

“Bij alles wat wij doen geloven wij in het mogelijk maken van verandering en dat een hechte samenwerking met klanten, professionals en collega’s de sleutel is tot succesvolle verandering en leidt tot bestendige relaties.”



Wietse Louwes

VORTEX CONSULTANCY B.V.

“Of het kan is niet de vraag, wel hoe...”

Vortex Consultancy B.V. met kantoren in Groningen en Amsterdam, wil de status quo doorbreken waarin de toegang tot hoogwaardige kennis slechts is voorbehouden aan grote organisaties. “Dit doen wij door het beschikbaar stellen en delen van onze kennis, ervaring, technologie en netwerk en door het ontwikkelen van nieuwe en innovatieve manieren voor het beschikbaar stellen van kennis.” Managing Director Wietse Louwes is sterk pleitbezorger van het kijken naar kansen. Niet de vraag of iets is te realiseren, maar hoe je dat doet is wat hem en zijn bedrijfskundige collega’s fascineert.

“De traditionele economische modellen van specialisatie worden tot het uiterste doorgevoerd. Nog nooit zijn er zo veel bedrijven gestart. Veel van die bedrijven bieden een hypergespecialiseerde dienst of product aan en grote ondernemingen stoten steeds meer ondersteunende taken af. Problemen ontstaan als organisaties verder willen komen en willen groeien. Dan ontbreekt het vaak aan een integrale aanpak waarvoor bedrijfskundige kennis benodigd is.” “Hoewel kleine ondernemingen door IT-ontwikkelingen steeds meer dezelfde mogelijkheden krijgen als de grotere (denk aan betaalbare cloudoplossingen) geldt dit vaak niet of nauwelijks voor hoogwaardige kennis. Er is meer informatie dan ooit online beschikbaar, maar informatie is niet hetzelfde als kennis.”

“Consultancymaatschappijen die deze kennis bij uitstek hebben, zijn vaak niet geïnteresseerd in het MKB. Kennis vloeit weg naar andere gebieden waar de grote bedrijven zich hebben gevestigd, of waar de hoofdkantoren zich bevinden met bijbehorende hogetarieven en die kunnen

de kleinere zich niet veroorloven. Juist samenwerken is de sleutel tot succes. Zeker bij veel specialisaties kun je door samenwerking komen tot innovatieve producten en diensten. Maar toegang tot de juiste kennis, middelen en netwerken is daarbij essentieel.”

“Innovatie vindt bij ons plaats in de manier waarop wij onze kennis en middelen ter beschikking stellen aan onze klanten. Recentelijk hebben wij bijvoorbeeld vanuit onze ervaring voor hoofdkantoren een servicebureau opgezet voor één van de meest traditionele bedrijfstak: pensioenfondsen. Daarmee stellen we ze in staat de uitdagingen aan te gaan waar ze nu voor staan. Hetzelfde doen we voor bijvoorbeeld trustkantoren en voor het MKB.”

In die ontwikkeling ziet Vortex Consultancy kansen voor het noorden: het toegankelijk maken van de kennis om verandering te bewerkstelligen. “Willen we economische groei bewerkstelligen, dan moeten we een aantrekkelijk vestigingsklimaat creëren met goede infrastructuur en ons beter profileren. Onze universiteit bijvoorbeeld behoort tot ’s werelds beste en we beschikken over uitstekende dataverbindingen. Toch beheerst berichtgeving over onze problematiek het nieuws.”

“Onze mogelijkheden liggen bij bedrijven bij wie de nadelen niet of nauwelijks een rol spelen en die optimaal kunnen profiteren van onze koppositie die we hebben op het gebied van snelle dataverbindingen, energie, life sciences, en de vele MKB-ers die onze regio kent. Daarvoor willen wij onze kennis en ervaring, ons netwerk en onze technologie op innovatieve wijze beschikbaar stellen.”