

MEIJER & VAN DER HAM
Management Consultants

Meijer & Van der Ham B.V.
Javakade 24
1019 BK Amsterdam
T: 06 – 51 18 90 16
F: 020 – 419 79 40
E: ube.van.der.ham@meijervanderham.nl

Publicatie

Bijgaande publicatie is tot stand gekomen naar aanleiding van één van onze adviesprojecten. De auteur van het artikel is geheel verantwoordelijk voor de inhoud daarvan. Ook het auteursrecht ligt bij de auteur.

Meer informatie

Indien u naar aanleiding van het artikel meer informatie wenst, kunt u telefonisch (06-51189016) of via E-mail contact opnemen: ube.van.der.ham@meijervanderham.nl
Op onze website vindt u bovendien onze visie op diverse actuele thema's die hoog op de directieagenda staan: www.meijervanderham.nl.

Over Meijer & Van der Ham Management Consultants

Geschiedenis

Meijer & Van der Ham Management Consultants is opgericht in 2004 vanuit de overtuiging dat ondernemers behoefte hebben aan onafhankelijk advies, een no-nonsensebenadering en een strategie waarin visie gebaseerd wordt op feiten en cijfers. Rob Meijer & Ube van der Ham werkten voorheen bij achtereenvolgens Coopers & Lybrand, PricewaterhouseCoopers en IBM Business Consulting Services. Sinds respectievelijk 1996 en 1995 zijn zij actief in de advisering van ondernemende organisaties.

Onderscheidend vermogen

Wij hebben ruime ervaring als consultant opgedaan in meer dan 150 projecten op het gebied van strategie, organisatiestructurering en –besturing. Wij hebben een groot aantal markt- en branchestudies uitgevoerd voor zowel brancheverenigingen als individuele bedrijven. Onze cliënten geven aan dat wij de conceptuele kwaliteit van een groot adviesbureau - beter dan anderen - weten te vertalen in praktische aanbevelingen die de organisatie verder helpen. Grote en kleine opdrachtgevers kwalificeren de samenwerking als een laagdrempelig contact op hun eigen niveau. Zoals één van onze klanten dat verwoordde: "*Meijer & Van der Ham Management Consultants levert de kwaliteit van een groot adviesbureau met de praktische insteek van een ondernemer.*"

Overleven volgens Bovag

7 OKTOBER 2008

Het strategische brancheonderzoek van Bovag Onafhankelijke Autobedrijven brengt de dynamische omgeving waarin het onafhankelijk autobedrijf opereert in kaart. Het onderzoek is onlangs gepresenteerd op het jaarcongres van Bovag Onafhankelijke Autobedrijven in Aalsmeer. De belangrijkste conclusie van het onderzoek is: blijf niet stilzitten, maar zet op tijd een stap vooruit, waarbij marketing een sleutelrol speelt.

Bovag Onafhankelijke Autobedrijven heeft de kansen en bedreigingen voor haar leden in kaart laten brengen door bureau Meijer & Van der Ham. De inzichten uit dit strategisch brancheonderzoek zijn vertaald in vier strategische opties voor onafhankelijke autobedrijven. Bertho Eckhardt, voorzitter Bovag Onafhankelijke Autobedrijven: "Het 'Rekenmodel' bepaalt de winstgevendheid van de diverse bedrijfsactiviteiten. De 'Testkast' stelt vast in hoeverre het bedrijf voldoet aan de belangrijkste succesfactoren voor de komende jaren. Het 'Marktpotentieel' is een model waarmee de omvang van de lokale markt bepaald wordt. De 'Beslisboom' tenslotte helpt bij het maken van de o zo belangrijke strategische keuzes."

Eckhardt erkent dat de situatie voor elk bedrijf anders is. "Eén toverformule is er niet, maar elk bedrijf kan dankzij onze hulpmiddelen wel zijn eigen magische formule samenstellen. Een heldere keuze maken voor de toekomst is letterlijk van levensbelang voor een bedrijf in onze sector."

Vaststaat dat marketing bij elke optie een sleutelrol moet vervullen. Het onderzoek wijst dat volgens Eckhardt duidelijk uit: "Consumenten gaan steeds makkelijker naar een nieuw adres voor onderhoud of reparatie. Slimme marketing is nodig om de juiste klanten naar je toe te trekken en aan je te binden."

<http://www.autokompas.nl/nieuws/2008/10/Overleven-volgens-Bovag.html>