

“Ons buikgevoel heeft plaatsgemaakt voor feiten en cijfers”

Senior Consultants Vlaanderen helpt ADOPT id PLM om het groeitraject beter te beheersen

Wat doe je als je een stabiele, winstgevende kmo bent, maar voelt dat er nog meer uit te halen valt? Alleen, je ziet zelf niet meteen welke de werkpunten zijn en hoe je die kan aanpakken. Dan doe je best een beroep op externe consultancy. ADOPT id PLM uit Roeselare kwam terecht bij Senior Consultants Vlaanderen, via een klant waar de SCV-expertise al tot mooie resultaten had geleid



Beroep doen op specialisten

“We zijn sinds onze start in 2004 flink groter geworden, maar hebben – net als iedereen – ook fouten gemaakt”, vertellen zaakvoerder Jurgen Chanterie en medevennoot Robin Ludicarme. “We zijn goede technici, maar als het gaat om businessanalyse en financieel beheer zijn er mensen die daar beter in beslagen zijn. We voelden ons niet te beroerd om de hulp van specialisten in te roepen en zo ons groeitraject beter te leren beheersen.”

Businessplan voor een langetermijnvisie

Senior Consultants Vlaanderen deed in maart 2018 zijn intrede bij ADOPT id PLM. Na een eerste verkennend gesprek werd het begeleidingstraject in gang gezet. Jurgen en Robin: “We hebben het bedrijf altijd geleid en uitgebouwd vanuit ons buikgevoel, maar dat is op een bepaald moment niet meer voldoende. Met cijfers en

objectieve informatie zie je sneller wat er mank loopt en wat je te doen staat. Mede met de input van Senior Consultants Vlaanderen hebben we een businessplan geschreven, als basis voor een langetermijnvisie. Dat dossier hebben we gebruikt om met investeerders te spreken, om onze tijdelijke cashproblemen na de aankoop van een eigen pand op te lossen. We hebben uit businessanalyse ook geleerd dat onze marketingstrategie iets te veel nattevingerwerk was; nu kunnen we die beter sturen en de *return on investment* in de gaten houden.”

Werkpunten meteen bijsturen

Niet dat ADOPT id PLM het niet goed stelde, maar het businessplan bracht onder meer deze lastige waarheid naar boven: de organisatie liep een beetje mank; er kon minstens evenveel werk verricht worden met minder mensen. “Zoiets merk je niet in de dagdagelijkse werking. Alleen in een grondig onderzoek komen zulke dingen duidelijk naar boven”, zegt Jean-Pierre Paret, consultant en voorzitter van SCV West-Vlaanderen Zuid. “Het siert ADOPT id PLM dat er een grote bereidheid was om te luisteren, de werkpunten te accepteren en meteen bij te sturen.”

Toegevoegde waarde van SCV-consultants

“Wij vonden het een zeer aangename wisselwerking”, besluiten Robin en Jurgen. “SCV is door hun lage instapdrempel en haalbare kostprijs toegankelijk voor de kleine kmo. Zij brengen hun grote maturiteit en expertise mee, en leveren een aantoonbare toegevoegde waarde.”



ADOPT id PLM uit Roeselare is een gespecialiseerd consultancybedrijf, dat met de nieuwste softwaretechnologie bedrijven in de maakindustrie helpt hun engineering- en productieprocessen te optimaliseren. Eenvoudig gezegd: het stoomt maakbedrijven klaar voor de Industrie 4.0. Sinds 2012 is ADOPT id PLM exclusieve partner van Siemens voor de verdeling en implementatie van hun PLM-producten (*Product Lifecycle Management*) voor België en Luxemburg. Daarnaast ontwikkelt het veel eigen software. “Een bewuste zet om niet té afhankelijk te zijn van één partner”, zeggen Robin Ludicarme en Jurgen Chanterie. “Een van onze groeiende activiteiten zijn opleidingen voor mensen die gebruikmaken van onze zelfontwikkelde software.”