

## Constructie Bruynooghe ontwikkelt processen voor de toekomst, met de hulp van Senior Consultants Vlaanderen



### ❖ Nood aan een extern klankbord

Het idee om een beroep te gaan doen op externe consultancy ontstond toen stichter Daniël Bruynooghe in 2016 besloot om zijn aandelen volledig over te dragen aan zijn zakenpartner, de huidige CEO Gérard Dupulthys. Constructie Bruynooghe uit Staden greep deze transitie aan om zijn missie en organisatie grondig onder de loop te nemen.

“In die context vond ik het nuttig om een adviesraad op te richten, en vrij snel kwamen we daarvoor bij Senior Consultants Vlaanderen terecht”, zegt CFO Kris Deforche. “Het eerste verkennende gesprek met de consultants was erg positief en de volgende vergaderingen gingen we, in alle openheid, dieper in op onze problemen en uitdagingen op organisatorisch, commercieel en engineeringvlak. Zo is de nauwe samenwerking ontstaan, die tot vandaag voortduurt.”

### ❖ Twee grote werkpunten

Constructie Bruynooghe en Senior Consultants Vlaanderen identificeerden samen drie grote werkpunten als onderdeel van een langetermijnstrategie om het bedrijf future-proof te maken. Het eerste was het consolideren van het commerciële apparaat, met de bedoeling meer nieuwe klanten te werven, ook in landen waar het bedrijf nog niet actief was. Een tweede belangrijke opgave was een betere technische ondersteuning voor de verkoopafdeling. “Onze verkopers gingen enthousiast de markt op, maar we gaven ze te weinig bagage mee waarmee ze hun verkoopcontracten konden toetsen aan technische haalbaarheid”, legt Kris Deforche uit. “Onder meer met de hulp van Senior Consultants Vlaanderen konden we deze situatie beter stroomlijnen.”

❖ **Bereid om te evolueren en scherpe keuzes te maken**

Een derde uitdaging was het herdefiniëren van de missie en visie. “Dat hing samen met het uitbouwen van een organisatie die er voor 2016 eigenlijk niet was”, zegt Kris Deforche. “Er waren toen twee bedrijfsleiders, maar na de volledige overname door Gérard Dupulthys, en mede op aanraden van SCV, hebben we een directiecomité met vier leden opgericht, dat minstens één keer per maand bijeenkomt, actieplannen opmaakt en uitvoert.” Constructie Bruynooghe stelde, na de strategische en organisatorische oefeningen, vast dat in alle departementen, zeker op het vlak van sales en marketing maar ook op de werkvloer, versterking welkom was. Het voorbije jaar zijn zo tien mensen extra aangeworven, wat het totale aantal VTE’s op 60 brengt.

“SCV heeft ons veel inspiratie en ideeën aangereikt, concrete actiepunten ook die we allemaal meteen in de praktijk konden brengen. De consultants nemen geen blad voor de mond, maar dat is goed, want een extern klankbord moet durven je met de neus op de feiten duwen.”

“Constructie Bruynooghe is een schoolvoorbeeld van een kmo die bereid is om te evolueren, waar we de wil en dynamiek zien om, soms moeilijke, keuzes te maken”, zegt Jean-Pierre Paret, voorzitter van SCV West-Vlaanderen. “Voor onze consultants gaf dit veel voldoening. Als een samenwerking zo open en wederzijds positief is zoals hier bij Constructie Bruynooghe, is een adviestraject bijna altijd succesvol.”



❖ **Wat doet Constructie Bruynooghe?**

*Constructie Bruynooghe uit Staden ontwikkelt en bouwt processen voor de voedingsnijverheid. “De grootste focus ligt op groenteverwerking, vanaf het veld tot aan de verpakking, maar we bouwen ook productielijnen voor de verwerking van hard fruit en pasta, een segment dat voor ons steeds belangrijker wordt”, vertelt Kris Deforche.*

*Het bedrijf werd opgericht in de jaren 1970, in een regio met een grote concentratie aan voedingsbedrijven, maar inmiddels is Constructie Bruynooghe vooral een exportbedrijf; 70 tot 80% van de omzet komt uit het buitenland: vooral Europa, maar ook de VS, Israël, Australië, Rusland...*

*“Op wereldvlak hebben we een aantal grote concurrenten, maar door onze specifieke expertise en het feit dat we de hele lijn ‘sleutel-op-de-deur’ kunnen maken en installeren, houden we prima stand.”*