

# Eindrapport

Bedrijfsadvies



In opdracht van:

**Asap NV**

Zijdestraat 8 - 2930 Brasschaat BELGIE

www.asap-nv.be

Ond. Nr: BE 0430.149.072

Vertegenwoordigd door Eric Ysebaert

Tel: +32 3 665.03.97 - Fax: +32 3 315.14.49 - Email: info@asap-nv.be

Datum

8 September 2006

## Bedrijfsadvies:

Behaalde scores: [in te vullen met aantal keren elke score behaald werd]

	1: ▼▼▼	2: ▼▼	3: ▼	4: ▲▲	5: ▲▲▲	onthouding
1. Voortraject				4	6	
2. Plan van aanpak/offerte				4	6	
3. Uitvoering				2	8	
4. Adviseur(s)/consultant(s)				2	8	
5. Afronding				4	6	
6. Organisatie/administratie			1	4	5	
7. Relatiebeheer				2	8	
8. Prijs/kwaliteit verhouding				5	4	1
9. Globaal: project/samenwerking				4	6	

**Totale score: +90 %**

1: ▼▼▼ Zeer ontevreden

2: ▼▼ Ontevreden

3: ▼ Noch ontevreden - Noch tevreden

4: ▲▲ Tevreden

5: ▲▲▲ Zeer tevreden

- onthouding

CEDEO

Weena-Zuid 170

3012 NC Rotterdam

Nederland

web: [www.cedeo.be](http://www.cedeo.be)

Tom Moortgat

Tel: +32 15 61.14.06

Fax: +32 15 61.14.08

e-mail: [tom.moortgat@pandora.be](mailto:tom.moortgat@pandora.be)

# Onderzoekverslag bedrijfsadvies

## 1. Voortraject

Met voortraject wordt de periode bedoeld die aan de offerte en het project voorafgaat. Aan de referenten wordt onder andere gevraagd hoe en wanneer ze de eerste keer in contact zijn gekomen met Asap en wat hun eerste indruk was.

Over het voortraject zijn 6 referenten “zeer tevreden” en 4 referenten “tevreden”.

De volgende referenten geven score “zeer tevreden”.

- “In 2004 zocht ik een andere boekhouder. Deze heeft me in contact gebracht met Asap. De persoon kwam bij de eerste ontmoeting **heel integer, eerlijk en innemend** over. Hij **wist waarover hij sprak en kon onmiddellijk inspelen**. Hij **gaf onmiddellijk vertrouwen**. Het was perfect.”
- “Via een zakenrelatie ben ik in contact gekomen met Asap. Het eerste contact was heel positief. Ik had een **goed gevoel**. Hij kwam **onmiddellijk to the point**. Hij gaf ook **blijk van deskundigheid, empathie en was ook duidelijk**.”
- “Hij is eerst langs geweest bij mijn broer. De eerste indruk die hij me gaf was **een hele opluchting**. Hij kon me **onmiddellijk** goed helpen.”
- “Hij werkte hier al. Op mij heeft hij onmiddellijk een **professionele en deskundige indruk** gemaakt. **Ook onze boekhouder vindt hem heel goed**.”
- “Via een andere klant die tevreden was ben ik in contact gekomen met Asap. Hij is **recht toe, recht aan**. Hij maakt een **deskundige indruk. Hij weet met wat hij bezig is**.”
- “Ik heb een firma opgericht in bijberoep. Ik hoorde van Mr. Ysebaert. Zijn adviezen waren **zeer interessant**. Ik wist er eigenlijk niets over. Hij kwam **zeer gedreven** over bij de eerste ontmoeting.”

Enkele referenten geven score “tevreden”.

- “Via een andere adviseur ben ik bij hem terecht gekomen. Zijn echtgenote is overigens secretaresse bij ons. Hij kwam bij de eerste ontmoeting **zeer professioneel** over.”
- “Ik ken hem al van vroeger. Hij was nog financieel directeur. Ik heb hem terug tegen het lijf gelopen bij een gemeenschappelijke klant. Hij beschikt over een **goed charisma**. De mensen luisteren goed naar hem. Hij **steekt er met kop en schouders boven uit**. Hij biedt echt een **toegevoegde waarde**.”
- “Via mijn oudste zoon ben ik bij Mr. Ysebaert terecht gekomen. **Het is de man die heeft wat wij missen**. Bij het eerste gesprek ben ik altijd nogal sceptisch. Het was geen ‘wow effect’. Maar dat is voor mij positief. Van in het begin heeft hij ons goede raad gegeven. Het is geen verkoper. Hij is adviseur. Hij maakt berekeningen.”
- “Via een klant ben ik bij hem terecht gekomen. Het was bovendien nog een jeugdvriend van de scouts. **Ik had hem al twee jaar eerder moeten tegen komen**. Hij heeft ons al een grote toegevoegde waarde opgeleverd, bvb al door de herziening van onze verzekeringen. Hij heeft kennis van zaken.”

## 2. Offerte/Plan van aanpak

Aan de referenten wordt onder andere gevraagd of de offerte professioneel was, voldoende gedetailleerd en met duidelijke structuur. Ook wordt gevraagd of een plan van aanpak met eventuele planning was toegevoegd aan de offerte. Heeft Asap ook duidelijk gemaakt wat wel en wat niet in de offerte inbegrepen zat?

Over het voortraject zijn 6 referenten “zeer tevreden” en 4 referenten “tevreden”.

De volgende referenten geven score “zeer tevreden”.

- “We hebben een mondelinge afspraak gemaakt over de tarieven. Achteraf zijn er **geen verrassingen** geweest. **Hij doet meer dan hij aanrekent.**”
- “De offerte was heel duidelijk. We hebben alles goed overlopen inhoudelijk. Na ons gesprek zijn we van start gegaan. Het verloopt **professioneel.**”
- “De offerte was **heel goed gedetailleerd met stappen en datums.**”
- “Het is op papier gezet in een contract. En dat is tot nog toe niet gewijzigd. De samenwerking loopt nu 2 jaar. **Aan de overeenkomst moet ik een punt nemen. Die is zeer professioneel, niet om weg van te lopen, no nonsense.**”
- “Het was **duidelijk**, de prijzen zoals afgesproken. De facturen achteraf geven ook goed de detail weer met **opsplitsing van de uren.**”
- “Ik heb ondertussen iets op papier gekregen. Ik vind het wel goed, alhoewel ik het niet tot in detail gelezen heb. We hebben **duidelijke afspraken.**”

Enkele referenten geven score “tevreden”.

- “De offerte was heel gedetailleerd. Er waren **geen verrassingen**. Het was allemaal heel duidelijk, ook de prijzen.”
- “We hebben enkel een gesprek gehad. Er zijn geen speciale afspraken gemaakt. **Het brengt meer op dan dat het kost, dat is het belangrijkste.**”
- “Het is grotendeels mondeling afgesproken. Een contract moet wel. Maar dat is toch te uitgebreid voor mij.”
- “De offerte was **tot in detail in orde**. De prijzen waren ook **100% duidelijk.**”

## 3. Uitvoering

Aan de referenten wordt onder andere gevraagd of de uitvoering aan de verwachtingen beantwoordde. Werd alles uitgevoerd zoals op voorhand gevraagd? Werd er tussentijds bijgestuurd?

Over het voortraject zijn 8 referenten “zeer tevreden” en 2 referenten “tevreden”.

De volgende referenten geven score “zeer tevreden”.

- “De uitvoering **beantwoordde meer dan aan de verwachtingen. Ik kon er nog voor meer terecht dan initiëel gedacht. Ik ben van mijn papieren rompslomp vanaf.** Hij heeft er **structuur** in gebracht. Alles is nu in orde.”
- “Er zijn geen inhoudelijke problemen geweest. Het is verlopen **conform met de afspraken**. Mr. Ysebaert is ook **vlot beschikbaar**. Er wordt ook steeds **goed gecommuniceerd, zowel mondeling als per e-mail.**”
- “De uitvoering verloopt zeer goed. Mr. Ysebaert **communiceert goed, en reageert ook snel.**”
- “**Meer kunt ge niet vragen. Hij heeft zich zeer goed ingeleefd en heeft veel voor me gedaan, een ‘driedubbele inzet’.**”

- “Het advies verloopt vooral mondeling. *Soms is het natuurlijk moeilijk bepaalde klanten te helpen. Sommigen hervallen ook erna.* Maar de **coördinatie en de opvolging** is zeer goed.”
- “**Het is meer dan dat. We boerden achteruit, en nu gaan we vooruit.** Dat komt voor een groot deel door hem. Je moet calculeren. **We wisten niet wat we verdienden, nu wel.** Maar de job is nog niet ten einde hoop ik. We moeten nog verder uitbreiden.”
- “**Je kunt beroep doen op een boekhouder. Maar wat adviezen betreft, is het toch noodzakelijk op iemand als Mr. Ysebaert beroep te doen. Ik kan ten allen tijde bellen.**”
- “Het beantwoordt aan de verwachting. **Hij lost de problemen voor mij op.**”

Enkele referenten geven score “tevreden”.

- “Ik ben **verrast** van de realisaties. We hebben **veel vooruitgang geboekt. Zonder zijn hulp had ik niet bereikt wat ik nu heb bereikt.** Er wordt ook goed tussentijds geëvalueerd.”
- “Hij heeft **alles op punt gezet** bij ons. Hij geeft ook **goede feed back. We doorlopen steeds wat hij voor ons doet of gedaan heeft.**”

#### 4. Adviseur(s)/consultant(s)

In deze topic wordt gepolst naar de nodige kwaliteiten van de adviseur(s) van Asap.

Over de adviseur(s)/consultant(s) zijn 8 referenten “zeer tevreden” en 2 referenten “tevreden”.

De volgende referenten geven score “zeer tevreden”.

- “Hij geeft **goede uitleg.** Hij komt **to the point.** Hij **weet perfect wat ik wil.** En hij kan het ook **perfect op papier zetten.**”
- “Hij geeft goed **vertrouwen.** Hij heeft ook **vakkennis.** En hij kan die **goed overdragen,** heel **duidelijk.**”
- “Zij vakkennis is zeer goed en hij kan het ook goed overbrengen. Hij **kent veel.** Hij **bekijkt het probleem en hij komt tot een directe oplossing.** Hij geeft ons ook advies om sneller betaald te worden.”
- “Hij is **zeer geschikt.** Hij heeft **kennis van zaken en ervaring.** Voordien had ik een andere adviseur. Dat was een slechte ervaring.”
- “De **mensen luisteren goed naar hem.** Hij heeft **veel vakkennis en ervaring.** Zijn **inleving en gedrevenheid zijn top.** Ik denk zelfs dat hij er buiten de kantooruren ook heel hard mee bezig is.”
- “Hij probeert ons onze boekhouding te doen begrijpen. Hij **kan op een zeer eenvoudige wijze de balans uitleggen. En hij heeft ook technische kwaliteiten.** Hij kan **zeer goed luisteren, heel actief.** Hij **herhaalt wat je hebt gezegd en geeft dan advies.** Hij zet het advies **ook op papier.**”
- “Ik denk wel dat de vakkennis zeer goed is. Hij is in ieder geval ook **enthousiast** bij het overbrengen. Hij **stelt me gerust.**”
- “Hij is gedreven. Indien hij het zelf niet weet, dan informeert hij zich. Hij heeft ook een **goede voorkennis van onze sector.** Hij kan zich **goed inleven.**”

Enkele referenten geven score “tevreden”.

- “Hij heeft zeker **voldoende kennis.** Hij **kan zich goed profileren.** En hij **beschikt over een netwerk.** Hij kan de **kennis goed overbrengen.** Voorkennis in mijn sector is niet nodig. Hij geeft goede feed back, dat is voldoende.”
- “Hij weet **onmiddellijk hoe de zaken aan te pakken.** Hij heeft ervaring en beschikt over een netwerk. Hij is ook **leergierig. Hij wil altijd eerst weten hoe een bedrijf werkt alvorens te helpen.** Hij geeft ook goede feed back.”

## 5. Afronding

Hier wordt aan de referenten onder andere gevraagd of het project professioneel afgerond is en of de doelstellingen zijn gerealiseerd? Ook wordt gevraagd of er een formele eindevaluatie was en of er nazorg is aangeboden?

Over het voortraject zijn 6 referenten “zeer tevreden” en 4 referenten “tevreden”.

De volgende referenten geven score “zeer tevreden”.

- “Zijn tussenkomst is **professioneel afgerond**. Dank zij zijn tussenkomst is alles in orde. Ik kan nu aan leningen geraken. **Dat had ik 10 jaar geleden al moeten hebben.**”
- “De **doelstellingen zijn bereikt**. De afronding was ook zeer goed. **We hebben nog alles overlopen. Ook nazorg is geen probleem.**”
- “De **oplevering van de excel documenten is zeer goed**. Het is **proper professioneel en overzichtelijk**. Het **beantwoordt aan mijn verwachtingen.**”
- “**Het project is goed afgerond, met een rapport en de nodige uitleg, en ook met de verslagen van de vergaderingen**. Je kan hem ook **steeds bereiken, binnen en buiten de kantooruren, zelfs tijdens het weekend. Dat appreciër ik erg.**”
- “Ik ontvang Word en Excel documenten. Die zijn **professioneel afgewerkt, en ik ben daar nochtans niet zo gemakkelijk in.**”
- “Ik ontvang de nodige rapporten. De afronding gebeurt professioneel. Sommige zaken worden aan mij doorgegeven, de andere worden gewoon uitgevoerd. **Hij volgt het goed op**. Ik kan rekenen op een goede nazorg.”

Enkele referenten geven score “tevreden”.

- “De afronding is goed, maar **sommige klanten hervallen**. Dat ligt niet aan hem.”
- “Er is nog geen afronding geweest. Hij volgt alles heel goed op. Er is een **open communicatie**. Hij geeft **directe feed back.**”
- “De oplevering is aan de hand van Excel documenten waarmee berekeningen gemaakt worden. Dat is **zeer goed**. Het **beantwoordt aan wat de boekhouder nodig heeft**. Soms vragen we ons af waarom we nog naar een boekhouder moeten. We weten alles op voorhand. **Zijn positie als neutrale persoon speelt een belangrijke rol. Hij kan het ook diplomatisch aanpakken.**”
- “Van alles krijg ik **verslagen**. Het wordt allemaal **goed bijgehouden**. Hij is ook goed bereikbaar.”

## 6. Organisatie/administratie

Aan de referenten wordt onder andere gevraagd of Asap goed georganiseerd is. Is er een goede bereikbaarheid, worden afspraken nagekomen, worden klachten opgelost, gebeurt de facturatie correct?

Over de organisatie en administratie zijn 5 referenten “zeer tevreden”, 4 referenten “tevreden” en 1 referent “noch ontevreden – noch tevreden”.

De volgende referenten geven score “zeer tevreden”.

- “De organisatie is goed. De **facturatie bevat een detail van alle gepresteerde uren. Dat wekt vertrouwen**. Dat is zeer goed. Er zijn **geen verrassingen.**”
- “Het is allemaal **correct.**”
- “Hij is altijd bereikbaar, ook 's nachts.”
- “Allemaal goed, **ik kan er niets negatiefs over zeggen.**”
- “Hij komt zijn **afspraken goed na. Telefonisch is hij wel moeilijk bereikbaar.** Zijn administratie is goed, de **facturen bevatten een goede detail.**”

Enkele referenten geven score “tevreden”.

- “Dat is **allemaal correct, anders zou ik niet blijven.**”

Een referent geeft score “noch ontevreden – noch tevreden”.

- *“Het contact per telefoon is niet zo evident. Het is meestal zijn antwoord apparaat. En je moet zelf toch terugbellen want hij belt zelf niet zo gemakkelijk terug.  
Met de facturatie is nog nooit een probleem geweest. Hij zegt zelfs op voorhand wat hij gaat factureren.”*

## 7. Relatiebeheer

Hier wordt aan de referenten onder andere gevraagd of Asap de relatie met hen proactief onderhoudt. Is er regelmatig contact of worden de referenten op een andere manier op de hoogte gebracht van nuttige nieuwe informatie?

Over het relatiebeheer zijn 8 referenten “zeer tevreden” en 2 referenten “tevreden”.

De volgende referenten geven score “zeer tevreden”.

- “Hij werkt **pro-actief. Hij komt maandelijks naar ons toe om te controleren en bij te sturen. Er is dus continu contact.**”
- “We hebben nog 1 keer telefonisch contact gehad. Hij heeft me opgebeld. Maar dat is ok voor mij. Hij is op zichzelf aangewezen.”
- “Hij komt **regelmatig bij ons langs, vrijblijvend.** Als er geen vragen zijn, is er ook geen facturatie.”
- “Hij komt regelmatig langs. **Hij is niet pusherig.** Maar het is niet voor niets dat hij komt. Het is echt wel nodig.”
- “Zijn relatiebeheer is zeker in orde. We hebben **ondertussen gemeenschappelijk klanten.**”
- “We hebben **vaste afspraken omtrent zijn tussenkomsten.** Hij moet niet bellen. 1 keer per maand komt hij bij ons, of we bellen hem indien we hem nodig hebben. **Hij komt dan bij ons zijn werkzaamheden uitvoeren, dan is het ook duidelijk hoeveel uren prestaties hij heeft.**”
- “Ik werk nu al een klein jaar met hem. Hij belt me regelmatig op.”
- **“Hij blijft het opvolgen. Het komt van 2 kanten, hij blijft beschikbaar.”**

Enkele referenten geven score “tevreden”.

- **“Hij onderhoudt de relatie goed met mij, maar ook met anderen binnen zijn netwerk. Hij heeft bij iedereen het vertrouwen.”**
- “Hij komt elke week. **Hij stuurt de avond ervoor de documenten, en hij geeft er dan uitleg over.** Zijn relatiebeheer is zeker en vast in orde.”

## 8. Prijskwaliteit verhouding

Er wordt aan de referenten onder andere gevraagd of de prijs in goede verhouding is met de kwaliteit. Ook wordt gevraagd of ze vergeleken hebben en wat hun bevindingen hierover zijn.

Over de prijskwaliteit verhouding zijn 4 referenten “zeer tevreden” en 5 referenten “tevreden”. 1 referent heeft zich onthouden.

De volgende referenten geven score “zeer tevreden”.

- “Het blijft duur, maar het is voor mij 10 jaar te laat gekomen. **Het loont echt. Je kan niet in alles goed zijn. Ik ben tevreden, ik blijf.**”
- “Ik heb **waar voor mijn geld.** Ik heb niet vergeleken. Ik ken wel de marktprijzen van de tarieven.”
- **“Het brengt meer op dan dat het kost, dat is het voornaamste.”**

- “Het blijft duur. **Maar als je ziet wat je ervoor krijgt, dan is dat zeker goed.** Ik heb wel niet vergeleken. Zijn **inzet is groot, dat heeft me positief verrast.**”

Enkele referenten geven score “tevreden”.

- “De prijs ligt in de lijn van wat je bij anderen zou betalen. **Als je ziet welke service je krijgt, dan is de prijskwaliteit verhouding goed.**”
- “Ik denk het wel. *Het is wel weggesmeten indien de klanten achteraf hervallen.* In vergelijking met 1 andere, is de **prijs gelijkaardig, maar is de kwaliteit een stuk beter.**”
- “**Het eerste jaar was het zeker waar voor mijn geld. Dank zij de adviescheques was het nog redelijk.** *Maar nu moeten we toch minderen.* Ik zie wel wat hij ervoor doet, dat is geen probleem.”
- “Het is niet goedkoop. Hij factureert per uur. Dat loopt aardig op. Ik heb niet vergeleken met anderen. Maar ik zit ook in consultancy en ik ken dus de tarieven wel.”
- “De prijskwaliteit verhouding is zeker en vast ok. Ik kan niet vergelijken, maar **voor wat hij aanreikt, heb ik veel return. Ik heb er baat bij.** Zijn tussenkomsten minderen nu. Maar zijn feed back blijf ik behouden in de toekomst.”

Een referent heeft zich onthouden.

- “Daar kan ik niet over oordelen. Ik kan helemaal niet vergelijken. Ik ken de prijzen niet.”

## 9. Globaal: project en samenwerking

Ten slotte wordt aan de referenten gevraagd om een globale score te geven, en de sterkste en minst sterke aspecten van Asap op te noemen. Ook wordt gevraagd of ze Asap zouden aanbevelen aan anderen.

6 referenten geven aan globaal “zeer tevreden” te zijn en 4 referenten zijn “tevreden”.

Als sterkste aspecten van Asap wordt het volgende opgesomd:

- “Al wat je vraagt komt in orde.”
- “Zijn inlevingsvermogen”
- “Hij kan heel goed en gericht communiceren met het doel voor ogen.”
- “Alles werkt goed nu.”
- “Zijn organisatiecapaciteiten, het doelgericht aanpakken, het kort op de bal spelen”
- “Zijn bereikbaarheid, zijn gedrevenheid”
- “Zijn efficiëntie”
- “Hij wekt vertrouwen, zeker in die materie.”
- “Als hij denkt dat iets verkeerd loopt of zit, dan zegt hij het ook. Hij draait er niet rond.”
- “Ik ben heel tevreden over de manier van aanpakken. Ook zijn facturatie is heel correct. Je moet nooit ongerust zijn.”

Als minst sterke aspecten van Asap komt het volgende naar voor:

- “Hij komt soms naar klanten iets te sterk over, Hij gaat soms te diep in de dossiers waardoor sommige klanten niet goed meer kunnen volgen.”
- “telefoon opnemen”
- “Een boodschap inspreken op zijn antwoord apparaat helpt niet altijd. Je moet zelf terugbellen.”
- “geen zwakke schakel”
- “De tijdstippen van afspraken zijn soms moeilijk.”

Alle referenten melden dat ze Asap zouden of al hebben aanbevolen aan anderen.

- “**Het is ook een pluspunt dat als je hem aanraadt hij bij iedereen kan helpen zonder voorkennis.**”

---

# Kwaliteit, bedrijfsgerichtheid, continuïteit

---

## 1. Historiek en voorstelling bedrijf

ASAP werd opgericht in 1987. Dit gebeurde door 4 personen waaronder Dhr. Eric Ysebaert. De originele opzet was een bijberoep van elk van de 4 vennoten bundelen in 1 organisatie, Asap: Accountancy – Service – Advies - Projecten.

Na jarenlange ervaring als financieel manager bij BP, Johnson Controls en Henrad heeft Eric Ysebaert zich in 2000 toegespitst op kmo's, om hen bij te staan in financieel beheer en in financiële inzichten.

ASAP is op dat ogenblik gereactiveerd als adviesorganisatie voor de kmo. Asap: Analyse – Synthese – Advies - Projecten.

Een grondige heroriëntatie naar kleine ondernemingen en zelfstandigen was nodig om het gepaste advies voor de kmo's te kunnen geven. Dit is vandaag uitgebouwd tot het ware expertisedomein van ASAP.

## 2. Activiteiten en kwaliteit

De sleutel tot succes van de diensten van ASAP ligt in de originele inleving in de technische en productiegerelateerde problematiek van de klanten. De adviezen kunnen slechts met deze achtergrondkennis gepast aangeboden worden. En dat is meteen het grote verschil dat Asap maakt.

Kleine ondernemingen en zelfstandige dienen geholpen te worden met 'kleine truckjes' en erg op maat gesneden coaching, aldus Eric Ysebaert. Op die manier kunnen de administratieve en financiële taken die de zaakvoerders dikwijls zelf uitvoeren, geoptimaliseerd worden, met belangrijke besparing of efficiëntieverbetering tot gevolg. Ook heel wat andere bijkomende kosten die dikwijls verdoken zijn, kunnen geanalyseerd en vervolgens geminimaliseerd of geoptimaliseerd worden.

### Activiteiten:

#### Algemeen bedrijfsadvies

- Financiële planning en budgettering
- Commerciële aanpak
- Liquiditeitsproblemen
- Personeelsproblemen

#### Systemen voor

- Beleidsinformatie
- Prijsberekening (voorcalculatie)
- Werkopvolging (nacalculatie)

#### Begeleiding bij

- Kredietdossiers voor bank
- Juridische dossiers
- Familiale opvolging
- Menselijke conflicten

#### Opleiding

- Administratieve en financiële taken binnen een KMO

Leveren van personen

- o Ter plaatse terugkerende prestaties uitvoeren in het domein van administratie, financiën, facturatie, klantenopvolging, etc

### 3. Missie en Visie:

ASAP leeft zich volledig in de klant in. *“Het gaat om de kleine onderneming, de hardwerkende zelfstandige, die nooit gedaan heeft.”*

Door beroep te doen op ASAP kan de klant zich volledig richten op zijn core business, rekenend op de ondersteuning van ASAP op alle bijkomende beheerelementen. Tegelijkertijd kan hij voor korte of langere periodes genieten van professionele medewerking en expertise, en dit zonder een sociaal passief op te bouwen. Dit betekent geen RSZ betalingen, problemen met sociale inspectie, sociaal secretariaatskosten, lange en dure opzegvergoedingen, etc...

De doelstelling van ASAP is het succes van de klant bekomen. De klant wordt met andere woorden centraal opgesteld, en de expertise en ondersteuning bouwt ASAP er volledig rond.

### 4. Bedrijfsgerichtheid en continuïteit

*“Er zijn voor de kleine zelfstandige, dat is hetgeen telt voor Asap ! De klant moet erdoor komen.”* En dat is meteen de filosofie van Asap. Dat zorgt tegelijkertijd voor een interessante klantenbinding.

ASAP speelt volledig in op de wensen van de klant. Deze kan zeer flexibel beroep doen op de diensten van Asap, bijvoorbeeld 4 uur of 6 uur per week, 1 of 2 dagen per week. De prestaties worden gefactureerd en er wordt gewerkt met minimale contractuele verbintenis omdat ASAP overtuigd is van de kwaliteit van haar geleverde diensten. Dit betekent dat het risico op onmiddellijke stopzetting van de samenwerking door de klanten erg klein is, en dus geen irritante samenwerkingsvoorwaarden dienen voorzien te worden.

“Er op elk moment zijn voor de klant” betekent vandaag ook dat ASAP op een kruispunt staat om zelf uit te breiden met 1 of meerdere medewerkers. ASAP gaat er eveneens van uit dat haar diensten zonder de overheidssteun voor advies te duur zijn voor de kmo. Een deel van haar uitvoerende diensten kan in de toekomst aan gunstigere tarieven aangeboden, via 1 of meerdere persoonlijke assistenten.

ASAP kan een degelijke continuïteit op vlak van omzetcijfers voorleggen, weliswaar met een dip in 2004, toen een samenwerkingsverband met een andere adviseur samenliep met een plotse stopzetting van de adviessubsidies. Vandaag zijn de prognoses voor het huidige jaar zeer goed.

### 5. Besluit van het bezoek

De scores van het onderzoek zijn zeer goed. Ook tijdens het gesprek zijn geen non-conformiteiten aan het licht gekomen. ASAP NV behaalt dan ook het Cedeo certificaat voor bedrijfsadvies.