

Interview

[Kurt Vandewalle zaakvoerder van “4BetterResults.be”]



Kurt Vandewalle is zaakvoerder van “4BetterResults.be”, dat is de naam die hij zijn nog jonge bedrijf gaf, en waarvan de opdracht bestaat uit het verbeteren van resultaten van bedrijven. Op Bedrijven Contactdagen presenteert hij de resultaten van de enquête “Optimaliseer uw bedrijfsresultaten”.

Met een reusachtig netwerk helpt

“4BetterResults.be” kmo’s resultaten te verbeteren

De West-Vlaming Kurt Vandewalle, van opleiding een licentiaat biomedische wetenschappen, weet waarover hij praat als het over netwerken gaat. Via het Institute for Independent Business, waarvan hij een geaccrediteerde associate is, kan hij zo’n 4.500 experts inschakelen. Die kunnen hun rijke ervaring en bijzondere expertise ter beschikking stellen om de resultaten van andere bedrijven op te tillen. Met “4BetterResults.be” is hij nu anderhalf jaar bezig en het gaat goed. Voor elk bedrijf wordt een coördinator aangesteld. Die zorgt dat het project de gewenste resultaten oplevert. “Ik zeg wel eens dat die persoon samen met u ‘vecht’, als het moet in de loopgraven, om uw doelstellingen te verwezenlijken”, legt Kurt Vandewalle uit. “Ik ben voor de eigenaar-directeur van een bedrijf vaak een zakenvriend die helpt en ondersteunt. We gaan heel praktisch te werk en bespreken samen die dingen waarvan bedrijfsleiders wakker liggen”.

“4BetterResults.be” werkt samen met een groot aantal zorgvuldig geselecteerde professionals zodat bedrijven telkens de hulp krijgen die ze wensen en die het meest geschikt is voor hun specifieke vragen. Die vragen zijn vaak heel divers. Zoals: ik heb net mijn bedrijf verkocht maar de nieuwe eigenaars vragen een business plan. Willen jullie dit maken? Of: we zitten met de directie niet op één lijn. Hoe kunnen jullie ons helpen? Mijn kmo boekt goede resultaten, maar ik wil mijn verkoopteam beter aansturen. Iemand zoekt contact met soortgelijke buitenlandse

bedrijven die geen concurrenten zijn. Iemand wil experts betrekken bij zijn beleidsbeslissingen, met het oog op het overlaten van het bedrijf aan zijn kinderen. Enzovoort.

Kurt Vandewalle: “We zetten er die gespecialiseerde mensen op die de materie best kennen. Dat heeft het voordeel dat je er veel minder lang mee bezig bent en de zekerheid dat het werk wordt gedaan door een echte specialist. De screening van de experts gebeurt door het Institute for Independent Business en waarborgt niet alleen kwaliteit en een ruime ervaring van mensen op directieniveau, maar ook de grootste betrouwbaarheid. In die zin stellen we dus senior business executives ter beschikking die gewoon zijn kmo’s te helpen groeien naar betere resultaten”.

Dat betekent een heel netwerk. “En dat is nog altijd aan het groeien”, aldus Vandewalle. “Als je een netwerk actief gebruikt komt daar gigantisch veel resultaat uit. De belangrijkste toegevoegde waarde van een netwerk vind ik in de samenwerking met mensen van wie je weet waar ze goed in zijn. Daardoor verbeter je de kwaliteit van je netwerk. Een belangrijk deel van mijn netwerk werd opgebouwd toen ik bezig was met managementexpertise, opleidingen en kennisverdeling. Ik heb onder meer in een consulting- en opleidingsorganisatie gewerkt. Ik zeg altijd: een wijs man heeft veel goede raadgevers”.

Met een reusachtig netwerk helpt "4BetterResults.be" kmo's resultaten te verbeteren

[Hoe kan je een netwerk uitbreiden?]

Kurt Vandewalle: "Door veel te babbelen met mensen en naar hen te luisteren. Ik praat eigenlijk heel weinig over mezelf. Ik heb het geluk dat ik nu ook lid ben van de raad van bestuur van de Alumni MBA van de Vlerick Leuven Gent Management School. Ik zit in een aantal raden van bestuur. Dan merk je hoe klein de wereld is en dat zoveel mensen elkaar kennen via vaak slechts één tussenpersoon. In een raad van bestuur ken je mensen die op hun beurt mensen kennen op directieniveau. Een raad van bestuur is zeer interessant voor netwerking. Voorts heb ik contacten met veel bedrijven en verenigingen. Ik ga ook vaak naar evenementen. En, je moet veel vragen stellen. Daar leer je veel uit. Kijk, het is moeilijk om het precies te becijferen maar ik denk dat ik toch een netwerk heb van naar schatting 9.000 tot 10.000 mensen".

[U doet dit soort werk zichtbaar graag]

"Inderdaad. Vanochtend nog belde me een bedrijfsleider om me te zeggen dat hij zich na onze hulp veel gelukkiger voelde, met veel minder stress aan zijn lijf, dat hij nu eindelijk ook eens kon gaan sporten. Pas op, het betrof een bedrijf waar het goed gaat. Dat vind ik prachtig, daar kan ik van genieten. Dat is waarom ik het doe. En ja, ook om geld te verdienen."

