

## Forte lanceert I4.0 Doctor™ klankbordsessie

### Halve dag advies om meteen de juiste sprong te maken van Industry 3.0 naar Industry 4.0

*Brussel-West, 14 mei 2018 – Gevestigde waarden die de sprong willen maken van hun klassieke businessmodellen naar Industry 4.0 begeven zich op onbekend terrein. Directieleden kunnen een of twee cruciale strategische vragen nu op een halve dag aftoetsen met een van de topadviseurs van Forte. Zo verlaagt Forte de drempel voor bedrijven om een belangrijke keuze te kunnen maken voor een succesvolle toekomst.*

#### Veel gevestigde waarden op zoek naar nieuwe voorsprong

Niet alleen high-tech start-ups maar ook gevestigde B2B-bedrijven denken na over Industry 4.0, digitalisering, servitizing, outcome-based business, customer value management. Dat brengt het management echter ver weg van hun comfortzone in een gebied waar de managementboeken en de ervaring geen sluitend antwoord bieden op de cruciale strategische vragen.

#### Forte helpt hen op een halve dag mijlen vooruit

Forte helpt hen op één halve dag een heel eind op weg tijdens een klankbordsessie met een van hun topadviseurs. De interactieve face-to-face bespreking onderbouwt een of twee van de cruciale afwegingen, zodat het management daags nadien een gedegen keuze kan maken en werk kan beginnen maken van het behouden of herwinnen van hun voorsprong.

#### Belofte wordt hard gemaakt

Forte belooft dat de aanwezige directieleden minstens één cruciaal inzicht hebben verworven waarmee ze hun bedrijf vooruit kunnen helpen. Als dat niet het geval is, hoeft de klant niet te betalen. Zo maakt Forte haar belofte hard. Ook dat is een van de cruciale tendenzen van Industry 4.0: resultaten worden belangrijker dan inspanning.

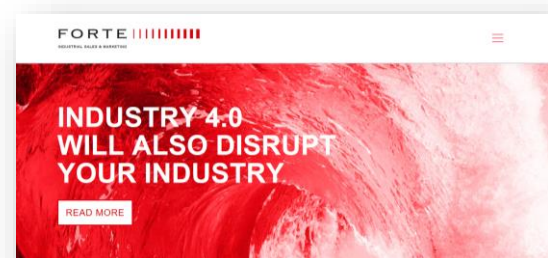
===== einde van het persbericht =====

#### Forte, de *Customer Intimacy* specialist voor de industriële en technologische wereld, onderzoekt de gevolgen van I4.0 op de B2B-bedrijfs wereld

Forte is de *customer intimacy* specialist onder de managementadviesbureaus voor de industriële en technologische wereld.

Reeds meer dan 25 jaar zorgt Forte ervoor dat ingenieurs naar de markt kijken. Aanvankelijk via effectieve communicatie, later door salesgerichte marketingadviezen en de laatste tien jaar door als managementadviseurs B2B-bedrijven een gezonde groei te helpen realiseren.

De laatste jaren verdiept Forte zich samen met de Freie Universität Berlin in de disrupties die Industry 4.0 teweeg zal brengen op het gebied van visie-ontwikkeling, strategie, sales & marketing management en communicatie. De gevolgen zijn fundamenteel en cruciaal voor elke speler in B2B.



**Meer info en mogelijkheid tot interview via Ilse Stevens: +32 475 75 82 99**