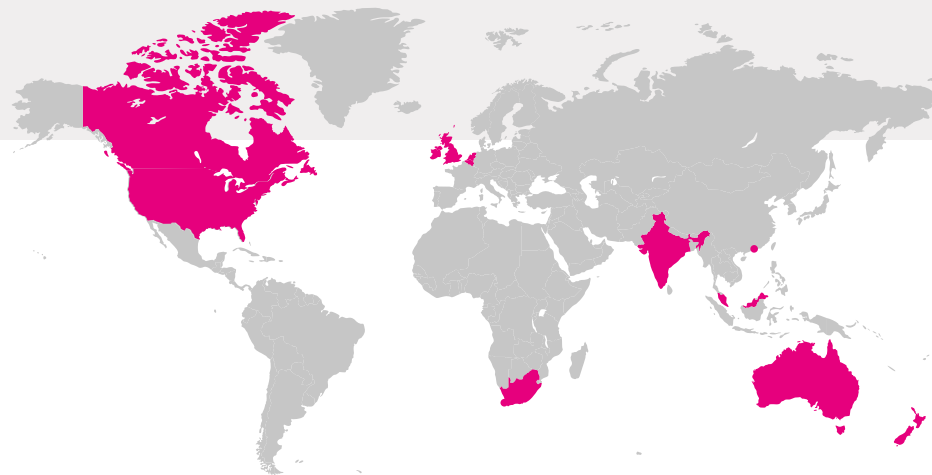




ZORGEN VOOR  
WINSTGEVENDE GROEI

# Winstgroei





# Introductie

Hoewel veel bedrijven vroeger of later een tijdelijke daling van de netto winstmarge zullen meemaken, is het van cruciaal belang om de oorzaak hiervan te identificeren en aan te pakken. Als de oorzaak niet achterhaald wordt, kunnen de problemen alleen maar erger worden. Immers een slechte winstgevendheid leidt vaak tot een slechte cashflow. Bij een lage winst en een slechte cashflow kunnen bedrijven in een neerwaartse spiraal terecht komen.

## De belangrijkste oorzaken van een lage winst

### Dalende inkomsten

De daling van uw verkoop of omzet kan te wijten zijn aan zowel interne als externe factoren, zoals:

- > Ontoereikende marketing programma's
- > Ineffectieve prijsstrategieën
- > Toegenomen concurrentie
- > Geen gelijke tred kunnen houden met veranderingen in de markt.

### Buitensporige uitgaven

Budgetoverschrijdingen en onverwachte kosten hakken in op uw nettowinst.

### Onze parttime CFO helpt u uw winst te verhogen

Het CFO Centrum kan u voorzien van een zeer ervaren en senior CFO met 'ervaring binnen het grootbedrijf' voor een fractie van de kosten van een fulltime CFO.

Uw parttime CFO helpt u met het identificeren van de belangrijkste kostenposten binnen uw bedrijf. Voorbeelden zijn:

- > Inkoop
- > Productie
- > Financiën
- > Administratie.

Uw CFO helpt u ook met het identificeren van de winst drivers binnen uw bedrijf. De winst drivers bestaan over het algemeen uit het verhogen van de verkoop, het verlagen van verkoopkosten en het verlagen van overheadkosten, maar ze kunnen ook bestaan uit:

#### Financiële drivers

- > Prijzen
- > Variabele kosten (Kostprijs verkopen)
- > Verkoopomvang
- > Vaste kosten
- > Schulden
- > Voorraad

#### Niet-financiële drivers

- > Personeelsopleidingen
- > Productinnovatie
- > Marktaandeel
- > Productiviteit
- > Klanttevredenheid
- > Kwaliteit van product of dienst



## Winstgroei

---

Winstgroei vereist een goede planning en een consequente opvolging. Doet u dat niet, en uw bedrijf gaat weer groeien, dan loopt u een reële kans opgeslokt te worden door het dagelijkse reilen en zeilen van uw bedrijf. Dat verhoogt de kans weer terug te vallen in een verliesgevende positie.

Het kost tijd om systemen te installeren die de winstgevendheid van uw bedrijf verhogen. Vervolgens zijn de nodige focus en middelen vereist om de continuïteit te waarborgen. Hier kunnen de parttime CFO's u bij helpen. Zij kunnen zorg dragen voor de financiële functie en ondersteunende systemen binnen uw bedrijf.



Zonder inzicht in de winstgevendheid is ieder bedrijf, ongeacht het succes dat ze hebben, een kaartenhuis.

# Conclusie

Het maken van winst is de sleutel tot het stimuleren van groei bij bedrijven. Een parttime CFO kan u hierbij helpen en zorgen voor minder stress en gedoe dan wanneer u dit in uw eentje zou oppakken.

Profiteer nu: Vraag vandaag nog een gratis één-op-één gesprek aan met één van onze parttime CFO's.

Tel: (035) 3333 555  
email: [info@cfocentrum.nl](mailto:info@cfocentrum.nl)  
[www.cfocentrum.nl](http://www.cfocentrum.nl)





Postadres: Postbus 5123 1410 AC Naarden

Kantooradres: Gooimeer 2 1411 DC Naarden

T: (035) 3333 5555

E: [info@cfocentrum.nl](mailto:info@cfocentrum.nl)

[www.cfocentrum.nl](http://www.cfocentrum.nl)

