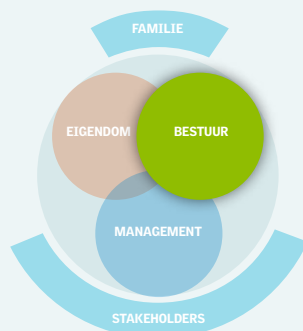


# HET PROFIEL VAN DE ADVISEUR IN DE KMO



Als ondernemer hebt u er alle belang bij om een beroep te doen op een netwerk van deskundige adviseurs.

Door hun competenties en vertrouwdheid met de ondernemingsleiding, kunnen de KMO-adviseurs een belangrijke bijdrage leveren aan uw bedrijf.

Zowel de groeifase als de strategie van de KMO bepalen het profiel van de adviseur en de manier waarop overleg wordt georganiseerd.

## 1 VORM VAN ADVIES

Adviseurs geven u de nodige ondersteuning om uw onderneming te leiden en doordachte beslissingen te nemen. Zo ontstaat een klankbord of reflectiekader. De vorm die zo'n reflectiekader aanneemt, moet wel meegroeien met de onderneming.

De adviseurs van de KMO kunnen ervaren of collega-ondernemers zijn, kaderleden van grotere ondernemingen, economische beroepsbeoefenaars, juridische adviseurs, ...

**De adviseur kan op verschillende manieren een ondersteunende rol vervullen:**

- op individuele basis;
- als lid van de adviesraad (zie fiche 5);
- als externe bestuurder in de raad van bestuur (zie fiche 6).

## 2 COMPETENTIES VAN DE ADVISEUR IN DE KMO:

- Algemene competenties:** De KMO-adviseur is discreet en loyaal, en stelt het ondernemingsbelang centraal. Met een breed strategisch inzicht stelt hij zich pragmatisch en probleemoplossend op. Hij tracht de klankbordfunctie mee waar te maken door creatieve voorstellen te lanceren en kritische opmerkingen en vragen te formuleren.
- Specifieke kennis gelinkt aan de noden van de KMO:** In functie van de noden van de onderneming en volgens de groeifase waarin de onderneming zich bevindt, zal aan de adviseur bijzondere kennis en ervaring worden gevraagd over domeinen zoals marketing, export en internationale markten, ICT, personeelsbeleid, ...

- c. **Kennis van het bedrijf en de bedrijfstak:** Het verdient aanbeveling dat de adviseur de sector waarin de KMO actief is kent. De ondernemer moet aandacht besteden aan de kennisoverdracht van het product en het bedrijf. De adviseur informeert en documenteert zich op gedegen wijze over het dagelijks bestuur.
- d. **Kennis van de KMO en ev. het familiebedrijf:** De kennis, achtergrond en professionele ervaringen die een adviseur heeft opgedaan in een andere KMO, zijn voor u een reële meerwaarde. En wanneer u een familiebedrijf hebt, dan is de ervaring in een andere familiale KMO zelfs goud waard.

## 3

### MEERWAARDE VAN HET ADVIES IN DE KMO:

**Ervaren, competente adviseurs bieden een belangrijke meerwaarde en brengen uw KMO naar een hoger niveau. Zo kunnen ze:**

- een klankbord zijn voor u;
- nieuwe kennis en ervaring inbrengen;
- zorgen voor een objectieve kijk op de onderneming;
- op onpartijdige wijze raad geven en het ondernemingsbelang centraal stellen;
- de discipline en verantwoordelijkheidszin op het vlak van rapportering verhogen;
- een bemiddelende functie vervullen;
- een belangrijke rol spelen in crisissituaties;
- hun netwerken en relaties delen met uw onderneming.

## 4

### TIPS VOOR DE ONDERNEMER:

- **Zorg ervoor dat de adviseur over actuele en volledige ondernemingsgegevens beschikt.** Een extern adviseur kan zijn taak enkel behoorlijk vervullen indien hij tijdig over de juiste informatie beschikt. De openheid van uw onderneming inzake relevante bedrijfsinformatie bepaalt mee de toegevoegde waarde van het advies. Wederzijds vertrouwen is hierbij de sleutel.
- **Spreek regelmatig, vaste contactmomenten af.** Bespreek regelmatig de bedrijfsresultaten met uw adviseur. Door deze contacten krijgt de adviseur tegelijk een totaalbeeld van de onderneming. Voor u als ondernemer zijn deze vaste momenten van belang om de dagelijkse leiding te overstijgen en om, samen met de adviseur, aandacht te besteden aan de toekomst van de onderneming op middellange en lange termijn.
- **Maak goede afspraken met de adviseur.** Als ondernemer maakt u best afspraken met de adviseur over zijn opdracht, de duurtijd van het mandaat, de eventuele vergoeding en de vertrouwelijkheid van het advies en de bedrijfsinformatie. Deze afspraken kunnen in een juridisch bindend document worden opgenomen.
- **Evalueer de adviseurs in functie van de noden van uw KMO.** Evalueer jaarlijks de adviseurs. Hou hierbij rekening met de uitdagingen waar uw onderneming voor staat.