

Grijs, wijs en bijna gratis

Al tien jaar leveren de leden van Senior Consultants Vlaanderen vrijwillig allerhande advies aan bedrijven en verenigingen

- ▶ Bedrijfsleiders, kaderleden en ambtenaren willen beroepservaring niet laten wegroesten na hun pensioen
- ▶ Ze geven iedereen advies, van starters tot bedrijven in crisis

Jozefien VAN HUFFEL

„Onze leden hebben geen zin om de hele dag in de fauteuil te zitten”, zegt Jacques Vanderstappen, voorzitter van Senior Consultants Vlaanderen (scv). „Liever blijven ze na hun pensioen actief en helpen ze jonge ondernemers. Twintig, dertig of vijfendertig jaar ervaring mogen niet verloren gaan.” „We gebruiken onze kennis en blijven zelf bij”, knikt penningmeester Etienne De Loose.

Senior Consultants helpt al wie geen geld kan spenderen aan dure consultancy. „Het idee ontstond in de jaren 1980 in Japan. Daar is er veel respect voor de ouderen en hun kennis”, zegt Vanderstappen.

„De Vlaamse vereniging ontstond in 2000 uit de Belgische, die bestond sinds 1985.” Elk jaar staat scv honderd bedrijven bij in vijf provincies.

Het scv-advies is niet helemaal gratis. „Per halve dag betalen bedrijven een klein bedrag, als bijdrage in de kosten van de vereniging. Maar of we nu met één, twee of drie personen bijspringen, maakt daarbij niet uit”, zegt Vanderstappen. De Loose: „De leden-vrijwilligers zijn vrij om al dan niet aan een opdracht mee te werken. Sommigen nemen van tijd tot tijd iets aan. Anderen zijn er

vijf dagen in de week mee bezig. We proberen altijd met minstens twee aan een opdracht te werken, zodat we kunnen overleggen.”

„Soms zijn we gewoon een klankbord voor de ideeën van de opdrachtgever”

Omdat scv put uit verschillende sectoren, beantwoorden de leden ook heel verscheiden vragen. „Gewoontegeld begeleiden we de opvolging in een familiebedrijf. Scholen hebben dan weer problemen met het betalen van energiekosten: die willen vaak een energieaudit”, vertelt De Loose. „En Blindenzorg Licht en Liefde wilde in Gent een nieuw gebouw, dicht bij het station. Wij adviseerden bij de verkoop van het oude gebouw en de bouw van een nieuw.”

„Af en toe doen we aan crisismanagement”, zegt Jacques Vanderstappen. „In die bedrijven loopt van alles mis of is er ruzie binnen het bestuur. Als buitenstaander kun je dan objectief optreden en zie je beter wat de fouten zijn.”

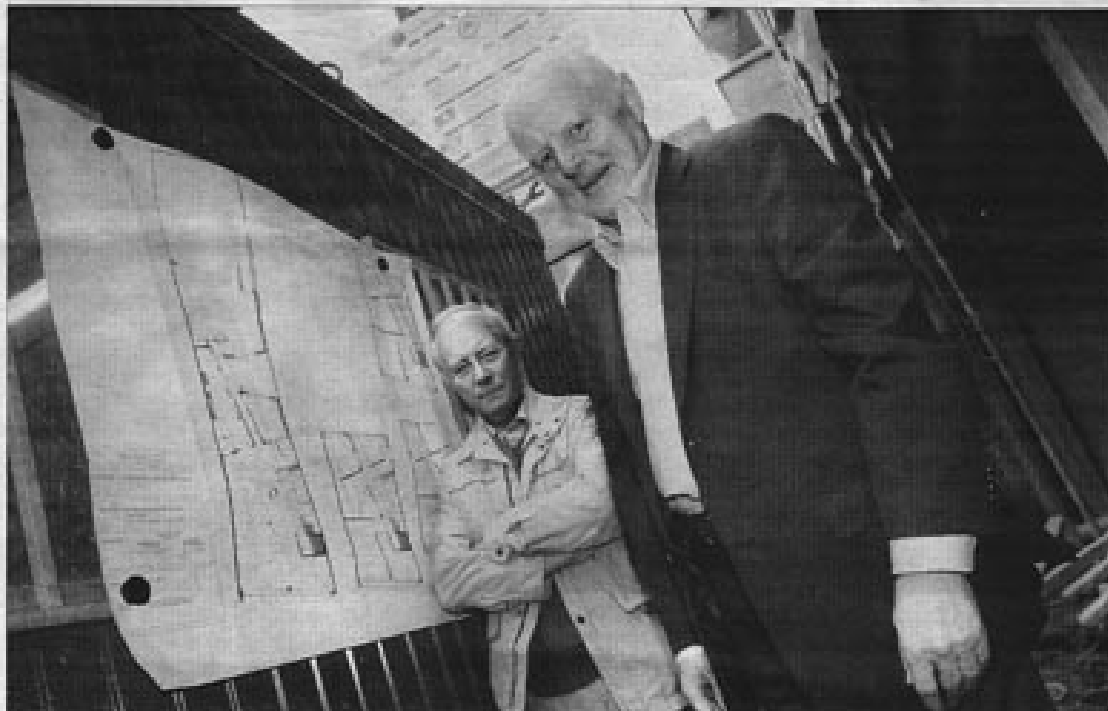
„Neem een andere boekhouder. Hij staat niet aan jullie kant.” Dat advies heeft toch al zeker drie keer de zaak kunnen redden”, vult De Loose aan. Vanderstappen: „Anderzijds deden we ook een paar keer aan 'stervensbegeleiding': als verder ploeteren niet te moeite is, zet je beter een punt achter een bedrijf.”

Vaker nog helpt scv echter bij het begin van een bedrijfsverhaal. „Starters hebben een businessplan nodig, een financieel plan, een beleid voor de eerste jaren”, somt Vanderstappen op. „Soms zijn we echter gewoon een klankbord. De opdrachtgever formuleert ideeën en samen zoeken we uit welke bruikbaar zijn.”

Eveneens onder de klanten van de Senior Consultants: beschutte werkplaatsen. „Hoe langer hoe meer moeten die draaien zoals elk ander bedrijf”, vertelt Vanderstappen. „We maakten bijvoorbeeld kennis met een werkplaats die een heel ongelijke werkbelasting had: zes maanden keihard werken, zes maanden vrijwel niet. Daar stonden we de marketingverantwoordelijke bij.”

Het advies van de senioren is vrijblijvend. De Loose: „De opdrachtgevers doen ermee wat ze willen. In een verlichtingszaak stelden wij meteen vast dat die beter zou verhuizen, omdat de uitstraling niet goed was. De zaakvoerder zag dat niet zitten. Tot ik onlangs, na een jaar, weer telefoon van hem kreeg. 'Nu wil ik graag uw advies volgen.' Dat is interessant én mooi.”

Meer weten? 02 672 48 22, scv@telenet.be, www.scvonline.be.



Etienne De Loose (vooraan): „Hier gaven we advies over een nieuwbouw.” © Frank Bahnmüller