

# Het belang van **SCV** voor Limburg



## **Aangename kennismaking**

SCV Limburg is uitgebreid tot een belangrijke schakel in de regionale economie

## **Groep Nivelles**

Externe expertise nodig om te blijven groeien

4

## **Weda**

Van uitvinding tot bedrijf

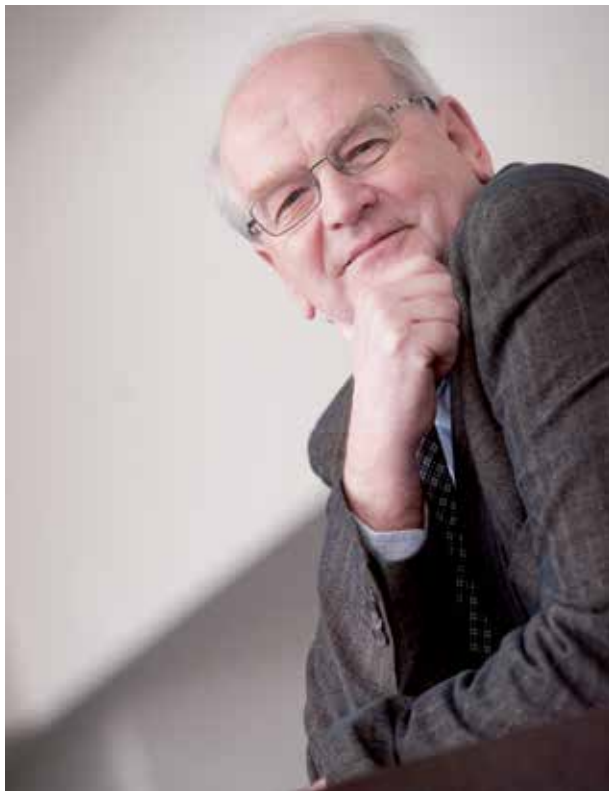
6

## **Bewel.**

Inbreng van SCV zorgde voor objectief bouwdoosier

9





Startende bedrijven, groei-KMO's, maar ook gevestigde waarden, hebben met elkaar gemeenschappelijk dat ze regelmatig voor grote uitdagingen komen te staan. De wijsheid van ondernemers en bedrijfsleiders begint bij het besef dat ze niet alles zelf kunnen oplossen. En dus spreken ze hun netwerk aan voor concrete tips en advies. Zo zetten ze hun organisatie op de rails en wordt groei gefaciliteerd.

Als regionale afdeling van Senior Consultants Vlaanderen vzw, is SCV Limburg een instantie die in dit netwerk de 'grijze massa' kan leveren. Ons multidisciplinair team bestaat uit een 25-tal consultants met elk een verschillende achtergrond, loopbaan en expertise. Als groep bestrijken we alle bedrijfsgebieden, inclusief nieuwe trends zoals duurzame energie, circulaire economie, industrie 4.0 en digitale transformatie. Die schat aan kennis en ervaring wordt vertaald in een breed gamma van diensten aan KMO's, starters, student-startups, social- en non-profitorganisaties en aan de overheid.

In deze brochure staan diverse getuigenissen van klanten die duidelijk maken dat SCV Limburg geen adviesbureau is zoals alle andere. Wij onderscheiden ons op vele vlakken, niet in het minst door de zeer budgetvriendelijke tarieven. Verder mogen we stellen dat onze consultants stuk voor stuk een groot inlevingsvermogen hebben en de tijd nemen om te luisteren naar de klant. De lange ervaring draagt bij tot praktische werkbare en kwalitatieve oplossingen.

Een misschien wel onderbelicht aspect van onze werking is dat SCV Limburg gestoeld is op teamwerk en alle projecten in groep worden besproken, toegewezen en opgevolgd. Ook staat er een netwerk van consultants uit andere SCV-afdelingen en externe partners klaar om een handje toe te steken waar nodig.

Kortom, de relevantie van SCV Limburg voor de versterking van het regionale economische weefsel zal u bij het lezen van deze brochure snel duidelijk worden. Voor meer informatie of een verkennend gesprek staan we graag tot uw dienst!

**Rigo Breesch**  
voorzitter SCV

“Een schat aan kennis en ervaring wordt vertaald in een breed gamma van diensten”

## INHOUD

- 3** Voorwoord van de voorzitter
- 4** Groep Nivelles. Externe expertise nodig om te blijven groeien
- 5** Kennismaking met SCV
- 6** Weda. Van uitvinding tot bedrijf
- 7** Gouverneur Herman Reynders. Door samenwerking onze economie versterken
- 9** Bewel. Inbreng van SCV zorgde voor objectief bouwdoossier
- 10** Syntra. Op weg naar de toekomst met digitaal leermodel
- 12** Wie is wie bij SCV Limburg
- 14** LFM. SCV kan deuren openen
- 19** Gedeputeerde Tom Vandeput. 350 miljoen om te investeren tot 2027
- 20** Isowit. Een heldere strategie op 1 pagina?
- 21** Milieu en Algemeen Management
- 22** Hogeschool PXL. De extremen vinden elkaar ...

### COLOFON

**Verantwoordelijke uitgever** Senior Consultants Vlaanderen  
Afd Limburg  
pa Martelarenlaan 11/6, 3500 Hasselt  
**Redactie** Kurt Meers  
**Eindredactie** Ludo Quanten  
**Conceptontwikkeling en coördinatie** Tony Smets  
**Fotografie** Marc Scheepers  
**Ontwerp en vormgeving** Liesbet Jacobs, Mediahuis  
**Advertenties** Ludo Quanten  
**Druk** drukkerij Chapo

### Contact

Rigo Breesch GSM: +32 475 63 64 59  
Rigo.breesch@seniorconsultantsvlaanderen.be  
Joseph Claes GSM: +32 475 49 83 31  
joseph.claes@seniorconsultantsvlaanderen.be



# Ze kennen mijn bedrijf intussen bijna zo goed als ik

**Met Assenti (productie van badkamermeubelen), I-Drain (sanitair afvoersysteem) en Dezign Stone (composietmateriaal voor de badkamer) geniet de Group Nivelles uit Gingelom bekendheid in ruim 20 landen. Vooral het maatwerk is het grote handelsmerk van dit familiebedrijf. Bedrijfsleider Bart Nivelles beseft dat de huidige omvang van zijn onderneming externe expertise vereist om te blijven groeien. Na zijn eerste ervaring met het advies van Senior Consultants Limburg, zijn de projecten elkaar blijven opvolgen. “Vandaag kennen zij ons bedrijf misschien wel beter dan ik”, lacht hij.**

“Ik had ergens een artikel gelezen over Senior Consultants Vlaanderen en was meteen geïnteresseerd”, steekt Bart Nivelles van wal. “Laten we zeggen dat ik doorgaans niet meteen een fan ben van de traditionele consultants omdat hun toegevoegde waarde in verhouding tot de prijs, soms te beperkt is. Dus toen we advies nodig hadden om van ERP-systeem te veranderen, hebben we voor het eerst beroep gedaan op de diensten van SCV Limburg. Zo is de bal aan het rollen gegaan en hebben we nog vaker hun expertise ingeschakeld.”

## *Respect*

“Nu we een ambitieus groeitraject aan het uitvoeren zijn om ons te wapenen voor de toekomst, krijgen we zelfs hulp van twee SCV-leden. Marcel Van de Velde en Jean-Pierre

Reyniers staan ons bij om de productie, en vooral de productieplanning, op punt te stellen. Het duo vult elkaar bijzonder goed aan. Ze komen hier nu al enkele maanden regelmatig over de vloer en slagen er wonderwel in om op korte tijd vooruitgang te boeken. Met hun kennis en ervaring dwingen ze respect af bij onze medewerkers. Hun voorstellen worden snel aanvaard en in de praktijk omgezet. Op die manier kunnen we de groei van onze onderneming versnellen.”

## *Hoog niveau*

Wat Bart Nivelles vooral aanspreekt, is dat de Senior Consultants niet louter een rapport afleveren met hun bevindingen, maar ook zelf de koe bij de horens vatten. “Ze nemen een actieve rol op bij de implementatie van hun voorstellen, en dat waardeer ik enorm.

Ze stimuleren onze medewerkers en volgen de vorderingen op. Hun stijl is ‘no-nonsense’ en recht voor de raap. Dat leidt tot zichtbare resultaten en zo wordt hun toegevoegde waarde nog groter.”

De bedrijfsleider van Group Nivelles is overtuigd van de kwaliteit die SCV Limburg levert. “Je merkt meteen dat deze mensen op hoog niveau in grote bedrijven hebben gewerkt”, zegt hij. “De processen en procedures van grote organisaties passen ze toe bij KMO’s als wij. Dat brengt structuur in ons bedrijf en zorgt voor een objectivering van de beslissingen. Een KMO-bedrijfsleider staat er vaak alleen voor en vertrouwt soms te veel op zijn buikgevoel om sturing te geven. Met de Senior Consultants als klankbord is de foutenmarge van de genomen beslissingen meteen veel kleiner. Iedereen tevreden dus!”

# Aangename kennismaking!



**Senior Consultants Vlaanderen, afdeling Limburg, is de afgelopen jaren uitgegroeid tot een belangrijke schakel in het regionaal economisch weefsel. Het team van 25 consultants wordt door een breed publiek van KMO's erg gewaardeerd voor de betekenisvolle bijdrage aan de groei van hun bedrijf. Wie, waarom en hoe... dat vertelt Jef Claes, zelf al 4 jaar actief bij SCV Limburg en intussen ook projectcoördinator van de organisatie.**

“We zijn momenteel met zo'n 25 mensen, die om de 14 dagen samenkomen om de projecten te bespreken”, vertelt Jef Claes, die vroeger in zijn actieve loopbaan CFO was van een voorname, internationale toeleverancier in de automobielenijverheid. “In de vergadering overleggen we over de lopende dossiers, en bekijken we welke consultant het best geplaatst is om de nieuwe aanvragen te behartigen. We kunnen hier open en vrij over discussiëren. Het feit dat iedereen vanuit zijn eigen achtergrond en ervaringen input geeft, maakt het boeiend en leerrijk.”

## Netwerken

De tijdsbesteding heeft iedere consultant zelf in de hand. “Persoonlijk maak ik zo'n 2 halve dagen per week vrij voor de organisatie”, zegt Jef Claes. “Als coördinator van de projecten komt er ook nog wat administratie bij kijken, onder meer om de intakeverslagen op te maken of te netwerken. Met andere organisaties als POM Limburg of Vlaio werken we heel nauw samen. Om die relaties warm te houden, is het goed mekaar regelmatig te ontmoeten op interessante activiteiten.”

## Creativiteit

Meer concreet besteden de Senior Consultants Vlaanderen, afdeling Limburg, hun kostbare tijd voornamelijk aan de ondersteuning van

groei-kmo's. “We zijn nog allemaal veel te jong en te vitaal om hele dagen in de zetel te zitten niksen”, aldus Jef Claes. “We hebben daarentegen de drive om onze kennis en ervaring ten dienste te stellen van KMO's die willen groeien. Oud is niet out... Met onze inbreng helpen we niet alleen onze klanten verder, het zorgt er ook voor dat we zelf met de tijd meegaan. We verplichten onszelf om bij te blijven, zoals we actuele informatie kunnen doorgeven. De drang naar creativiteit en engagement maakt dat we relevant blijven en erbij horen... Niet onbelangrijk!”

## Samenspraak

Senior Consultants Vlaanderen, afdeling Limburg, begeleidt organisaties in one-to-one trajecten, waarbij de consultant met de juiste achtergrond wordt gematcht met de behoefte van de klant. De ervaring leert dat de tips en het advies erg gewaardeerd worden. Het geeft veel voldoening als de KMO de goede raad ter harte neemt en daar de vruchten van plukt. Niet zelden leidt zo'n match tot een samenwerking op lange termijn, waarbij het groeitraject in samenspraak wordt afgelegd.”

## Feedback

En als de KMO-bedrijfsleider vooral nood heeft aan een klankbord, aan een 'challenger', kunnen we ook een Raad van Advies installeren,

***“We zijn nog allemaal veel te jong en te vitaal om hele dagen in de zetel te zitten niksen”***

waarbij op regelmatige basis een panel van experts feedback geeft op de voorbijgang van zaken en op de toekomstplannen. Een formule die enorm verrijkend is, voor alle partijen. Maar uiteraard zijn er nog veel meer mogelijkheden waarmee de consultants van SCV-Limburg een wereld van verschil kunnen betekenen. Het is eenvoudig: gewoon even aanmelden en wij vertellen graag wat we voor u kunnen doen.”

*SCV is dienstverlener van KM-portefeuille onder het nummer DV.A107862.*





# Van uitvinding tot bedrijf: SCV steekt stevig handje toe

**Het zijn niet altijd gevestigde waarden die de hulp van Senior Consultants Vlaanderen inroepen om hun bedrijf naar een hoger niveau te tillen. Regelmatig schakelen startende ondernemingen de expertise van ervaren managers in om stevig uit de startblokken te kunnen schieten. Een mooi voorbeeld is WEDA uit Kinrooi, een bedrijf dat een machine heeft ontwikkeld om wegenwerken uit te voeren.**

Als wegenwerker zat Eddy Thaens vroeger vele uren op handen en knieën in het natte beton. “Niet het leukste werk”, vertelt hij. “Uren heb ik zo gezwoegd. Al die tijd dacht ik: dat moet toch anders kunnen... En daarom ben ik zelf een machine in elkaar gaan knutselen.” Met vallen en opstaan slaagde Eddy uiteindelijk in zijn opzet om een machine te bouwen die kleine betonstroken kan storten. “Er is ook een mal in verwerkt, zodat de goten rechtstreeks vanuit de betonmixer kunnen gestort worden. Dit levert een enorme tijdswinst op en voorkomt het harde labouur dat arbeiders manueel moeten verrichten.”

## *Doorverwijzing*

Een uitvinding met een enorm potentieel. Maar hoe pak je het aan om hier een succesvol bedrijf van te maken? Eddy wist het ook niet

goed. Via UNIZO Limburg kwam hij terecht bij VLAIO Team Bedrijfstrajecten (het voormalige Innovatiecentrum). Daar werd de startende bedrijfsleider in contact gebracht met Senior Consultants Vlaanderen. Met meer dan 50 jaar management-ervaring in de industrie, was Frans Jansen, dé ideale consultant om Eddy Thaens te begeleiden.

## *De juiste prijs*

“Samen met Rudy Volders, een collega die thuis is in financiële zaken, luisterden we eerst uitgebreid naar het verhaal van Eddy. Dat zat echt goed”, vertelt Frans. “Eddy is een harde werker en zijn machine heeft erg veel potentieel. Alleen wist hij totaal niet hoe hij dit zakelijk moest aanpakken. We hebben hem geholpen met zijn organisatiestructuur en met de kostprijsberekening. Een correcte prijs vragen is

immers cruciaal. Ook raadden we hem een goede boekhouder aan. En via SCV-consultant Rik Mondelaers brachten we Eddy in contact met de Confederatie Bouw, waar hij een schat aan informatie en een uitgebreid netwerk van commerciële contacten wist te verzamelen.”

## *Klankbord*

Ook voor andere vragen fungeerde Senior Consultants Vlaanderen als klankbord voor Eddy Thaens en zijn vrouw Inge. Op die manier kreeg hun nieuwe bedrijf WEDA geleidelijk vorm. “Een knappe prestatie, die volledig op het conto van de ondernemer mag geschreven worden”, vindt Frans Jansen. “We zijn uiteraard blij dat we als consultants een steentje hebben kunnen bijdragen, maar uiteindelijk is het toch de bedrijfsleider zelf die het moet waarmaken.”



# Door samen- werking onze economie versterken

**Als er één term is waar de Limburgse gouverneur Herman Reynders belang aan hecht voor de verdere ontwikkeling van de provincie, is het 'samenwerking'. "Ook op economisch vlak moeten alle actoren aan dezelfde koord trekken", vindt de gouverneur. "Senior Consultants Vlaanderen heeft in dit geheel zeker een rol te spelen", zegt hij.**

De grootste economische tegenslagen die Limburg in de periode 1995- 2015 te boven moest komen, waren de sluitingen van Philips Hasselt en Ford Genk. "Het was een heel moeilijke, maar intense periode waarin we na de sluiting van de mijnen, de basis gelegd hebben voor het moderne Limburg", vertelt de gouverneur. "We zijn erin geslaagd een top-regio te worden en het 'calimero-complex' van ons af te gooien. Dit was alleen mogelijk door de handen in elkaar te slaan en op een weldoordachte, gestructureerde manier diverse hefboomprojecten in gang te zetten. Iedereen heeft een steentje aan bijgedragen aan de ontwikkeling en stipte uitvoering van het SALK-plan: van academici, politieke partijen en gemeentebesturen, over werkgevers- en werknemersorganisaties, tot alle andere spelers uit het socio-economische veld. Het succes komt duidelijk voort uit de samenhangigheid.

Dat is de kracht van Limburg. Zelfs met afgeslankte provinciale bevoegdheden, kunnen we nog altijd met alle partners een belangrijke rol spelen. Samen kunnen we erin slagen na iedere tegenslag versterkt terug te komen."

## *Kwetsbaar*

Dat de economische indicatoren van de provincie zich intussen in het peloton van het Vlaamse gemiddelde situeren, mag voor de gouverneur geen eindpunt zijn. "Na de uitvoering van het SALK-plan mogen we niet talmen om verder de krachten te bundelen en de uitdagingen die onze provincie nog heeft, het hoofd te bieden", vindt Herman Reynders. "Er is een permanente inspanning nodig om deze resultaten vast te houden. De Limburgse economie is nog erg kwetsbaar en conjunctuurafhankelijk." Heel concreet heeft de gouverneur het initiatief

genomen om een nieuw 'socio-economisch overleg Limburg' op de been te brengen. "Die bestaat uit vertegenwoordigers van alle betrokken organisaties. Er wordt regelmatig aan tafel gezeten om belangrijke dossiers te bespreken en op te volgen."

## *Warm hart*

Een permanente samenwerking is nodig. "We moeten alle kennis en ervaring bundelen en zo onze economie versterken", vindt de gouverneur. "Senior Consultants Vlaanderen is daar een goed voorbeeld van. Ervaren managers die studenten, starters en KMO's ondersteunen met wijze woorden en daden: dat past perfect in het model dat ik in onze provincie voor ogen heb. Ik draag de organisatie dan ook een warm hart toe en wens hen alle succes bij hun opdrachten."



# Inbreng van SCV zorgde voor objectief bouw-dossier

**Omdat bedrijven en organisaties niet elke dag grootschalige uitbreidingsplannen ontvouwen, moeten ze bij derde partijen de expertise gaan zoeken om hun bouwprojecten tot een goed einde te brengen. Bewel, één van de grootste maatwerkbedrijven van het land, ging voor de bouw van een grootschalige bedrijfshal in Oudsbergen, aankloppen bij SCV.**

Al meer dan 10 jaar voert een team van Bewel-medewerkers diverse repetitieve taken uit voor Scania Parts Logistics in Oudsbergen (vroeger Opglabbeek). De mensen met 'een afstand tot de arbeidsmarkt' zorgen er binnen de bedrijfsmuren van de klant, voor de verpakking van onderdelen die er in bulk arriveren, zoals schroeven, rubbertjes of oliefilters. In totaal verwerkt Bewel er meer dan 25.000 verschillende referenties. De samenwerking loopt zodanig gesmeerd dat er alsmear meer activiteiten aan Bewel worden uitbesteed. Het maatwerkbedrijf kampte hierdoor met plaatsgebrek, en dus moest er op de site van Scania een nieuwe hal voor Bewel-medewerkers worden gebouwd.

## *Jury*

"Voor de bouw van onze nieuwe bedrijfshal van 21.000 m<sup>2</sup>, hebben wij de innovatieve aanbestedingsformule gehanteerd van 'design

en build,'" vertelt Johan Bongaerts, algemeen directeur van Bewel. "Om dit op een correcte wijze te laten verlopen, hebben wij een beroep gedaan op Senior Consultants Vlaanderen, afdeling Limburg.

Dankzij de deskundige die door hen werd geleverd (Rik Mondelaers), hebben wij de gunningsprocedure op een professionele wijze kunnen afronden. Hierbij zijn de adviezen die wij van hem hebben gekregen, erg belangrijk geweest. Bovendien heeft Rik als externe stakeholder in de jury gezeteld om de diverse offertes te beoordelen. Dit was nodig om de opdracht aan de aannemer en architect op een objectieve manier te kunnen toewijzen." Bewel is dan ook erg tevreden over de samenwerking met Senior Consultants Vlaanderen. "Absoluut. We kunnen hen warm aanbevelen."

## *Geen discussies*

Consultant Rik Mondelaers is blij dat zijn

expertise gewaardeerd wordt. "Doordat ik het bouw-dossier van de Bouwcampus in Diepenbeek voor de Confederatie Bouw heb begeleid, wist ik heel wat kennis te vergaren rond design en build," zegt hij. "Het is op die manier dat Bewel bij mij is uitgekomen om ook hun project in goede banen te leiden."

En zo geschiedde... "Door de positieve en negatieve ervaringen inzake design en build, heb ik Bewel aangeraden om het lastenboek voor de wedstrijd erg gedetailleerd uit te werken. Dit om achteraf discussies te vermijden over de materiaalkeuze en afwerkingsgraad. Dit advies is gevolgd door Bewel. Daarna heb ik de hele aanbestedingsprocedure mee opgevolgd en ook mee in de jury gezeten en mee gezorgd voor een objectieve aanbesteding. We kunnen aan het einde van de rit wel concluderen dat de ervaring die Senior Consultants Vlaanderen heeft bijgebracht, door Bewel nuttig werd aangewend. Iedereen tevreden dus!"

# SCV zet Syntra op weg naar de toekomst met digitaal leermodel



**Wie denkt dat Senior Consultants niet mee zijn met hun tijd, heeft het grondig mis. Zelfs na hun pensionering doen ze vele inspanningen om bij te blijven door zich de nieuwigheden in hun vakdomein eigen te maken. Meer nog, in vele gevallen wordt hun expertise ingeroepen omdat ze nog steeds worden erkend als voorlopers en trendsetters. Een mooi voorbeeld is het project rond digitaal leren, waarvoor opleidingsinstantie Syntra de hulp van SCV Limburg inschakelde.**

Syntra wil zijn klanten professioneel versterken met opleiding en begeleiding, zodat ze ondernemend en succesvol kunnen zijn. De ambitie om dit te bereiken, is niet gering. Syntra wil de meest moderne en efficiënte aanpak hanteren zodat hun cursisten levenslang, praktijkgericht kunnen leren. Dit impliceert dat de gehanteerde pedagogische methodes permanent in vraag worden gesteld en waar nodig geoptimaliseerd worden. Gezien de grote shift naar meer digitalisering in de totale maatschappij, wou Syntra meesurfen op die golf en zelf het aanbod van digitaal leren verbeteren.”

## *Altijd en overal*

Daarvoor werd de hulp van SCV ingeroepen. Consultant prof. Jeanne Schreurs nam vanuit haar expertise in deze materie, samen met Dries Janssens, Directeur Duaal Leren en Ondernemerschapstrajecten, en Sanne Dupont,

Docentencoach, van SYNTRA Antwerpen en Vlaams-Brabant de lead in het project. “We zijn in ons stappenplan gestart met een analyse van de diverse bestaande initiatieven rond digitaal leren bij de verschillende Syntra’s”, vertelt ze. Er stond voorop te komen tot een gemeenschappelijke moderne visie over digitaal leren voor de Syntras. Steunend op de hedendaagse

***“De gehanteerde pedagogische methodes worden in vraag gesteld en waar nodig geoptimaliseerd.”***

leermethodieken werd het “flipping micro-learning model” ontwikkeld. Dit houdt in dat cursisten zelfstandig de leerstof online leren via aangeboden microlearning modules en dat ze in de klas samenwerken aan verwerking van de leerstof via actieve werkvormen.

## *Toekomst faciliteren*

De inbreng van SCV gaat nog verder. “Het is nu kwestie van het leermodel in de praktijk te gaan implementeren”, zegt Jeanne Schreurs. “Eens we weten hoe docenten en cursisten er tegenover staan, is het onze taak om het changetraject gericht te begeleiden.” Zo zullen we uiteindelijk een steentje bijdragen aan de vernieuwende methodiek die Syntra aan de top van het innovatief leren houdt. We mogen besluiten dat met de steun van SCV, Syntra zich verder klaar maakt om de toekomst van de cursisten te faciliteren.



# WIE IS WIE BIJ SCV LIMBURG



**Hugo Jaspers**  
*Commercieel Management*



**Rudy Volders**  
*Financieel Management  
Startersbegeleiding*



**Jos Van Gerven**  
*Financieel Management*



**Jean Steegen**  
*Algemeen Management  
Productie Management*



**Joost Schreves**  
*Strategie en bedrijfsplanning  
Veiligheid*



**Maryse Vroninks**  
*HR Management  
Bedrijfsorganisatie*



**Marc Verlinden**  
*Productie Management  
Algemeen Management*



**Clement Berckx**  
*Budgettering  
Financieel Management*



**Joseph Claes**  
*Financieel Management  
Algemeen Management*



**Leon Janssen**  
*Marketing en Sales*



**Carl Das**  
*Project Management  
Businessplanning*





**Rigo Breesch**  
*Informatie Management*  
*Digitale Transformatie*



**Rik Mondelaers**  
*Bouw Management*  
*Social Profit organisatie*



**Guy Creemers**  
*Informatisering*



**Ludo Wielockx**  
*Logistiek/Transport Management*  
*Voorraadbeheer*



**Marcel Van de Velde**  
*Bedrijfsorganisatie*  
*Productie Management*



**Gerard Thys**  
*Financieel Management*  
*Startersbegeleiding*



**Frans Jansen**  
*Business Planning*  
*Kwaliteitsbeheer*



**Frans Clijmans**  
*Milieu Management en Audit*  
*Vergunningen*



**Jeanne Schreurs**  
*Kwaliteitsbeheer*  
*Digitale Transformatie Opleiding*



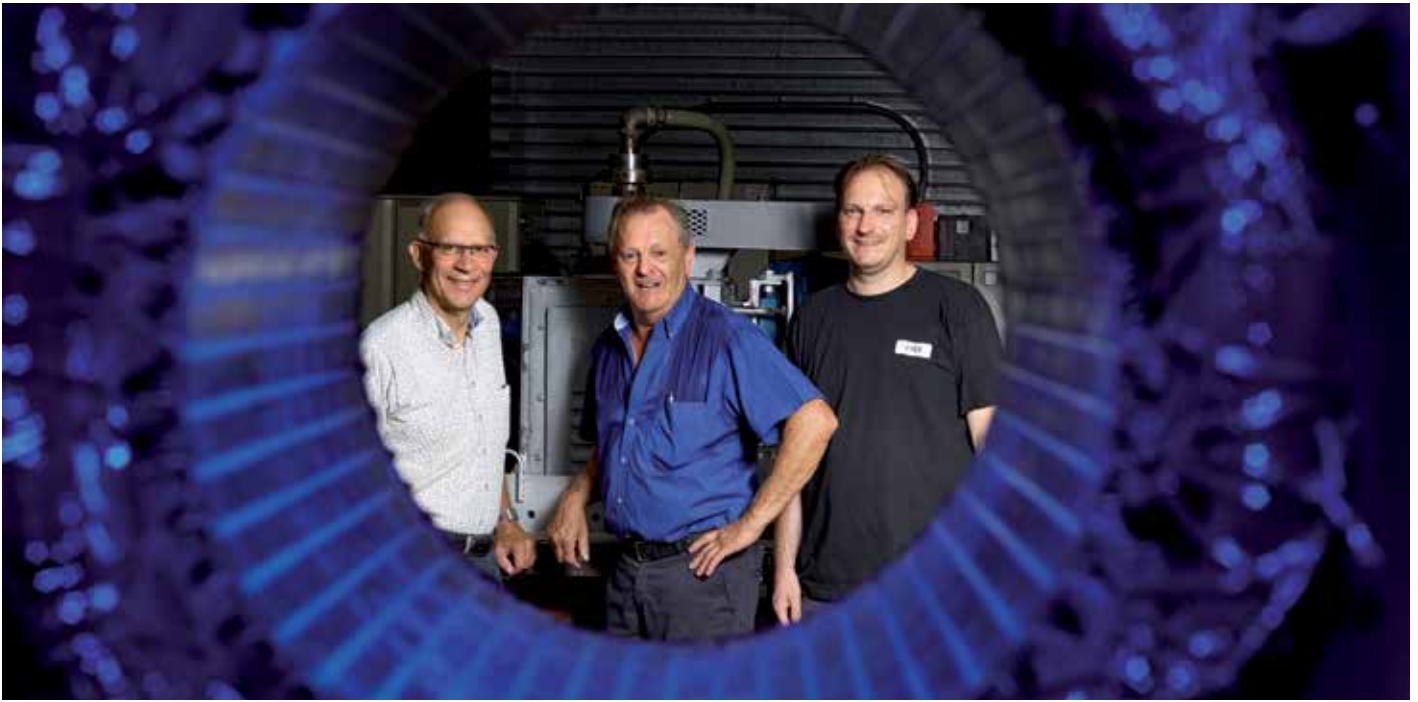
**Ludo Quanten**  
*Sales en Marketing*  
*Productie Informatiesystemen*



**Tony Smets**  
*Marketing en Sales*



**Jean-Pierre Reyniers**  
*Productie Management*  
*Project Management*



# SCV kan deuren openen die voor KMO's gesloten blijven

**De drempels die voor KMO's moeilijk te nemen zijn in hun ontwikkeling, zijn niet altijd organisatorisch van aard. Het gebeurt ook dat technische vraagstukken rond producten en diensten niet op eigen kracht kunnen opgelost worden. SCV Limburg kan hierbij helpen, onder meer door de KMO-bedrijfsleiding in contact te brengen met echte vakspecialisten uit het ruime netwerk. Dit gebeurde met succes bij LMF, een KMO uit Herk-de-Stad.**

LMF is een KMO die zich gespecialiseerd heeft in revisie, herstelling en verkoop van industriële aandrijvingen, zoals motoren, reductiekasten, pompen, elektronica, enzovoort. De goed draaiende zaak telt zowel KMO's als multinationals onder haar klanten.

Een tijdje geleden zat Ludo Michiels, één van de oprichters van LMF, met de handen in het haar: een bepaald type motor had een steeds terugkomend probleem, maar gesprekken met zowel de eindklant als leverancier brachten geen oplossing. Hij sprak er toevallig over met Carl Das, een buurman die consultant is bij SCV Limburg. Dit leidde tot een kennismaking tussen beide organisaties, gevolgd door een adviescontract met als doelstelling een oplossing te zoeken voor het motorprobleem.

Dankzij de KMO Portefeuille (via Vlaio), wist LMF bovendien een tussenkomst van 40% in de kosten te bekomen.

## *Netwerk*

“Na een eerste analyse was meteen duidelijk dat het probleem door een echte motorexpert moest aangepakt worden”, vertelt Carl Das van SCV. “Via ons netwerk introduceerden we bij LMF specialisten van de KU Leuven en Energyville. Die zijn aan tafel gaan zitten met de andere partijen, wat uiteindelijk heeft geleid tot aanpassingen aan de motor.”

Ludo Michiels van LMF was heel tevreden met de interventie. “SCV heeft dankzij zijn uitgebreid professioneel netwerk deuren kunnen

openen met specialisten die voor een kleine KMO onmogelijk te openen zijn”, zegt hij. “Het is door deze inbreng dat we uiteindelijk tot een oplossing zijn kunnen komen. De contacten met de specialisten hebben we behouden, waardoor ons bedrijf vandaag veel sterker in de markt staat dan vroeger.”

## *En nog veel meer...*

En ook voor SCV is het niet bij een éénmalige opdracht gebleven. “Intussen heeft LMF een beroep gedaan op ons voor een project in verband met veiligheid”, aldus nog Carl Das. “Specialisten van SCV Limburg hebben het VCA-certificaat nagekeken, een audit gedaan van de veiligheid op de werkvloer, aanbevelingen voor verbetering gegeven en opgevolgd, en tot slot het personeel geïnformeerd in verband met veiligheid.”

Ludo Michiels van de Herkse KMO concludeert: “Als klein bedrijf heb je nood aan contacten met ervaren experts. Alleen is het onmogelijk om alle problemen op te lossen. Wij zijn blij dat we SCV hebben leren kennen en zullen zeker in de toekomst van hun diensten gebruik maken om ons bedrijf nieuwe impulsen te kunnen geven.”



# 350 miljoen om te investeren tot 2027

**Limburg moet niet vrezen dat de economische ontwikkeling de komende jaren zal stilvallen. Na de succesvolle uitvoering van het SALK-actieplan, dat de terugslag door het vertrek van Ford uit Genk moest compenseren, heeft het beleid opnieuw voor een stevig investeringsbudget gezorgd. “Als we alle middelen optellen die voor de periode 2021-2027 kunnen vrijgemaakt worden, mogen we rekenen op minstens 350 miljoen aan flankerende middelen om ondernemende projecten te ondersteunen”, zegt Tom Vandeput, die als gedeputeerde van Economie en voorzitter van de Provinciale Ontwikkelings Maatschappij (POM) aan het roer van het economische beleid in Limburg staat.**

Het is inmiddels genoegzaam bekend dat Limburg zich met vereende krachten door de Ford-crisis heeft geworsteld. “De werkloosheid is teruggedrongen tot het Vlaamse gemiddelde, het aantal starters was nooit hoger en ook voor andere indicatoren volgen we nu de gangbare tendensen elders in Vlaanderen”, weet Tom Vandeput. “Dat is uitstekend nieuws, maar we mogen zeker niet op onze lauweren rusten. Vandaar dat we de afgelopen maanden hard hebben gewerkt aan een toekomstvisie voor de komende 10 jaar. Om door te gaan op ons elan, heeft Limburg veel middelen nodig en dat budget begint stilaan vorm te krijgen.”

## *Accenten*

De spaarpot om te investeren oogt indrukwekkend. Vandeput somt op: “Het nieuwe Europese steunprogramma (137 miljoen), de

resterende Europese SALK-betoelaging (8 miljoen), de strategische reserve die de deputatie zal aanwenden (100 miljoen), de dividenden en reserves van Limburg Sterk Merk (69 miljoen euro), de middelen van de Limburgse Regionale Economische Samenwerking LIRES (7 miljoen), het werkingsbudget van de Provinciale Ontwikkelingsmaatschappij Limburg POM (8 miljoen) en de Interreg-investeringen in Limburg (naar schatting 20 miljoen) maakt dat Europa en de provincie in de periode 2021-2027 zo’n 350 miljoen euro in Limburg zullen investeren. Bijna de helft daarvan moet worden ingezet om de regio nog slimmer te maken, zoals innovatie, onderzoek, nieuwe technologieën, digitalisering en ondernemerschap. Ook andere vereisten dienen ter ondersteuning van de economie. In ons provinciaal economisch beleid vertalen we dat naar accenten zoals de internationalisering van onze bedrijven, ons

acquisitiebeleid, de ondersteuning van starters, het stimuleren van innovatieve ideeën of de creatie van ruimte om te ondernemen. Dit doen we zowel in de maakindustrie, de logistieke en chemische sector, de bouw en de ICT-wereld, als in de cleantech, de biotech of de creatieve industrie.”

## *Rooskleurig*

Er is dus al goed nagedacht over de impulsen die de Limburgse economie vleugels kunnen geven. “De provincie en POM Limburg nemen een voortrekkersrol op om alle actoren in het socio-economische landschap te verbinden”, belooft Tom Vandeput. “Door specialisten rond de tafel te brengen en een directe link met de dagelijkse noden van onze bedrijven open te houden, zijn we sterk gewapend om de toekomst rooskleurig tegemoet te zien.”

# Een heldere strategie op 1 pagina? Het kan!



**Omdat vele KMO-bedrijfsleiders hun zaak runnen op basis van buikgevoel, hanteren ze meestal geen meterdikke strategische nota's die de toekomstplannen op lange termijn omvatten. Toch hebben ze er alle belang bij om belangrijke beslissingen te baseren op een weldoordachte visie. Eén van de specialisaties van SCV Limburg is het uitwerken van de zogenaamde 1-paginastrategie, die als leidraad dient om toekomstige vraagstukken op te lossen. Bij Isowit in Bilzen kennen ze er alles van...**

Joost Schrevens is de consultant die zich binnen SCV Limburg heeft gespecialiseerd in deze 1-paginastrategie. "Ik ben ingenieur van opleiding en heb in die functie vele fabrieken in binnen- en buitenland gebouwd, gerund en afgebroken", vertelt hij. "Het is door die ervaringen dat ik het belang van een sterke strategie heb ingezien. Vooral van de Finnen bij mijn voormalige werkgever Neste, heb ik geleerd hoe je dat best aanpakt. Een goede SWOT-analyse (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threads) is (na een doorlichting van de cijfers en het samenstellen van een product- en klantenmatrix) een ideale start om de strategie op te baseren. Daar beginnen we dan ook meestal mee als we een KMO gaan doorlichten. Het geeft de bedrijfsleider stof tot nadenken over de toekomst. Waar staan we? Waar willen we naartoe? Welke uitdagingen komen op ons af? Hoe kunnen we de concurrentie voorblijven?"

## *Eén nacht ijs*

Alle bevindingen van de SCV-consultant worden uitvoerig besproken met het management en vertaald naar een concrete, verstaanbare strategie. Die bestaat uit diverse stappen, inclusief actieplannen voor meerdere jaren. Joost Schrevens legt de werkwijze uit aan de hand van een voorbeeld. "We werden gecontacteerd door de firma Isowit in Bilzen, gespecialiseerd in het plaatsen van isolatie. Zaakvoerder Jean-Pierre Withofs denkt aan de overdracht van zijn zaak, en wil hierbij niet over 1 nacht ijs gaan. Na de offerte en de goedkeuring van de subsidie (via de KMO Portefeuille) hebben we 8 stappen genomen, te beginnen met het in kaart brengen van de relevante parameters (cijfers, klanten, producten, concurrenten,...). De SWOT-analyse mocht uiteraard niet ontbreken. Daarna

werden de groeiprojecten gedefinieerd en de financiële implicaties hiervan berekend. Tot slot werden de actieplannen opgemaakt voor de komende 3 jaar."

## *Uitrol*

Deze 8 stappen vormen telkens in 1 regel-tje omschreven, de bovenste helft van de 1-paginastrategie. De rest van de A4 bestaat uit enkele concrete aanbevelingen. "In het geval van Isowit werd beslist om het bedrijf op termijn te verkopen aan een externe partij", licht Joost Schrevens toe. "In het kader van die doelstelling moeten er een aantal stappen worden genomen, zoals het afstoten van bepaalde activiteiten, nieuwe producten ontwikkelen, bijkomende partners zoeken, bekwame medewerkers rekruteren, enzovoort. Daarmee ligt het scenario vast om een succesvolle overdracht te realiseren."

SCV Limburg kan de KMO's die deze strategische oefening laten uitvoeren, ook assisteren bij het uitrollen van de diverse actiepunten. "Dan bekijken we binnen ons team welke consultant het best is geplaatst om elk specifiek onderdeel te begeleiden", besluit Joost Schrevens.

# In milieudossiers zijn we soms meer advocaat dan ingenieur

**Heel wat KMO's schakelen regelmatig de expertise van SCV Limburg in als ze in de knoei zitten met de milieuproblematiek. Een heel specifieke materie, die gaat van het bekomen van vergunningen, over audits en advies tot de begeleiding van heel concrete dossiers. Met Frans Clymans heeft SCV-Limburg een specialist in de rangen die 37 jaar ervaring in dit domein ter beschikking stelt.**

De regelgeving rond alles wat met milieu te maken heeft, is de afgelopen jaren sterk veranderd en uitgebreid. Om te voldoen aan alle normeringen, komt er heel wat bij kijken. Aangezien het een domein is waar KMO-bedrijfsleiders meestal niet in thuis zijn, en ze slechts sporadisch een expert hiervoor nodig hebben, kloppen ze aan bij SCV Limburg. Daar treffen ze Frans Clymans, die 37 jaar lang zaakvoerder was van het milieubureau Ecosys, en nu met veel plezier zijn expertise ter beschikking.

“De vragen die we krijgen over milieuzaken zijn heel divers”, vertelt Frans. “Soms wordt onze hulp ingeroepen bij de aanvraag van een omgevingsvergunning of is er advies nodig rond bodemsanering, afvalwaterzuivering, asbestverwijdering of mestverwerking. Toegegeven, de regelgeving rond dit alles is ingewikkeld en verandert voortdurend. Vandaar dat een adviseur niet alleen de materie inhoudelijk moet kennen, maar ook de juridische kant van de zaak dient te beheersen. Dat vergt van ons als consultants heel wat inspanningen om bij te blijven. We moeten in milieudossiers soms meer advocaat zijn dan ingenieur om de KMO's tegen de overheidsinstanties te kunnen laten opboksen. Persoonlijk vind ik het interessant om op deze manier betrokken te blijven in mijn expertisedomein. Het geeft veel voldoening om, zonder commerciële motieven, groeibedrijven vooruit te kunnen helpen. En ik leer zelf nog altijd bij. Zo behaal ik weldra mijn brevet als dronepiloot klasse 1, wat handig is om bijvoorbeeld vervuilde terreinen op te meten. Ja, bij SCV gaan we mee met onze tijd!”



## Adviesraad schakelt zwakste schakels uit

**Elke ondernemer heeft sterke en zwakke punten. Wie zich daar van bewust is, heeft al een streepje voor om zijn onderneming succesvol aan te sturen. Senior Consultants Vlaanderen heeft een brede expertise opgebouwd om de aanwezige kwaliteiten in organisaties te versterken en de mindere punten op te vangen door externe expertise aan boord te halen. De installatie van een adviesraad is een methode die hier vaak bij toegepast wordt.**

“We stellen dikwijls vast dat de leiders van KMO's sterk zijn in een breed scala van vaardigheden”, weet Jean Steegen, die voor SCV Limburg deze problematiek voor zijn rekening neemt. “Vaak richten ze hun volle aandacht op de schakels waar ze sterk in zijn, en komen andere minder tot hun recht. Dat kan een nadelige invloed hebben op de bedrijfsresultaten. Daarom is het belangrijk om het gehele plaatje te bekijken. Dat is moeilijk als je er alleen voor staat en je dagelijks bezig bent met operationele taken. Een oplossing hiervoor is je te laten ondersteunen door een adviesraad, die van grote waarde kan zijn voor je bedrijf.”

Een adviesraad van externe specialisten kan een breed scala aan vragen beantwoorden. Zoals: Heeft mijn huidige strategie nog winstgevend groeipotentieel? Moet ik nieuwe projecten opstarten? Moet ik verlieslatende activiteiten stopzetten? Moet ik de huidige organisatiestructuur of cultuur bijsturen? Moet ik op zoek naar extra financiële middelen? Wat als mijn huidige organisatiestructuur geen toekomstperspectieven meer biedt?”

### *Klankbord*

“Een adviesraad kan je ook helpen bij het oplossen van dagelijkse, operationele problemen”, aldus nog Jean Steegen. “De leden denken met je mee over alles wat belangrijk is voor jou en je onderneming. Je staat er dus niet meer alleen voor, want je hebt voor alle situaties een professioneel klankbord. En voor de kostprijs moet je het zeker niet laten, want wij vinden dat de prijs nooit een hinderpaal mag zijn om een adviesraad te installeren.”

# De extremen vinden elkaar...



**Aan de ene zijde: het jonge, onwetende geweld aan het begin van een lange carrière. Aan de andere kant: de grijze massa die na een lange loopbaan tonnen ervaring en realiteitszin kan voorleggen. Breng deze twee werelden samen en er ontstaat een boeiende, dynamische samenwerking die kansen biedt aan studenten met ambitie als ondernemer. Rudy Volders, coördinator van dit project, vertelt met plezier hoe SCV Limburg dit aanpakt.**

“Het is een trend dat studenten dromen van een eigen zaak terwijl ze nog op de schoolbanken zitten”, zegt hij. “Onderwijsinstellingen zoals Hogeschool PXL en Universiteit Hasselt faciliteren die ambities. Met onder meer een project dat StudentStartUp werd gedoopt, hebben ze een reeks van initiatieven genomen om studenten te ondersteunen in de ontwikkeling van hun ondernemende vaardigheden. Het is in dat verband dat er contact werd opgenomen met SCV Limburg. Jean-Pierre Segers, één van de initiatiefnemers van StudentStartUp, zag meteen een meerwaarde in de koppeling van studenten met een ondernemersidee, aan de door de wol geleverde senior consultants. De voorwaarden en werkwijze werden afgesproken, en zo ontstond een structurele samenwerking op lange termijn.”

Concreet worden de studenten van Hogeschool PXL en UHasselt die een vraag

hebben over hun ondernemersidee door hun coördinator van StudentStartUp doorverwezen naar SCV Limburg. “Via een tool kunnen ze hun project uit de doeken doen en de problematiek schetsen”, legt Rudy Volders uit. “Vervolgens wordt er een (gratis) afspraak gemaakt met onze consultant/consulent die het best geplaatst is om advies te geven over het specifieke onderwerp. Zo’n gesprek duurt een uur, maar uiteraard kan de student meerdere keren langskomen.” De feedback van de consultant gaat niet alleen over de inhoud van het project, zoals de haalbaarheid. “We proberen inderdaad een stapje verder te gaan en ook het juiste verwachtingspatroon en de nodige attitude voor het ondernemerschap mee te geven. Volharding is bijvoorbeeld nodig, want het zijn uiteindelijk de studenten zelf die het moeten waarmaken...”

De samenwerking wordt door de studenten

en hun onderwijsinstelling erg positief onthaald. “Maar ook voor de senior consultant is het prettig om meegetrokken te worden in het jeugdige enthousiasme”, aldus nog Rudy Volders. “Je gaat zelf dingen opzoeken over de markt en de concurrentie, schoolt jezelf bij in nieuwe technieken, enzovoort. Het is een vorm van bijblijven die je jong houdt. Bovendien geeft het veel voldoening als de student nadien daadwerkelijk een eigen bedrijf opstart en hier succesvol mee is.”

SCV Limburg is niet alleen partner in StudentStartUp, maar biedt ook groeikansen aan studenten door samenwerking in andere projecten die ondernemende vaardigheden stimuleren, zoals Pitch Please (ism Stad Hasselt) of door te zetelen als jurylid bij ondernemerswedstrijden en bij de verdediging van eindwerken.”



# WERKEN AAN DE ECONOMISCHE KRACHT VAN LIMBURG

