

Externe adviseurs als ervaren klankbord om bedrijfseigen relanceplannen te verrijken in kmo’s

07 oktober 2020, 02:00

Stefan Milis

"Crisistijden zijn bij uitstek tijden waarin zaken moeten herbekeken en doordacht worden." zo begint ***ondernemer Jos Deslee*** *op de website* ***Made in West-Vlaanderen*** *zijn pleidooi voor externe adviseurs, waarmee hij, zeker in deze coronatijden, bedrijven wil aanzetten om richting meer professionalisme te evalueren. Waardevol advies dat voor elk bedrijf, kmo's voorop, van toepassing is, dat vinden wij ook bij Sirris.*

In West-Vlaanderen en elders lijden heel wat ondernemers onder de heersende crisis - voor sommigen de eerste crisis ooit. Ze willen hun problemen vooral zelf oplossen, door harder te werken. Een crisis maakt het nodig om zich (snel) aan te passen, te innoveren. De roep om innovatie en de nood om te veranderen, bijvoorbeeld door te digitaliseren, weerklinkt luid, maar blijkt in de praktijk makkelijker gezegd dan gedaan. Eerder dan een doel op zich is de digitale transformatie een middel om bepaalde doelstellingen te realiseren, zoals het efficiënter en wendbaarder maken van de corebusiness (door bijvoorbeeld automatiseren, kortere doorlooptijden, slimme producten) en de business uitbreiden (e-commerce en innovatie van het businessmodel). Hier pleit **Jos Deslee** om te overwegen externe specialisten in huis te halen die ervaring hebben met dergelijke aspecten.

Essentiële kwaliteiten van ondernemers combineren met extern expertise

Jos Deslee weet de troeven van West-Vlaamse ondernemers goed samen te vatten. Troeven die ondernemers goed van pas komen in crisistijd: een groot begrip van de klant, dat nog verbeterd kan worden door gebruikersdata te verzamelen en in te zetten. Een tweede sterkte is hard werken, wat de juiste drive is om innovatie te brengen en reshoring te realiseren. Een laatste kenmerk is eentje waarvan men in de huidige context beter vanaf stapt: zwijgen. Communicatie is immers - wellicht nu meer dan ooit - cruciaal geworden, evenzo ervaringen delen met ervaren derden, via een raad van bestuur of raad van advies.

Vanuit onze ervaring kunnen we vanuit Sirris dit pleidooi alleen maar kracht bijzetten. Naast 'hard' werken, is het minstens even belangrijk om 'slim' te werken: dit door zich te oriënteren en te begrijpen waar de crisis juist aangrijpt in het bedrijf, welke kansen hij biedt, prioriteiten te stellen in de mogelijke acties en veranderingen, geïnformeerde keuzes te maken, gericht op creatie en capteren van waarde voor klant én bedrijf. In tijden van crisis en een snel veranderende, moeilijk voorspelbare context zijn kwaliteiten als veranderbaarheid en wendbaarheid essentieel. Zo komen we al snel uit bij innovatie. Verandering vraagt echter tijd en kennis.

Externe en onafhankelijke adviseurs - zoals Sirris - vormen een klankbord voor ondernemers, een extra hulp om zich te oriënteren in veranderende situaties. Bovendien bieden ze ondersteuning aan de bedrijfsleiding bij het kiezen van de juiste relance-opties. Bij Sirris doen we dit door met kmo’s een innovatieprogramma uit te werken. Dit is een echte tastbare troef voor onze bedrijven. De voor hen specifiek geïdentificeerde kansen vormen de 'quick wins' tot innovatie in product, proces of businessmodel en kunnen meteen in bedrijfsvoering worden omgezet. Zo helpt Sirris kmo's versneld innoveren. We maken hen weerbaar voor de huidige, maar ook voor toekomstige crisissen. Dergelijke trajecten begeleiden en via een proofs-of-concept aftoetsen, precies daarmee heeft Sirris heel wat ervaring opgebouwd. We hebben een lange traditie als externe raadgever en zijn een innovatiepartner. We werken steeds samen met de onderneming en verrijken waar nodig als CTO-as-a-service, met specifieke technologische expertise, door individuele thematische coaching, …

Innovatie als sleutel

Innoveren is nooit het doel op zich, maar een middel om te komen tot een betere creatie en captatie van waarde. Om bedrijven in deze beproevende tijden nog gerichter bij te staan, hebben we recent en speciaal voor de technologische industrie de **Crisis Code Cracker** ontwikkeld. Dit actieplan in drie stappen helpt Belgische industriële kmo’s en maakbedrijven door kansen en prioriteiten in innovatie te identificeren en ook de innovatieprocessen zelf aan te passen aan de nieuwe context (denk aan de klanten centraal zetten, snel assumpties valideren, korte PDAC-cycli, …). Via de Crisis Code Cracker helpen we in kaart te brengen waar digitalisatie waardevol is en helpen we zo bedrijven op weg om eraan te beginnen.



Een mooi extraatje: onze *Crisis Code Cracker* verkreeg de steun van POM West-Vlaanderen en werd opgenomen in het relanceplan van de Provincie West-Vlaanderen. Het initiatief wil West-Vlaamse bedrijven tijdens deze coronacrisis zo goed mogelijk ondersteunen. De huidige realiteit onderstreept immers het belang van toenemende digitalisatie en automatisatie van bedrijfsactiviteiten en de nood aan digitale skills bij werknemers. De provincie werkt daarom samen met partners een aanbod uit gericht op een digitale en duurzame transformatie van de industriële kmo's en zijn medewerkers. Het uitgebreide aanbod kunt u helemaal leren kennen op de website #samenondernemen, #meerwestvlaanderen.

*Interesse in wat de **Crisis Code Cracker** ook voor uw bedrijf kan betekenen?*
Laat van u horen en wij nemen contact met u op!

#CrisisCodeCracker

Voor West-Vlaamse bedrijven: uw contactpersoon bij Sirris is Gunthram Cornelis

POM West-Vlaanderen

west-vlaanderen
de gedreven provincie

Auteurs



Stefan Milis