

# Onder Ondernemers

## “Onder Ondernemers”

Deze nieuwsbrief van OKEE, vanaf heden maandelijks in uw mailbox én op de OKEE-website, kadert in de volgende filosofie: **beter een goede buur, dan een verre vriend. Op deze manier laten we ondernemend Eeklo telkens kennismaken met collega-ondernemers uit de buurt. Deze keer leggen wij ons oor te luister in de Oostveldstraat bij de zaakvoerders van X-STRA.**

Luc de Muynck en Luc Verhulst, twee naamgenoten, staan als zakenpartners aan het hoofd van X-STRA, het bedrijf dat ze samen opstartten op 1 mei 2008. “Wij hebben elkaar leren kennen in het jaar 2000”, vertelt Verhulst. “We waren burens en goede vrienden. Op ongeveer hetzelfde moment speelden wij beiden met het idee om op zelfstandige basis iets te beginnen. Het was snel duidelijk dat we allebei wilden werken in de begeleiding van bedrijven. Zo zijn we beginnen kijken welke kennisdomeinen we beiden hadden en of daar een gemeenschappelijke saus over te gieten was. We beschikken allebei over verschillende competenties die uiteindelijk heel complementair bleken te zijn. Op die manier is voor ons de bal aan het rollen gegaan. We zijn uiteindelijk een weekend naar Center Parcs gegaan met de dwingende gedachte om tegen het eind van die twee dagen te beslissen of we de sprong gingen wagen. En dat hebben we vijf jaar geleden dan ook gedaan.”



“De rode draad door het verhaal van X-STRA is het verlenen van advies en het begeleiden van bedrijven”, legt De Muynck uit. “ Dat is natuurlijk een ruim begrip. Als je kijkt naar pure consultancy, dan zijn er verschillende stappen waarin wij werken. Wij krijgen bijvoorbeeld vaak de vraag om een **audit** uit te voeren. Dan gaan wij bij dat bedrijf diepgaand alle processen analyseren. Uit zo’n eerste audit komen vaak projecten voort. Onze sterkte is ongetwijfeld het efficiënter maken van bedrijfsprocessen. Heel vaak zien we dat door onze interventies een pak geld wordt bespaart, puur door anders en efficiënter te werken. Onze klanten zijn bedrijven die inzien dat ze efficiënter moeten gaan werken met minder middelen, minder mensen of proberen meer te bereiken met hetzelfde aantal mensen.”

“Wij werken ook via **detachering**”, gaat De Muynck verder. Daarbij gaat iemand van X-STRA in het bedrijf voor een bepaald project de volledige eindverantwoordelijkheid nemen. Met de huidige economische toestand is het voor bedrijven niet altijd evident om nieuwe mensen aan te nemen. In die mate gaan wij binnen het bedrijf een project opbouwen om dat dan binnen een bepaalde tijd te realiseren. De laatste

vorm van onze consultancy is de **coaching**. Hier nemen wij een soort adviesrol en klankbordfunctie in op het niveau van de directie, zo blijven we dan op regelmatige basis meedenken met de organisatie.”

Ondertussen bestaat X-STRa al vijf jaar en zijn we uitgegroeid tot een nationale speler. “Wij zijn werkzaam in de industrie, de zorgsector, publieke en overheidssectoren”, vervolgt de Muynck. “Van in het begin maken wij een onderscheid tussen die sectoren, de ene groeit ook al sneller dan de andere. Ongeveer 65% van onze klanten zijn industriebedrijven. Binnen die groep bestaat de helft KMO’s, de andere helft zijn multinationals. De meeste van onze projecten bevinden zich in België, maar we zijn ook werkzaam in het buitenland. Vaak groeit dat vanuit Belgische klanten die activiteiten in het buitenland willen opstarten.”

“Wij beschikken ook nog over een **X-STRa Academy**”, licht Verhulst toe. “De grens tussen consultancy en het overdragen van kennis is flinterdun. Als je bij een bedrijf op de vloer zaken verandert, dan moet je natuurlijk ook gaan uitleggen welke filosofie daarachter schuilt. Met onze **X-STRa Academy** willen we rond onze belangrijkste expertises momenten organiseren om die kennis te gaan delen, in de vorm van opleidingen. Enerzijds organiseren wij **open opleidingen** die we houden rond thema’s zoals netwerken of magazijnorganisatie. Bedrijven kunnen hun mensen dan naar onze opleiding sturen. Anderzijds is er de **in-company training**. Bedrijven met bijvoorbeeld een equipe van magazijnwerkers kunnen ons vragen om op het bedrijf hun mensen gezamenlijk te gaan opleiden.”

“Wat heel veel bedrijven misschien wel nog te weinig inzien vandaag, is dat elk bedrijf een verbeterpotentieel heeft”, stelt Verhulst. Via een aantal ingrepen kunnen bedrijven al snel resultaatverbetering krijgen. Door een bureau in te schakelen dat daar expertise in heeft, kan men op korte tijd heel grote returns hebben zoals rendabiliteitsverbeteringen en kostenreductie-effecten. Er zijn veel KMO’s die de link niet direct leggen. Zij doen hun dagdagelijkse activiteiten en halen een positief resultaat, dus doen ze verder. Vaak zien wij dat de reflex voor consultancy er maar is als de nood hoog begint te worden. Eigenlijk is er nooit een argument om niet aan efficiëntieverbetering te doen. Zelfs al boek je goede resultaten, de reflex naar efficiëntie zou er altijd moeten zijn. Het is die stap die bedrijven nog te weinig maken.”

“Ons bedrijf bestaat nu uit twaalf mensen, met elk hun eigen kennis en expertises”, gaat de Muynck verder. “Wij hebben in ons team geen kopieën van mensen met dezelfde vakkennis. Vaak zitten we samen en op die manier ontstaan er kruisbestuivingen van de kennis die we elk apart bezitten. Zo kunnen wij onze klanten een waaier aan expertise bieden. Na vijf jaar zijn wij trouwens nog steeds heel gelukkig met onze keuze om samen een bedrijf op te richten. We hebben vooraf goede afspraken gemaakt en alles goed besproken. We zijn ook nog steeds even goede burens gebleven. Vroeger praatten wij op onze barbecues elk over onze eigen job, nu doen we dat over ons bedrijf.”

Voor meer info: <http://www.x-stra.be>

