

4BETTERRESULTS: MANAGEMENT ADVIES VOOR KMO-ZAAKVOERDERS EN -BESTUURDERS

Kurt Vandewalle legt uit waar 4BetterResults voor staat en hoe u er voordeel uit kan halen.



4Betterresults wordt stilaan een naam in KMO-consulting. Hoe lang bestaan jullie nu al?

"Als organisatie bestaan we sinds 2006, maar iedereen was daarvoor al jaren bezig met het helpen van ondernemers en KMO-eigenaars. Onze dienstverleners hebben bijna allemaal meer dan 10 jaar ervaring

als directielid of als manager met eindverantwoordelijkheid."

Wie zijn jullie klanten eigenlijk?

"Ondernemers, KMO-eigenaars meestal in Vlaanderen. Het merendeel van onze klanten heeft tussen de 5 en de 75 werknemers.

We hebben ook klanten die geen of één werknemer hebben en grotere klanten met enkele duizenden werknemers, maar het merendeel zit tussen die 5 en 75 werknemers."

Komen klanten bij u als het slecht gaat?

"Nee. Bij een minderheid van de klanten gaat het wat minder goed. Bij de meerderheid gaat het goed, maar willen ze meer. Ze komen bij ons als ze vooruit willen. Onze klanten zijn vooruitstrevende ondernemers."

Hmmm. Alle ondernemers zijn toch vooruitstrevend ?

"Ik ken verschillende ondernemers die zeer tevreden zijn met wat ze hebben. Die gewoon rustig verder hetzelfde willen doen, met dezelfde resultaten. Prima. Maar dit zijn niet onze klanten. Onze klanten willen beter worden. Vaak zijn ze al goed, maar willen ze nog beter hun doelstellingen bereiken of willen ze hun bedrijf sterker maken, de continuïteit verbeteren."

Helpen jullie soms bij falingen?

"Nee. Dat is een gans andere sport."

Wat doen jullie vooral?

"Onze klanten zijn ondernemers. Ze willen geholpen worden met iets wat direct werkt. En bij ieder bedrijf is dat iets anders. Sommige ondernemers willen vooral dat we hen helpen bij de uitvoering van een project, bijvoorbeeld bij het zoeken van geld, het zoeken van een bedrijf dat ze willen kopen of het verbeteren van het personeelsbeleid. Andere bedrijven zijn wat aan het groeien en zijn stilaan te groot om geen personeels-, IT- of financieel verantwoordelijke te hebben, maar zijn te klein om daar direct een fulltime in te investeren.

Dan helpen we hen met een dergelijke ervaren specialist voor bijvoorbeeld één dag per week. Heel wat van onze klanten helpen we met advies.”

Advies, consulting? Dure woorden...

“Hmmm. Het niet hebben van het juiste advies is soms véél duurder. Ik heb ook adviseurs. Een beperkt aantal goede adviseurs.”

Heeft u zelf adviseurs?

“Ja, bijvoorbeeld enkele mensen die me helpen op strategisch vlak. Ik ben daar nochtans zelf in gespecialiseerd, maar die mensen zien altijd dingen die ik niet zie. Eén idee van hen is vaak goud waard, zodat ik echt geen betere investeringen ken. Ik zou niet slim zijn mocht ik geen advies inwinnen.”

Wat doen jullie vooral inzake advies? Noem eens een “topproduct”.

“Wat we veel doen, en waar ik persoonlijk veel plezier aan beleef is het samen met de zaakvoerder grondig doorlichten van het bedrijf om te komen tot die allerbelangrijkste acties om zo goed mogelijk de doelstellingen te bereiken die de zaakvoerder voor ogen heeft.”

Hoeveel kost dan bijvoorbeeld zo iets?

“Wel, een grondige analyse, met alle nodige besprekingen, waarbij we samen komen tot zorgvuldig geselecteerde, duidelijke, praktische, direct toepasbare aanbevelingen, kost voor de meeste van onze klanten tussen de 5.000 en de 10.000 euro, als ze met de KMO-portefeuille werken.”

“Maar de vraag is natuurlijk veeleer: hoeveel brengt zo iets op? Het is zeker geen uitzondering dat bedrijven binnen de 2 à 3 jaar 10 à 20 keer deze investering terug verdienen. Wat is dan de kostprijs?”

Kan u hier een voorbeeld van geven?

“Namen noemen is moeilijk, zeker in de pers, maar we hebben net een project afge-



rond bij een bouwfirma. Ze hebben ons een jaar of drie geleden gecontacteerd; ze hadden toen een klein negatief resultaat. Het jaar erop hadden ze meer dan 100.000 euro winst, het jaar daarop 180.000 euro. Zelf schrijven ze het toe aan het uitvoeren van de adviezen die we samen hebben besproken.”

Een ander voorbeeld?

“Gisteren zat ik hier nog samen met een klant voor een maandelijks managementgesprek. Een half jaar geleden hebben we daar een analyse uitgevoerd; hij wil dat we maandelijks samen zitten om de uitvoering van die acties te overlopen. Dat bedrijf zal dit jaar met de huidige acties uitkomen op een resultaat dat hoogstwaarschijnlijk tussen de 50.000 en de 70.000 duizend euro hoger ligt dan vorig jaar. Gisteren hebben we bepaald welke (twee) concrete acties er nog nodig zijn om het resultaat nog ernstig te verbeteren. We hebben nu beiden ons huiswerk en volgende maand bespreken we of we die acties doen. De zaakvoerder beslist natuurlijk. Altijd.”

“Je ziet al wat het opbrengt. Maar wat nog belangrijker is: het bedrijf is zich nu aan het klaarzetten om veel sterker te worden. Een veel betere positionering, internationaal. Binnen drie jaar is dit bedrijf een ander bedrijf, veel slagkrachtiger, sterker en met véél betere resultaten. Denk je dat de zaakvoerder enthousiast is?”

“Dit zijn geen uitzonderingen hoor. Alle klanten die we begeleiden met zo een eerste analyse- en adviestraject zijn na afloop van het traject, blij dat ze het hebben gedaan. Ik denk dat de gemiddelde tevredenheid van zo een eerste traject rond de 9 op 10 ligt. En een grote meerderheid vraagt verder advies of begeleiding. Omdat ze hebben gezien wat het hen oplevert.”

Kan je dan advies zien als een gewone vorm van investering?

“Ja. Absoluut. Advies brengt vaak zaken op die meer waard zijn dan louter geld; een gezonder bedrijf, meer visie als zaakvoerder, weten dat bijvoorbeeld de opvolgers omringd zijn met goede coaches, weten dat je met de juiste dingen bezig bent... Maar meestal kunnen we eenvoudig stellen: als advies geen véélvoud opbrengt van de kostprijs is het slecht advies. De kunst is: dat advies inwinnen dat u het meeste opbrengt. En als goed advies nu bijvoorbeeld 5 keer de kostprijs oplevert in 2 jaar – wat weinig is – is het dan wijs niet te investeren?”

Meer info:

mail naar info@4betterresults.be
of bel naar 056 53 12 00