

DEN HAAG, Hogehouck investeert in haar relaties, organisatie en dienstverlening. In april 2010 heeft Hogehouck een cliënttevredenheidsonderzoek uitgevoerd onder haar relaties. Het onderzoek is uitgevoerd door Wieger Houtman, student Commerciële Economie aan de Haagse Hogeschool.

De belangrijkste resultaten

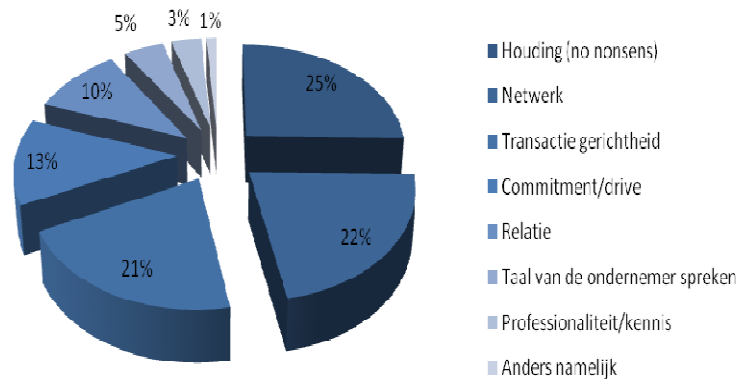
Hogehouck krijgt van haar relaties een gemiddeld cijfer 8 voor haar advisering én begeleiding.

Op de vraag; *Zou u Hogehouck aanraden binnen uw eigen netwerk?* Antwoorden alle relaties die hebben meegewerkt aan dit onderzoek positief met ja.

Daarnaast onderzochten we wat ondernemers belangrijk vinden aan een fusie en overname adviseur, de zogeheten succesfactoren.

Succesfactoren

Hieruit bleek met name dat de No Nonsens Houding (25 %), Het Netwerk van de adviseur (22%) en de Transactie Gerichtheid (21%) het belangrijkste zijn voor de ondernemer/opdrachtgever.



Figuur 1: Succesfactoren van de F&O adviseur

Cliënten hechten binnen onze dienstverlening de meeste waarde aan;

1. Transactiegerichtheid van de adviseur
2. Transparantie proces
3. Snelheid van het proces
4. Bereikbaarheid van de adviseur
5. Relaties met de adviseur

Hogehouck wil al haar relaties bedanken voor hun medewerking van het onderzoek!

Met vriendelijke groet,

Wieger Houtman
BSc Commerciële Economie