



GETUIGENIS VAN
NICOLAS DEBRABANDERE

"Elk bouwbedrijf zou moeten deelnemen aan BouwRadar"

Tientallen bouwbedrijven hebben hun beheer al laten doorlichten door BouwRadar en zijn voorganger. En dat is een excellente zet, zegt Nicolas Debrabandere. Hij richtte een bedrijf op dat vooral bekend werd met een buitengewoon origineel product: boomhutten.



Nicolas Debrabandere: "Ik ben vier jaar geleden begonnen met Brunic Resources - Hogerhuis. Ik werk samen met mijn broer Bruno. We zijn allebei gepassioneerd door het bouwen van boomhutten voor families, en door boomterrassen, tuinkantoren en tuinpaviljoenen. Design koppelen aan kwaliteit is daarbij de uitdaging. Hogerhuis werkt momenteel met acht collega's verdeeld over twee teams: één dat tuinen onderhoudt en aanlegt en een team in de schrijnwerkerij."

Verwachtingen

Nicolas Debrabandere: "We koesterden vooraf weinig verwachtingen over BouwRadar. We kenden het project ook niet goed en wisten niet welke bijstand we zouden krijgen. We dachten: baat het niet dan schaadt het niet. Maar achteraf kunnen we zeggen dat de sessies zeer interessant waren."

"Het eerste gesprek hadden we

onder leiding van een medewerker van Deloitte Fiduciaire. Het was zeer algemeen en breed, een wake-upcall. Het gaf wel een totaalbeeld, maar niets wat we onmiddellijk konden toepassen. De aandachtspunten die aan het licht kwamen, verrasten ons niet. Maar het was zinvol dat onze vermoedens bevestigd werden. En na het actieplan dat volgde uit het tweede gesprek, beseften we welke dingen prioriteit moesten krijgen. Op die manier werden we naar het kritische punt geleid waarop we klaar waren voor verdere begeleiding."

Financieel doorgelicht

Nicolas Debrabandere: "BouwRadar analyseert de cijfers van het bedrijf. De eerste analyse is ruw maar geeft inzicht in de liquiditeit, solvabiliteit en rendabiliteit van een onderneming. Ik moet toegeven dat we ons ongemakkelijk voelden. Uit het resultaat leerden we hoe ons bedrijf zich verhoudt tot andere bouwbedrijven, en welke

omzet we moeten halen om alle kosten te dekken. De vragen die we hadden, kon Deloitte allemaal beantwoorden. Het was een gesprek op maat van ons bedrijf, zeer praktisch aangepakt en duidelijk verwoord. Ze stellen zich heel open op. Jij vertelt over de uitdagingen en de manier waarop je ze wilt aanpakken, zij luisteren en geven nuttige feedback."

"We hebben ons voorgenomen naast het financiële aspect ook de andere actiepunten aan te pakken. Maar we kunnen daar voorlopig niet genoeg tijd voor vrijmaken. We willen onder andere dit jaar meer marketing gaan voeren, om meer omzet te genereren met onze mensen en machines. De volgende uitdaging is dan informatie inwinnen over de registratie van de uren, de mobiliteit en de digitalisering."

Grondige praktische begeleiding

Nicolas Debrabandere: "We hebben verdere begeleiding gevraagd over



De broers Debrabandere:
"BouwRadar doet je beseffen
dat verdere verbetering altijd
mogelijk is."

De begeleiding geeft een praktische aanpak van de aandachtspunten die naar boven kwamen.

rapportering en kostprijsberekening. Wat aan bod is gekomen tijdens de eerste gesprekken, wordt tijdens de begeleiding toepasbaar gemaakt. We zijn vertrokken van de vraag waar we wilden staan in 2020 op het gebied van omzet en personeelsbestand. De specialist van het WTCB die de begeleiding gaf, was zeer gemotiveerd om ons verder te helpen en we hebben veel geleerd. Hij heeft ons op weg gezet, zodat we bepaalde zaken in werkelijkheid konden omzetten. Je blijft niet

steken in de grote verhalen, het is heel concreet en toepasbaar. Als kmo heb je dat echt wel nodig. Als het bij theorie en blijft, geraak je niet vooruit."

"Onze simulaties kunnen we nu met het WTCB analyseren. We kunnen bijvoorbeeld voorspellen wat de directe én de indirecte gevolgen zullen zijn van een investering. Dat is een interessante tool. Een back-up door het WTCB heeft onmiskenbaar nut. Ze willen vooruitgang zien en zijn echt begaan met de onderneming."

Zeker een meerwaarde!

Nicolas Debrabandere: "We weten nu ook hoe we maandelijks de cijfers in kaart moeten brengen zodat we vooraf zien of we ergens een tandje zullen moeten bijsteken. We zijn proactiever, en dat is tegenwoordig een noodzaak als je tijdig wilt inspelen op de veranderingen in de markt. Bij de nuttige informatie die we opstaken van BouwRadar ook het feit dat er een net-

werk van specialisten beschikbaar is. Ik weet nu meer over de advieswereld in zijn geheel en heb er een beter zicht op. Daardoor aarzel ik niet meer om met een vraag naar de adviesverlening te stappen."

"Elk bouwbedrijf zou moeten deelnemen aan BouwRadar. Een externe visie is verrijkend. Je leert altijd bij en je ziet in dat verdere verbetering en optimalisering van een onderneming altijd mogelijk zijn. Via de Vlaamse Confederatie Bouw stimuleert het Vlaio, het Vlaams Agentschap Innoveren en Ondernemen dit project. Die steun is hier zeker op zijn plaats." ●

Maak kennis met de meerwaarde die BouwRadar voor uw bedrijf is! Meld u aan op www.Bouwradar-vcb.be. U kunt ook een e-mail met uw vragen sturen naar freija.jongbloet@vcb.be.

Dit artikel kwam tot stand met de medewerking Brunic Resources - Hogerhuis.