

Gazelle in hart en nieren

Een omzetstijging van bijna 30% en een personeelsuitbreiding van 42% in 2015 in een van de meest onverbiddelijke sectoren: de Belgische onderneming Intys Consulting laat zien wat een Trends Gazelle 2016 in huis heeft. Wat is het geheim van het succes van deze onderneming, die zowel extern als intern het verschil weet te maken en bovendien zelf het advies toepast dat ze aan anderen geeft?

Brussel, 16 maart 2016 – Intys Consulting start zijn 9^{de} levensjaar met uitstekende cijfers. Het business-consultancybedrijf kende in 2015 niet alleen een exponentiële groei op alle gebieden, maar kreeg bovendien als Brusselse kmo de prijs van 'Trends Gazellen 2016'. De onderneming is alvast van plan om op dat elan door te gaan om een plaats te veroveren bij de 'Big Four'.

In een sector die gedomineerd wordt door grote spelers en wemelt van de kleine bedrijfjes is de Brusselse Gazelle van 2016 erin geslaagd om haar unieke methodologie en haar ondernemingscultuur, die haaks staat op de gangbare gewoontes, door te zetten. Het begon allemaal op 7 oktober 2007, toen Philippe Metz, CEO van Intys Consulting, besloot om na zijn loopbaan bij Altran voor zichzelf te beginnen. *"Ik wilde mijn eigen visie op consultancy uitdragen, maar dat lukte alleen als ik mijn eigen baas werd. Daarom startte ik met Intys Consulting, gebaseerd op de principes van 'Lean' Management. Ik wilde mijn klanten nooit vooropgezette oplossingen aanbieden, maar de werkelijke bron van hun uitdagingen analyseren, zodat we een uniek en doeltreffend antwoord voor elk probleem konden bieden. Daarvoor, en dankzij mijn ervaring, heb ik geleerd om vooral mijn consultants niet de pas af te snijden in hun scheppende werk en hun visie."*

Om die filosofie door te voeren, moest hij zich omringen met goede mensen die dit gedachtegoed zelf toepassen in hun arbeidsstructuur door dagelijks de visie, de methodes, de aanpak en de interne werking van Intys te definiëren en te revalueren.

Daarin is hij geslaagd, want inmiddels krijgen meer dan 170 medewerkers elke dag de kans om voor verandering en optimalisatie te zorgen binnen deze structuur, en zo een actor te worden in de toekomst van het bedrijf waarin ze werken. *"Al onze consultants kunnen snel evolueren"*, vertelt Philippe Metz. *"We geven hen de middelen om hun ambities waar te maken door ons niets aan te trekken van het klassieke 'career path' in andere consultancy-ondernemingen. Bij Intys spreken we liever van 'career boost': wij hechten belang aan de werkelijke waarde van een individu en niet alleen aan de hoogdravende referenties op zijn cv. Op het vlak van opleiding doen we echter geen concessies."*

De onderneming ontvangt jaarlijks meer dan 3.500 cv's, maar zal tegen eind 2016 slechts 100 nieuwe consultants aanwerven. In 2020 zullen ze met 1000 zijn. *"Onze filosofie en de 'Lean' aanpak hebben hun doeltreffendheid bewezen, zowel op het niveau van de klanttevredenheid, als in de interne dynamiek. Er is dan ook geen enkele reden om ons succes niet voort te zetten tot de top"*, besluit Philippe Metz.

Over Intys:

Intys Consulting is een business-consultancy-onderneming die in 2007 in Brussel werd opgericht. Intys ziet de omzet jaarlijks toenemen met gemiddeld 40% en biedt expertise aan op 4 gebieden: Project & Program Management, Finance & Risk Management, Supply Chain & Purchasing en Operational Excellence. Om oplossingen op maat te bieden, hanteert de onderneming haar eigen methode: the Intys Way©. Deze rust op drie pijlers: iDev (hun filosofie gestoeld op 4 waarden: competentie, moed, verwezenlijking en performance), iSolv (een uniek systeem voor probleemoplossing op basis van de principes van Lean Management) en iShare (de kapitalisatie van de onderneming op collectieve kennis). Hiermee wordt één

doel nagestreefd: succes, zowel wat betreft de klanttevredenheid als de ontplooiing van interne medewerkers. De onderneming, die de principes van Lean Management extern en intern toepast, is wereldwijd actief (met kantoren in Brussel, Parijs, Dublin en Luxemburg) en werkt samen met bedrijven uit diverse sectoren, zoals de openbare sector, de industrie en de financiële dienstverlening.

Meer informatie: www.intys.eu

Perscontact:

Vincent Morrens

VADEMECOM bvba

T: [+ 32 2 269 50 21](tel:+3222695021)

M.: [+32 475 93 25 16](tel:+32475932516)

E-mail: vm@vadecom.be

www.vadecom.be