

De digitale wereld: een competitief voordeel voor uw kmo?



Johan Vlamincx (Partner Deloitte Accountancy), Olivier Mangelschots (Orbit One) en Nikolaas Tahon (Managing Partner Deloitte Accountancy)

Midden januari kondigde Deloitte de overname aan van het Gentse IT-bedrijf Orbit One. Orbit One oprichter Olivier Mangelschots, vervoegt het Business Control & IT team van Johan Vlamincx. Samen creëren ze een uniek team van 50 mensen dat zich exclusief richt op kmo's en hen helpt op het vlak van digitale transformatie.

Orbitone
meets **Deloitte.**



Johan Vlamincx, Partner
jvlaminckx@deloitte.com

Olivier Mangelschots, Director
olivier@orbitone.com

Wat betekent digitale transformatie voor kmo-bedrijfsleiders? Hoe kan het hen helpen om te groeien?

Olivier: Het gaat om strategische IT-projecten die het dagdagelijkse overstijgen. Een zeer belangrijke dimensie hierbij is hoe kmo's in contact staan met hun klanten. Bij de best premerende bedrijven zien we dat het digitaal kanaal vandaag dient om nieuwe klanten te maken en de relatie met bestaande klanten te ondersteunen. Het start allemaal bij inzicht hebben in de voorkeuren van klanten en daar gepersonaliseerde digitale diensten aan koppelen.

Johan: De exponentiële evolutie in technologie geeft ook de mogelijkheid om enerzijds veel meer te leren uit data en te komen tot nieuwe managementinzichten. Anderzijds helpt het kmo's hun interne werking, zoals de financiële administratieve keten, volledig te digitaliseren en dus te optimaliseren. Het gebruik van papier wordt meer en meer een verschijnsel van het verleden.

Welke middelen willen jullie hiervoor inzetten?

Johan: Van dag één hebben we dezelfde visie: "cloud" komt op de eerste plaats. Het biedt de mogelijkheid voor kmo's om snel nieuwe technologieën te gebruiken en de vruchten te plukken. Gaat het hier om businessapplicaties zoals ERP of CRM of gaat het om documentmanagement of communicatietechnologie, de mogelijkheden bestaan vandaag in de *cloud* om op een veilige en performante manier kmo's te ondersteunen.

Olivier: Door de combinatie van beide teams kunnen we kmo's vandaag een keuzemogelijkheid geven op het vlak van technologie. Kijk naar ons BI- of CRM-aanbod. Telkens hebben we de mogelijkheid om de beste keuze te maken voor de kmo doordat we zowel met *Microsoft* als *Salesforce.com* als *Qlik* technologie werken.

Is de kmo-markt volgens jullie klaar om mee op de digitale trein te springen?

Johan: Ja, maar enkel indien de toegevoegde waarde duidelijk is en het hen helpt om hun business te doen groeien. Geen technologie om de technologie, maar een project met duidelijke business gedreven KPI's.

Olivier: Met onze diensten helpen we kmo's om door digitalisering een concurrentieel voordeel te bieden. Toch iets waar elke ondernemer van wakker ligt en naar toe wilt, niet?