



NIEUW KANTOOR BREDA!



Geachte lezer,

De laatste jaren hebben wij te maken met een fors stijgende vraag naar onze dienstverlening, ook vanuit buiten de provincie Limburg. Deze vraag ontstaat natuurlijk niet vanzelf. Niet alleen staan wij door de praktische aanpak van onze adviesdiensten in nauw contact met de ondernemer om hem te ondersteunen met zijn bedrijfsvoering, ook willen wij fysiek dicht bij hem/haar staan.. Reizen kost tijd én geld. Vandaar dat wij aan de Baronielaan te Breda een kantoor hebben geopend om onze klanten in deze regio nog sneller van dienst te kunnen zijn.

Harry Vanderbroeck
Partner-Consultant

Nieuwe vestiging Breda

Steeds vaker wordt Tillie & Partners benaderd door opdrachtgevers in Zuid-West Nederland. Om onze uitgebreide expertise goed in te kunnen zetten is het van belang een vestiging in de regio te hebben.

Ons nieuwe kantoor is gevestigd aan de Baronielaan 92 te Breda onder leiding van Rob Pölesz, financieel en organisatiedeskundige op het gebied van veranderingen in uw bedrijf. Zijn streven is om niet alleen een vertrouwensrelatie met de ondernemer op te bouwen, maar ook om samen ideeën te ontwikkelen en deze pragmatisch in uw onderneming of organisatie door te voeren. In dit streven kan Rob op elk moment een beroep doen op zijn collega's van kantoor Sittard.



Ook staat het uitgebreide netwerk in Zuid Nederland van banken, accountants, fiscalisten en andere deskundigen ter beschikking.

Op 21 juni jl. was Rob aan het woord in het succesvolle TV programma 'Brabant Business' van Brabant10. U kunt deze uitzending via de website 'www.brabantbusiness.tv/uitzending gemist' alsnog bekijken, maar ook via de link op onze website.

Wilt u meer over ons weten en hoe wij ook bij uw onderneming zaken in een versnelling kunnen zetten? Of wilt u ons een keer komen bezoeken? Aarzel niet om te bellen of binnen te stappen. De koffie staat altijd klaar!!



Waarde!!

Een recessie is misschien wel de beste tijd om een bedrijf te starten of om een bestaande activiteit verder uit te bouwen. Ook voor carrières geldt dit. Ik weet dat dit tegendraads klinkt maar er zit een kern van waarheid in.

De media wordt een beetje "gek" tijdens een recessie. Een beetje negativiteit wordt vaak opgeblazen tot een berg van pessimisme. Dit leidt vervolgens ertoe dat veel mensen een beetje financieel paranoïde worden. Ze worden als het ware sociaal geconditioneerd om het ergste te verwachten. En als je dat dan vervolgens volgt... dan wordt je zelf ook slachtoffer.

Stel nou eens dat je geen TV kijkt en meer grip houdt op je eigen ratio. De kans bestaat dat je om je heen de meest mooie kansen ziet opduiken. In tijden van recessie worden mensen bang en beginnen te bezuinigen op uitgaven voor diensten of producten die ze niet echt nodig hebben. Dit heeft -vanzelfsprekend- een directe invloed op bedrijven die dergelijke producten of diensten aanbieden. We kunnen toch best zonder een benzine-slurpende SUV!

We worden ook gevoeliger (en kritischer) voor echte waarde. Als we dan geld uitgeven, dan willen we er zeker van zijn dat we een eerlijke deal krijgen. Bedrijven die echte waarde toevoegen kunnen het zelfs beter doen in tijden van crisis. Sterker nog: diegenen die zich in deze tijd enkel focussen op geld verdienen, doen het gemiddeld genomen slechter.

De remedie is feitelijk eenvoudig. In plaats van de focus te leggen op geld verdienen, steek je energie en tijd in het creëren en leveren van echte waarde. Zoek een manier om mensen datgene te geven wat ze willen of nodig hebben. Waarde creëren betekent dat je eigen unieke talenten en vaardigheden zodanig "over de Bühne" brengt zodat ze een positief rendement (in welke vorm dan ook) voor anderen hebben. Waarde leveren betekent dat je er ook écht voor zorgt dat je klanten écht de waarde krijgen en er écht van kunnen profiteren.

Waarom is waarde creëren EN leveren zo belangrijk?

- Als je waarde creëert maar anderen leveren het, dan heeft iemand anders daar het financiële voordeel van.
- Als je waarde levert maar anderen creëren het, dan lever je andermans waarde. Dat is hoog risicovol: iedereen kan dit doen! Sterker nog: Hoe beter jij dit doet, hoe groter de kans is dat anderen toetreden. Met als uiteindelijk gevolg dat de marges sterk zullen krimpen. In tijden van recessie wordt dit proces versterkt.

FOKKE & SUKKE
HEBBEN AL HUN GELD VAN DE BANK GEHAALD
SUKKE! DIT ZIJN EIGENLIJK
OOK ALLEEN MAAR STUKJES
PAPIER !!!



RG&T

www.foksuk.nl

Het verleggen van de focus (op korte termijn) van waarde-creatie naar geld-verdienen maakt een bedrijf nog kwetsbaarder. Zonder waarde word je "inruikbaar" en zullen de marges verder krimpen.

In tijden van recessie rest ons dus niets anders dan het creëren EN het leveren van echte waarde. Dit is simpelweg de enige strategie die op lange termijn werkt.

Zomaar andere geluiden:

AMSTERDAM - Supermarktconcern Super de Boer heeft in het tweede kwartaal met minder vestigingen een iets hogere omzet weten te behalen dan een jaar eerder.

WASHINGTON - De economische groei van ontwikkelingslanden zal dit jaar uitkomen op 1,2 procent. Dat schat de Wereldbank in een rapport dat maandag naar buiten is gebracht.

DEN HAAG - De prijzen van verkochte bestaande woningen waren in mei gemiddeld 2,5 procent lager dan in mei 2008. Dit is de vierde maand op rij dat de prijzen van koopwoningen lager waren dan een jaar eerder. Vergeleken met april daalden de verkoopprijzen van bestaande koopwoningen met 0,7 procent. In Friesland, Zuid-Holland, Drenthe en Gelderland lagen de prijzen iets hoger dan een maand eerder. Ten opzichte van april nam het aantal transacties weer licht toe.

Kijk ook eens op:
www.nugodnieuws.com

Freek van IJendoorn



Overweegt u ook deeltijd WW om zo een dip in uw omzet op te vangen, maar wenst u toch uw goede vakmensen aan uw onderneming te blijven binden, aarzel dan niet om met ons contact op te nemen. Rob J.M. Pöiesz.