

Prestaties van enkele klanten ActionCOACH Midden-Limburg 2024

- **Hoveniersbedrijf:** gestart in februari '24. Een VOF die in 2023 een slecht jaar had. Verbetering van de onderlinge communicatie, helderheid in verantwoordelijkheden en focus op sales leidde tot een sterk gestegen omzet naar 1 mln. Euro en maar liefst een vertienvoudiging van de winst in 2024. Vlak voor het jaareinde werd daarnaast een fusie ingeleid met een collega-bedrijf waardoor de omzet volgend jaar richting 3 mln. zal groeien.
- **Metaalbewerkingsbedrijf:** gestart voor de zomer. De ondernemer had problemen met inzicht in zijn cijfers en stuurde niet meer op sales. De cashflow stond onder druk waardoor de belastingschulden sterk opliepen. De afgelopen jaren was de omzet sterk afgenomen waardoor de winstgevendheid omsloeg naar verlies. De marketing werd geactiveerd en salessystemen werden ingevoerd. Een nieuwe accountant werd geworven met een uitstekend maandelijks verslagleggingssysteem. De website werd sterk verbeterd waardoor adverteren met Google Ads zinvol werd. Gesprekken worden gevoerd voor vertegenwoordiging van een leverancier van pakketkasten voor de Nederlandse markt. Het komend jaar zal de omzet naar verwachting met 20% toenemen. Met een herfinanciering werd het probleem met de belastingdienst opgelost.
- **Evenementen onderneming:** klant in kwartaal 2. De ondernemer was even weg kwijt en hield zich niet meer bezig met sales. Enige marketing ontbrak, enkel de gave van de ondernemer om koud te acquireren was de bron van de sales. Herfocus en wekelijkse begeleiding van prestaties met agenda sturing bleek de oplossing. Het bijhouden van de performance en cashflowplanning was het tweede deel van de oplossing. Na 6 maanden sales- en cashflowplanning alsook focus op maandelijks winstperformance, werd 2024 als een succesvol jaar afgesloten. Na introductie van marketing- en salessystemen staat voor 2025 een verdubbeling van omzet als doel in de planning.
- **Hotelier:** inmiddels 12 maanden klant. Salesbewustheid en cijfermatige planning en opvolging ontbrak. Ondernemer werkte 80 uur per week operationeel en werkte niet AAN zijn bedrijf om marketing/sales, processen en systemen te verbeteren. Alle fundamentele verbeteringen ingevoerd in 2024 incl. marketingstructuur en salesfocus. Vernieuwing kamers begin 2025 als verdediging tegen zware nieuwkomer concurrent. Focus in 2025 op sales, ook 'buiten de muren'. Verwachting 2025: ondanks hogere marketingkosten invulling winstdoelstelling.
- **Horeca ondernemer:** per toeval met keten ontwikkeling in aanraking gekomen als strategie na enkele rampzalige jaren. Ontwikkelt zich na zwarte zwaan voorval naar een succesvolle ketenbouwer/kralen rijger. Effectieve organisatie-, juridische en boekhoudkundige strategie ingevoerd en in ontwikkeling. Ontwikkelt zich van 350k omzet in 2022 naar 1,5 mln. omzet in 2025 met potentie naar 4 mln en moeiteloosmeer in 5 jaar met 15% Ebitda.