



Ronald (l) en Martin van Eck:  
"Nieuwsgierigheid en de drive om in de  
race te blijven is essentieel om je thuis  
te voelen bij ons."

# MSR: al 25 jaar doeners met passie voor innovatie

MSR Consulting Group begon in 1994 haar activiteiten in de automotive en is anno 2019 nog altijd marktleider in de branche. Met Martin van Eck ontrafelen we de succesfactoren van MSR.

TEKST BART-JAN KEIZER FOTO MSR

## Innovatie zit versleuteld in het DNA van de organisatie

“Die 25 jaren zijn omgevlogen. We waren eerlijk gezegd best verbaasd toen we ons realiseerden dat we alweer een kwart eeuw onderweg zijn.” Sinds 1994 is er veel gebeurd rond het adviesbureau. In haar activiteiten is de MSR Consulting Group actief in de hele bedrijfskolom. Martin van Eck: “Niet zelden funderen wij als brug tussen importeur en dealers. We helpen mee om de ambities van de fabrikant of importeur te vertalen naar concrete doelstellingen voor iedere partij in de keten.”

### Combinatie is succes

De kracht van de MSR Consulting Group ligt dankzij hun expertise op vier gebieden: strategie en consultancy, implementatie en verandermanagement, markt en business intelligence en als vierde management coaching & training. “Om succesvol te kunnen zijn zoeken we altijd naar een combinatie tussen medewerkers van hoog niveau, moderne technologie en vooruitstrevende concepten. De technologiecomponent is vanzelfsprekend steeds belangrijker geworden.” De drive om de kennis van de medewerkers te koppelen met de modernste technologie en concepten, zijn van essentieel belang voor MSR om de marktpositie te waarborgen. Innovatie zit versleuteld in het DNA van de organisatie. En dat krijgt wekelijks vorm in brainstormsessies, waarbij de waan van de dag wordt losgelaten en de blik wordt gericht op de nabije of verre toekomst. De MSR E-Portal met intelligente tools voor het verbeteren van de primaire processen is een goed voorbeeld van waartoe de ‘boiling room’ kan leiden.

### Forecasting op 3 niveaus

Twee activiteiten van MSR zijn de laatste jaren ‘hot’ in de branche. Eén daarvan is forecasting van specifieke markttrends in de automotive. “We verzorgen forecasting en impactanalyses op alle niveaus: fabrikant, importeur en dealer en brengen dus ook de marktpositie van de concurrentie in kaart”, legt Martin van Eck uit. Hiermee kun je je als organisatie

vroegtijdig voorbereiden en inspelen op trends. Een zeer actueel praktijkvoorbeeld is het in kaart brengen van de EV-markt in al z’n omvang. “We verdiepen ons al jaren in de opkomst van hybride en elektrische voertuigen en kunnen ook hier de combinatie van strategie en implementatie aan onze klanten bieden.” Het adviesbureau uit Naarden is de laatste jaren ook vaak actief in het assisteren van importeurs bij het vertalen van ambities naar resultaten. Zoals bij integrale B2B pro-

is actueel en gevalideerd. De fleetdatabase in combinatie met onze salesapp is een meer strategische aanvulling op de bestaande CRM/DMS systemen. Vanzelfsprekend kunnen onze systemen geïnterfaced worden met alle bestaande DMS- en CRM-systemen. Het is een goed voorbeeld van onze werkwijze: het aanbrengen van structuur en het combineren van kennis én state of art technologie. Het totaalpakket is gericht op het bereiken van een zo efficiënt mogelijke organisatie

MSR Business Tooling wordt gebruikt om mensen in organisaties beter en efficiënter te laten presteren

gramma’s. Een markt die voor importeurs steeds belangrijker wordt. “Wij brengen kennis in, maar leiden ook mensen van de organisatie op en ontwikkelen B2B Tooling die exclusief beschikbaar is voor die klant. Onze klanten kunnen zich hiermee differentiëren. Loyaliteit is erg belangrijk voor ons.”

### Fleetdatabase.nl

De kern van B2B Tooling is de MSR Fleetdatabase ([www.fleetdatabase.nl](http://www.fleetdatabase.nl)) waarvan onlangs versie 3.0 is gelanceerd in meerdere landen. Hiermee biedt MSR een volledig inzicht in het potentieel van het rayon, inclusief de achterliggende prospects en haar wagenparken voor zowel de grootzakelijke als de kleinzakelijke markt. “Hierbij passen we naast onze kennis geavanceerde algoritmes toe op basis van zo nauwkeurig mogelijk data. Hiermee kunnen de juiste doelgroepen structureel getaragd worden. De MSR Fleetdatabase wordt verder ook gebruikt als praktische tool voor centrale en decentrale direct marketing acties. Zo kunnen campagnes ieder jaar met een druk op de knop herhaald worden met actuele bedrijfsdata”, benadrukt Martin van Eck. “Al onze data

bij onze opdrachtgevers en het zodoende realiseren van haar ambities.”

### Persoonlijke ontwikkeling

De MSR Business Tooling wordt gebruikt om mensen in organisaties beter en efficiënter te laten presteren. Tooling alleen is niet zaligmakend, want een belangrijke component is natuurlijk de persoonlijke ontwikkeling van de manager en zijn medewerkers. “We coachen mensen zowel op persoonlijke ontwikkeling als resultaat in de vorm van omzet, aantallen of behaalde afspraken.” Vanzelfsprekend worden de allerlaatste ontwikkelingen op het gebied van coaching toegepast door de MSR salescoaches. Vooruitkijkend naar de toekomst zal MSR blijven sturen op innovatie en daarbij spelen de consultants en coaches een cruciale rol. Martin van Eck heeft helder voor ogen wat iedere medewerker van MSR aan gemeenschappelijke waarden dragen in hun karakter: ambitieus, analytisch en de wil om te blijven leren. “Nieuwsgierigheid en de drive om in de race te blijven is essentieel om je thuis te voelen bij ons. Deze gezonde onrust in de organisatie blijven we koesteren.”