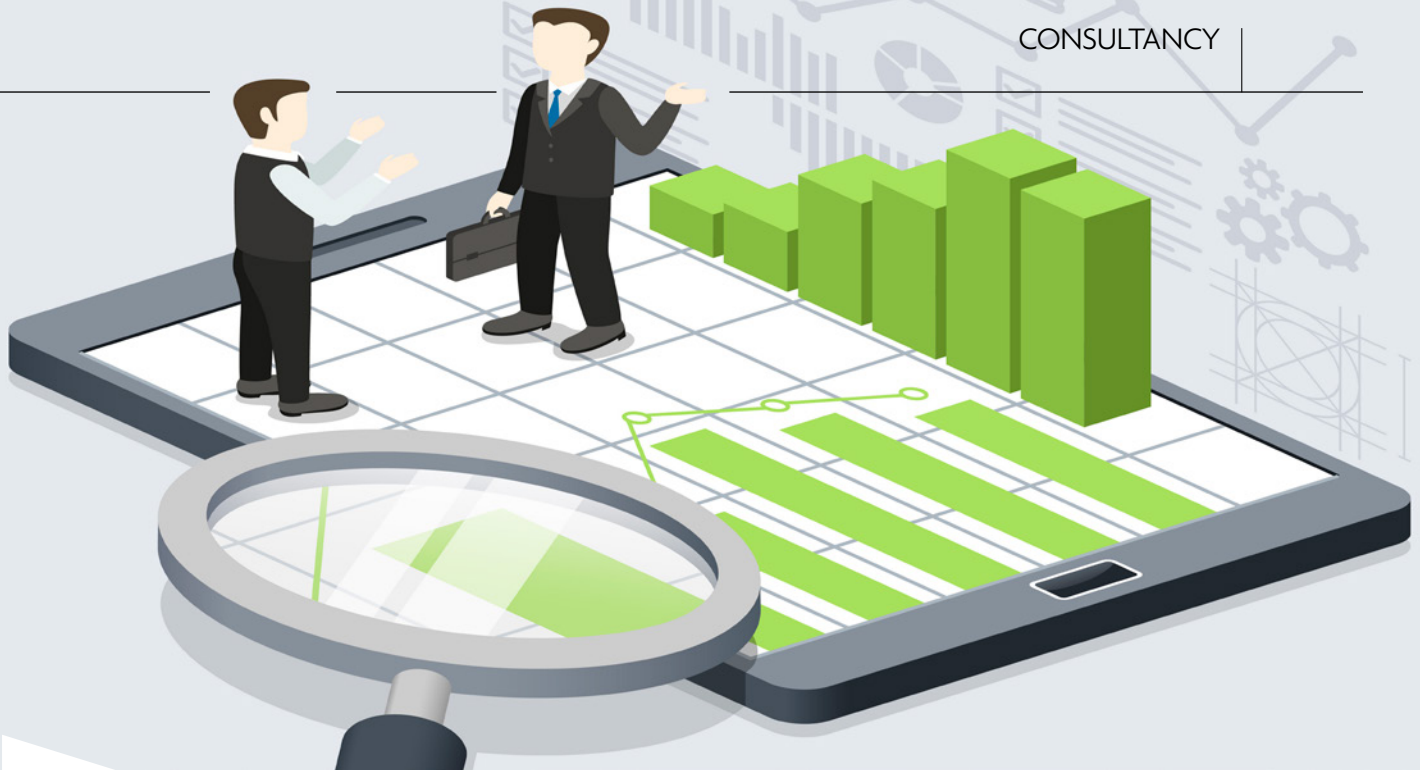




# Helikopterview op organisaties >>

Door groei en uitbreiding zien ondernemingen op enig moment door het bos de bomen niet meer. Ze geraken in een vicieuze cirkel en komen er niet meer uit. Circuli biedt dan een helpende hand, ondersteunt ondernemingen bij vastgelopen situaties of helpt ze met het aanbrengen van verbeteringen in de organisatiestructuur. “En dat op alle domeinen van organisatorisch, economisch en juridisch tot operationeel, sales en IT,” zegt Jan Huybrecht van Circuli.



### VERTALER

IT is volgens Huybrecht, ingenieur en master in business administration, een zeer belangrijk item dat er in meerdere gevallen voor zorgt dat zaken niet goed lopen. "Door niet de meest optimale IT te gebruiken, treden spanningen op die zorgen dat een bedrijf minder goed draait. Wij nemen die spanningen weg door de IT aan te passen om veel meer geïntegreerd te kunnen werken, op een efficiënte manier en zonder dubbelwerk. Vaak spreken de IT oplossingen binnen een onderneming niet dezelfde taal. Wij treden dan op als 'vertaler.'" Behalve IT heeft ook de boekhouding volgens Huybrecht een remmende werking. "Deze dienst beseft onvoldoende hoeveel impact ze hebben op de toekomst en ontwikkeling van een organisatie. Al die aspecten in goede banen leiden, dat is waar Circuli voor staat."

### UIT DE COMFORTZONE

Om tot een goede oplossing te komen is het belangrijk regelmatig uit de comfortzone te komen, adviseert Huybrecht. "Dat kan op vele manieren. Wij hanteren daarin dezelfde manier van denken (en verantwoordelijkheden) als de bedrijfsleider of eigenaar van een onderneming, maar stimuleren wel om over zeer alternatieve zaken na te denken. Daarbij proberen we losse systemen en documenten altijd naar een geïntegreerd systeem te brengen, zodanig dat het effect van beslissingen beter in beeld wordt gebracht." Circuli wordt voor vele vraagstukken en problematieken ingeschakeld en soms zelfs gevraagd om een hele organisatie van A tot

Z door te lichten. Huybrecht: "Ook komt het regelmatig voor dat we bij klanten na een bepaalde periode opnieuw de organisatie onder de loep nemen. Bijvoorbeeld voor klanten waar we drie jaar geleden al eens een case hebben gedaan, om te bekijken of het nog actueel is."

### SOFTWARE ALS BOTTELNECK

Huybrecht verbaast zich over het feit dat ondernemingen soms niet meer in staat zijn een concreet antwoord te geven op basale vragen zoals 'wie is uw klant?'" Dat geldt niet alleen voor KMO's maar ook voor multinationals. Zo zijn we nu voor een grote wereldspeler bezig om alle processen intern weer op orde te krijgen om ook het komende decennia weer competitief te kunnen zijn. Opnieuw is IT hierin een belangrijke driver. Software is dikwijls een oorzaak van frustratie en van het minder presteren van medewerkers. We proberen altijd een zo efficiënt mogelijke structuur in het gebruik van software aan te brengen door bijvoorbeeld niet meer met zes of zeven softwareprogramma's te werken als het ook met één systeem kan. Dat vraagt soms een aanpassing, behalve in IT ook in de taken van de medewerkers zelf. Zo zou je ze op andere taken kunnen inzetten die nuttiger zijn voor de organisatie en waarbij de medewerkers zelf ook beter gaan presteren."

Vaak is het klassiek boerenverstand om tot de juiste oplossingen te komen en een efficiëncyslag te maken, zegt Huybrecht met een lach. "Omdat we verstand hebben van en zicht hebben op alle domeinen binnen een

onderneming, kunnen we de juiste beslissingen nemen om een onderneming echt verder te helpen. We doen dat niet enkel voor bedrijven in Vlaanderen, maar zijn we ook regelmatig in het buitenland actief." **◀**

**"Ondernemingen zijn soms niet meer in staat een concreet antwoord te geven op basale vragen zoals 'wie is uw klant?' Dat geldt niet alleen voor KMO's maar ook voor multinationals"**