

PAUL LAHAYE (BRITT&PARTNERS) COMBINEERT KMO-WERELD MET GRIJZE EXPERTISE

## GOEDE WIJN BEHOEFT GEEN KRANS: CONSULTANTS HOEVEN NIET DUUR TE ZIJN

Paul Lahaye was en voelde zich nog veel te jong om te niksen na zijn managementcarrière o.a. bij Volvo. Maar nog voor hij zelf een beslissing had genomen 'wat nu te doen' was de opportuniteit al geboren. Mensen uit zijn uitgebreid netwerk kwamen hem raad vragen bij een managementprobleem waarvan ze dachten dat Paul het kon oplossen. "En zo werd ik consultant nog voor ik het goed besepte. Ik deed dat wel graag en was vertrouwd met die wereld, al zat ik in mijn managementfunctie aan de andere kant van de tafel."



### Wat was dan de volgende stap?

"Belangrijk was het inzicht, zeg maar het beseft te weten dat onze KMO's eigenlijk niet bediend worden door de grote consultancybureaus en dat die KMO's eigenlijk ook niet consultancy-minded zijn. Ze percipiëren consultants, terecht of ten onrechte, dat laat ik in het midden, als 'mannen die papier vullen en facturen sturen'. Niet dat de KMO's geen nood zouden hebben aan advies, zeer zeker, maar ze verwachten meer dan dit: ze hopen dat ze een vertrouwenspersoon over de vloer krijgen die perfect naar hun probleem luistert en ook effectief de handen uit de mouwen steekt. Dat er een grote vraag is bij KMO's naar zo'n steun,

daar ben ik heel zeker van. Zij willen of kunnen immers niet alle ontbrekende talenten of competenties aanwerven en zijn wellicht goedkoper af met een tijdelijke kracht dan met een supplementaire aanwerving."

### Wie doe je die vraag invullen?

"Kijk, ik kreeg steeds meer vragen over zaken waar ik eigenlijk niet genoeg van afweet, neem nou IT. Ik wou die bedrijven graag verder helpen en vond al vlug dat er in onze maatschappij een schat aan talent en ervaring aanwezig is. Ja, vooral bij de 50-plussers, die ofwel uitgerangeerd werden, ofwel als eersten moesten gaan bij een

reorganisatie en met hun talenten en ervaring nog zoveel kunnen betekenen. Eind 2008 bracht ik deze twee elementen samen: de nood aan advies binnen de KMO's en de schat aan ervaring. BRITT&Partners kreeg hiermee een tweede leven, een nieuwe toekomst."

### Eind 2008, net toen de crisis uitbrak, startte je op.

"Je zegt het. Raar maar waar, die crisis heeft me geholpen: zeker om snel voldoende kandidaten te vinden die advies willen geven. Startte ik met enkele specialisten, dan zitten er nu ruim 125 profielen in het





BRITT&Partners bestand. Ja, er kwam heel veel talent en grijze expertise vrij. Natuurlijk werken die experts niet exclusief voor ons. Wel is het zo dat niet iedereen zomaar kan toegelaten worden. We screenen ze allemaal, ook en vooral om na te gaan of ze het 'vuur nog hebben'. Ik ben immers voortdurend op zoek naar echte professionele kwaliteiten, gedrevenheid en passie, zeker niet naar hen die vrijblijvend wel nog eens wat willen doen als het niet teveel moeite kost."

"Zo ging de bal aan het rollen en kwamen er meer en meer spontane sollicitaties binnen. Het huidige BRITT&Partners team vormt een hecht blok en uitgebreid netwerk. Ze bevelen elkaar bovendien aan bij de zaakvoerder wanneer hun kennis of ervaring beter kan aangevuld of overgenomen worden door een collega. We kunnen nu werkelijk alle aspecten van de bedrijfsvoering en profielen uit talrijke sectoren aanbieden en zijn ook in bepaalde niches heel sterk. Natuurlijk moeten ook wij vaststellen dat er ook bij ons bepaalde knelpuntberoepen en -competenties, 'knelpunten' zijn. Maar belangrijk om weten is ook dat BRITT&Partners een samenwerkingsovereenkomst heeft met FLE (Flanders Engineers), een spin-off van het KIV Leuven, langswaar knappe ingenieerskoppes kunnen ingehuurd worden."

### Hoe gaan jullie dan op zoek naar KMO's?

"Eigenlijk gebeurt dat zonder de grote middelen te hoeven bovenhalen. Via onze website, via Google, via die ene collega die de andere aanbrengt en via de consultants zelf die uiteraard ook allemaal een eigen netwerk hebben en vragen capteren."

### En hoe benaderen jullie klanten?

"In het eerste gesprek gaan we op zoek naar het echte probleem, naar de echte oorzaak. Deze analyse moet ons leren of we iets kunnen doen en zo ja, welke profielen we kunnen voorstellen. Deze fase doen we consequent gratis. De KMO kiest dan voor de meest geschikte medewerker/consultant en dan en pas dan maken we een offerte op. Sommige trajecten duren twee jaar, andere maar één dag, je begrijpt dat dit de prijsvorming beïnvloedt. We zijn vrij goedkoop, ook al omdat we de overheadkosten zo laag mogelijk houden. Voor zo'n langlopende trajecten durven we ook een maand op proef draaien, om te zien of het wel klikt tussen KMO en adviseur. Ja, we werken soepel. BRITT&Partners doet tevens aan tussentijdse evaluaties en speelt kort op de bal."

### Een niet zo populaire vraag, maar is er dan geen crisis in consultancyland?

"We moeten er niet flauw over doen: KMO's wachten af wat er gaat gebeuren, iedereen

wacht af eigenlijk tot dat ene goede signaal komt. En er wordt bespaard: het niet inhuren van een adviseur of consultant wordt dan dikwijls als een besparing aanzien. Dus ja, we hebben al betere tijden gekend, maar toch begint de vraag aan te trekken. We krijgen meer en meer KMO's over de vloer die het oude spreekwoord 'crisissen zijn uitdagingen' indachtig willen toepassen en weten dat dit het moment is om hun beleid, hun zaak, hun IT-oplossingen, hun administratieve en financiële situatie, hun commerciële aanpak, hun marketing, hun bevoorradings- en aankoopbeleid, onder de loep te nemen. Deze zaakvoerders weten immers dat zij voor zo'n oplossing goedkoper af zijn met het tijdelijk inhuren van een adviseur of freelance manager dan wanneer ze die competenties via vast dienstverband in huis zouden moeten nemen. Belangrijk is daarbij ook dat we er stellig van overtuigd zijn dat elke interventie van ons snel een terugverdieneffect resorteert en dat de adviseur zichzelf dubbel en dik terugbetaalt voor de KMO."

"We hebben een jong en eigen specifiek verhaal en willen flexibel en in alle transparantie opdrachtgevers en klanten benaderen. Natuurlijk hebben we consultancy niet uitgevonden, natuurlijk is er altijd maturiteit en kwaliteit aanwezig geweest, maar de drempelverlagende aanpak van BRITT&Partners maakt toch net dat tikkeltje verschil."

*Johan Van Duyse*

#### Meer info:

[www.britt-partners.be](http://www.britt-partners.be)

