



28 HEFBOMEN VOOR GROEI

Geen oogst zonder groei

De Limburgse economie is de afgelopen decennia verschillende keren door zwaar weer gegaan. Telkens hebben we als provincie een enorme veerkracht en verbondenheid getoond. Een hoofdrol was daarin weggelegd voor de Limburgse bedrijven, die een fenomenale rol hebben gespeeld in de economische transitie van onze regio. Onze bedrijven toonden een lovenswaardige dynamiek en zorgden voor welvaart in onze provincie. Daar kunnen we hen alleen maar zeer dankbaar voor zijn.

Maar ondanks de noeste inspanningen blijkt uit de harde cijfers dat onze bedrijven het financieel gemiddeld minder goed doen dan de rest van Vlaanderen. Per werknemer creëert een Limburgs bedrijf gemiddeld 16% minder toegevoegde waarde dan een Vlaams bedrijf. Op termijn vormt dit een ernstige bedreiging voor de concurrentiepositie van de Limburgse bedrijven.

We moeten dringend een versnelling hoger schakelen om die achterstand op Vlaanderen te verkleinen. Dat is noodzakelijk voor de bedrijven zelf, haar werknemers, haar aandeelhouders en de hele Limburgse samenleving. De druk op ondernemen neemt dag na dag toe door internationale concurrentie, spanning op de arbeidsmarkt, verwachtingen op het vlak van duurzaamheid en flexibiliteit, veranderende regelgeving, enzovoort. Om te overleven moet je als bedrijf groeien en competitief blijven. De groei van vandaag bepaalt de winst van morgen. Zonder te groeien kan je niet oogsten.

Samen met experts van kennisinstellingen en het bedrijfsleven stelde POM Limburg een lijst samen van 28 hefbomen die de groei van jouw onderneming kunnen versnellen. Het gaat doorgaans om laagdrempelige ingrepen waarmee je vrijwel onmiddellijk aan de slag kan en die vaak ook snel resultaat opleveren. De hefbomen kunnen toegepast worden in ieder type bedrijf, los van omvang, leeftijd of sector.

Veel succes.

POM Limburg

MANAGEMENT & PROCESSEN

Specialisatie van producten en diensten	6
Inschakelen externen in bestuur	8
Bedrijfs- en verkoopstrategie proactief afstemmen op trends en nieuwe marktontwikkelingen	10
Aantrekken extern management	12
Uitgebreid netwerk van betrouwbare leveranciers	14
Inschakelen externe adviseurs	16
Beter en zuiniger beheer van energiebronnen en grondstoffen	18
Bedrijfsvoering optimaal afstemmen op de Europese ESG-doelstellingen (Environment, Social, Governance)	20

MENSELIJK KAPITAAL

Meer taken en verantwoordelijkheden geven om de betrokkenheid te verhogen	22
Opleiding en training voor competentieversterking van de werknemers	24
Actieve betrokkenheid van medewerkers bij product- en dienstverbeteringen	26
Gezonde en ergonomische werkomgeving voor de medewerkers	28
Interne groeimogelijkheden binnen het bedrijf	30
Meer universitaire aanwerven voor de organisatie	32
Beter loonpakket voorzien dan de concurrenten	34

KENNIS & INNOVATIE

Een lange-termijn-innovatieplanning	36
Samenwerking met kennisinstellingen en kennisclusters	38
Kennis uitwisselen met andere bedrijven	40
Overnames om bestaande kennis, technologieën en diensten binnen te halen	42
Strategische samenwerkingen om kennis, efficiëntie en marktbereik te verhogen	44

DIGITALISERING & TECHNOLOGIE

Nieuwe digitale technologieën implementeren in het productieproces	46
Datagedreven kwaliteits- en serviceverbetering en kostenbeheersing	48
Investeren in technologieën die op het punt staan om matuur te worden	50

CONCURRENTIE & INTERNATIONALISERING

Vlotte en multimodale bereikbaarheid van het bedrijf (leveranciers, klanten, medewerkers)	52
Investerings concentreren op rendabelste activiteiten	54
Diversificatie van afzetmarkten	56
Positieve cashflow om te kunnen blijven investeren	58
Minder winstgevende activiteiten uitbesteden	60

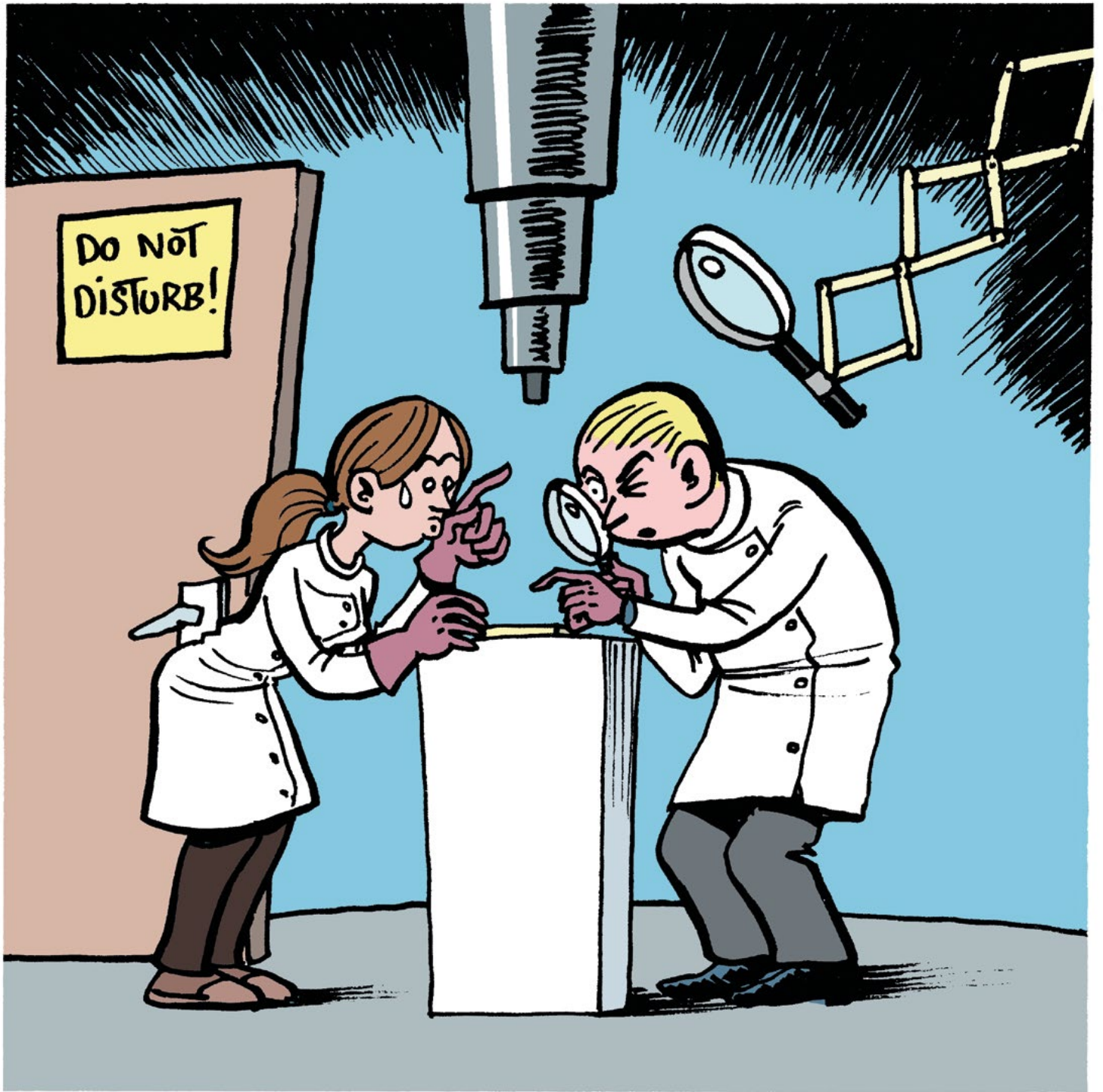
Specialisatie van producten en diensten

Het specialiseren van de bedrijfsactiviteiten bij het produceren van goederen of leveren van diensten is een strategie waarbij de onderneming zich richt op één of een beperkt aantal producten of diensten in plaats van op een breed gamma.

Deze strategie kan leiden tot een concurrentievoordeel ten opzichte van sectorgenoten omdat er minder grondstoffen nodig zijn, productiefactoren efficiënter worden ingezet of gericht kan worden ingespeeld op onderzoek en ontwikkeling waardoor men meer expertise verwerft.

Hierdoor worden kosten gedrukt en kan er meer worden geproduceerd voor minder geld.

DOEN WE AL **PRIORITAIR** **NIET-PRIORITAIR**



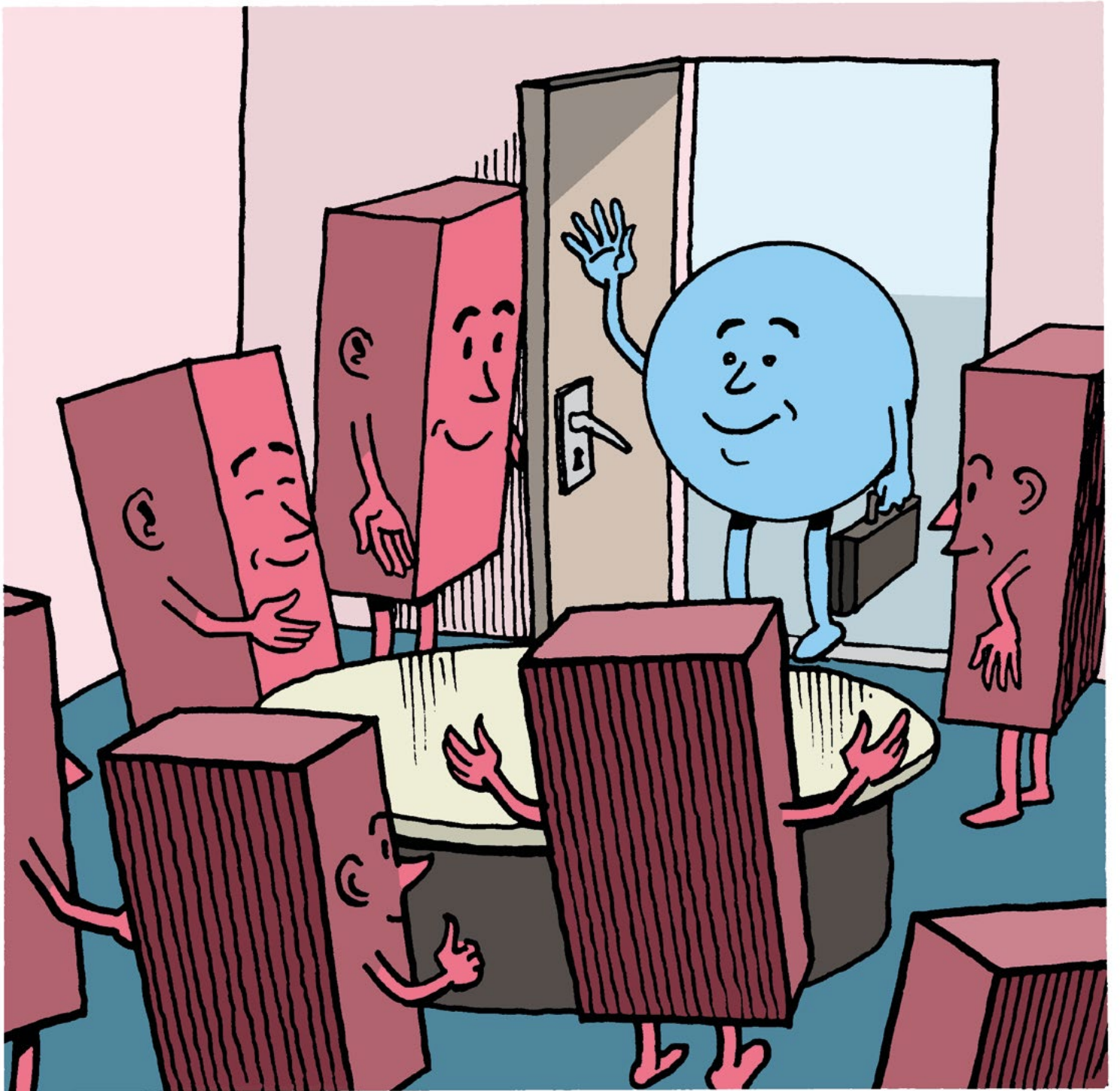
Inschakelen externen in bestuur

Door externen in te schakelen in het bestuur verloopt de besluitvorming vanuit een breder (extern) perspectief op de onderneming. Hierdoor kunnen nieuwe ideeën, oplossingen en innovaties worden aangedragen die de bedrijfsstrategie versterken.

Externen opnemen in het bestuur zorgt voor een kritisch klankbord en kan - zeker voor groeiende bedrijven - een positief effect hebben op de uitstraling en samenwerking.

Bovendien kan het ook bijdragen aan een breder draagvlak van de bestuursorganen en de besluitvorming van de onderneming.

DOEN WE AL **PRIORITAIR** **NIET-PRIORITAIR**



Bedrijfs- en verkoopstrategie proactief afstemmen op trends en nieuwe marktontwikkelingen

Snel en flexibel inspelen op trends en nieuwe marktontwikkelingen zorgt ervoor dat de onderneming competitief blijft en haar groeipotentieel optimaal kan benutten. Het maakt dat de onderneming ten volle gebruik maakt van nieuwe opportuniteiten en tegelijkertijd geen interessante marktevoluties mist.

Belangrijk is om in te zetten op het verwerven van voldoende marktkennis, o.a. door het analyseren van markt- en gebruikersgegevens, het screenen van nieuwe trends of het monitoren van consumentengedrag en consumentenbehoeften.

DOEN WE AL **PRIORITAIR** **NIET-PRIORITAIR**

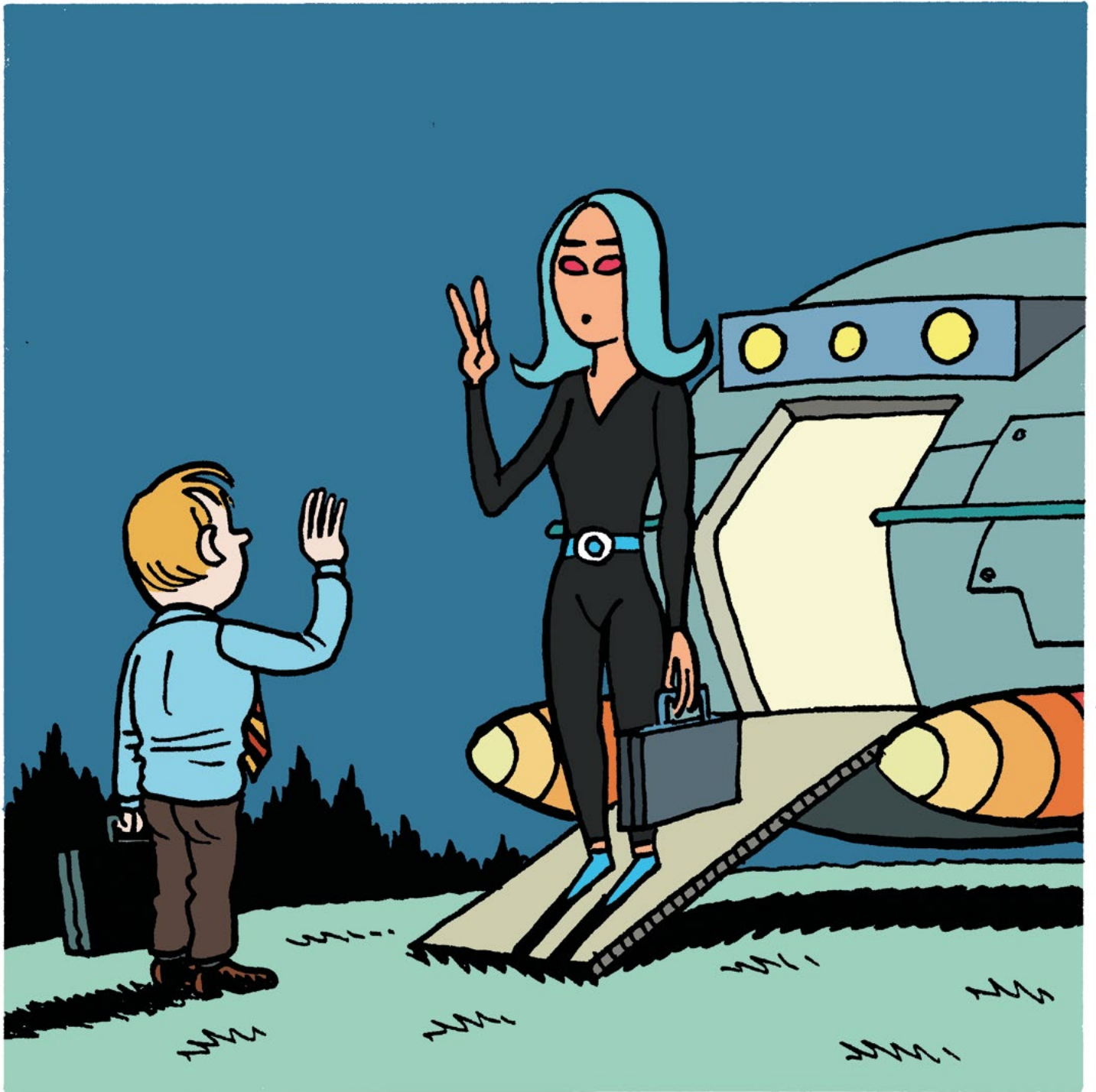


Aantrekken extern management

Door het aantrekken van extern management kunnen nieuwe inzichten, ideeën en ervaringen worden aangesproken, gebaseerd op (sector)specifieke kennis en expertise waarover deze externe managers beschikken. Dit laat toe om makkelijker de juiste richting te bepalen en om gericht in te spelen op de uitdagingen in de sector of het marktsegment waarin men actief is.

Vaak hebben externe managers een goed zicht op huidige of aankomende ontwikkelingen en technologieën. Verder brengen zij heel wat managementervaring mee en kunnen zij bijdragen aan de opleiding en vorming van leidinggevendenden of medewerkers.

DOEN WE AL **PRIORITAIR** **NIET-PRIORITAIR**



Uitgebreid netwerk van betrouwbare leveranciers

Samenwerken met (meerdere) betrouwbare leveranciers maakt de onderneming minder kwetsbaar voor financiële of andere risico's. Als onderneming heb je meer vat op de kwaliteit en continuïteit van de geleverde producten of diensten.

Hierdoor verminderen de risico's op problemen in de voorraad- en toeleveringsketen die uiteindelijk ook kunnen doorlopen naar eigen klanten. Als onderneming vermijd je daarmee financieel verlies, reputatieschade of juridische problemen.

DOEN WE AL **PRIORITAIR** **NIET-PRIORITAIR**



Inschakelen externe adviseurs

Het inschakelen van externe adviseurs of een externe adviesraad kan op verschillende manieren bijdragen aan de groeistrategie van een onderneming. Als domeinexperten van buiten de organisatie hebben zij een klare, onafhankelijke kijk op het aanpakken van nieuwe uitdagingen, het verbeteren of versnellen van bedrijfsprocessen, het invoeren van nieuwe innovaties of (digitale) technologieën, het creëren van een gezonde en aangename werkomgeving, juridisch advies, enzovoort.

Met hun expertise en ervaring kunnen zij een grote bijdrage leveren in het versterken en ondersteunen van het interne team.

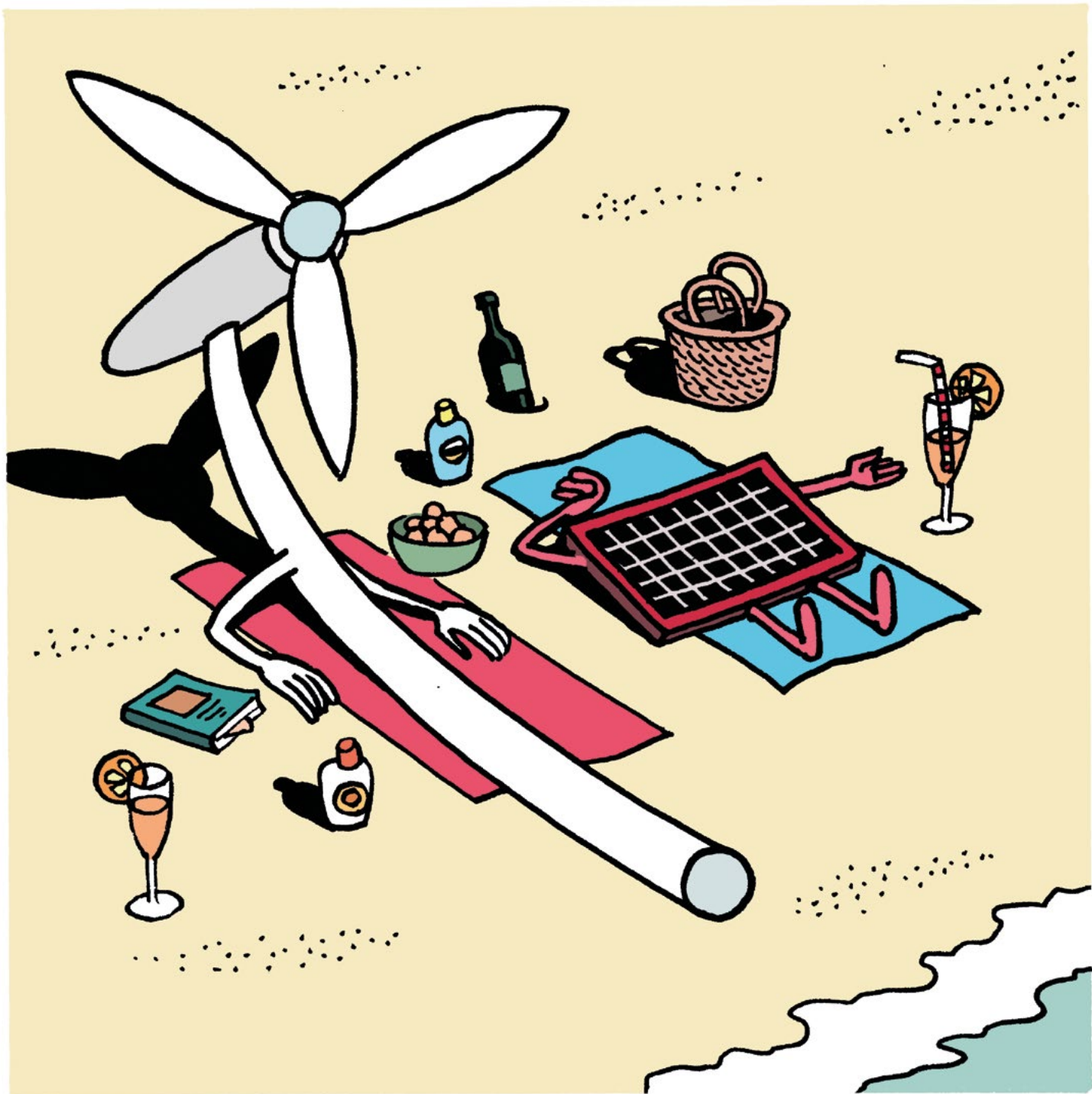
DOEN WE AL **PRIORITAIR** **NIET-PRIORITAIR**



Beter en zuiniger beheer van energiebronnen en grondstoffen

Een beter en zuiniger beheer van energiebronnen en grondstoffen heeft een directe impact op het beheersen van de kosten en het bewaken van de winstgevendheid. Het bedrijf wordt immers minder afhankelijk van externe energie- en grondstoffenleveranciers. Hierbij kan men inzetten op efficiënter gebruik van bestaande energiebronnen, het aanboren van duurzame of hernieuwbare energiebronnen, het hergebruik van grondstoffen, het energiezuiniger maken van bedrijfsprocessen of -technologieën, het tegengaan van verspilling, enzovoort. Daardoor kan men de bedrijfskosten reduceren maar draagt men ook bij aan het inperken van de milieu- en klimaatkosten voor de hele maatschappij. Bovendien versterkt een duurzamer energie- en grondstoffenbeheer ook de uitstraling van de onderneming.

DOEN WE AL **PRIORITAIR** **NIET-PRIORITAIR**



Bedrijfsvoering optimaal afstemmen op de Europese ESG-doelstellingen

(Environment, Social, Governance)

Door te ondernemen met oog voor de Europese ESG-doelstellingen houdt de onderneming in haar activiteiten en strategie rekening met milieu (Environment), mens (Social) en goed beleid (Governance). De onderneming heeft dus aandacht voor mensenrechten, consumentenbelangen en sociale, ethische en milieukwesties. En dit alles in nauwe samenwerking met haar stakeholders (aandeelhouders, personeel, klanten, leveranciers, buurtbewoners, ...). Inspanningen op de drie ESG-aspecten dragen niet alleen bij aan maatschappij of milieu, ze kunnen ook bedrijfseconomisch heel wat opleveren. Ook verhoogt de kans op samenwerking met andere bedrijven of banken, en versterkt het de reputatie en uitstraling als onderneming. Bovendien zullen in de komende jaren vanuit Europa steeds meer eisen gesteld worden om als bedrijf te rapporteren over ESG-inspanningen.

DOEN WE AL **PRIORITAIR** **NIET-PRIORITAIR**



Meer taken en verantwoordelijkheden geven om de betrokkenheid te verhogen

Door meer taken en verantwoordelijkheden in handen van de werknemers te leggen kan de betrokkenheid met hun job en bedrijf worden verhoogd. Meer betrokkenheid kan dan weer leiden tot meer erkenning, meer verbondenheid met de organisatie(doelstellingen), meer motivatie, frisse ideeën en efficiëntere prestaties. Dit alles heeft een positief effect op de arbeidsproductiviteit en de bedrijfsprestaties.

Het doorgeven van taken en verantwoordelijkheden gaat vaak samen met een open leiderschaps- en communicatiestijl, met nieuwe uitdagingen in de job en met de mogelijkheid om door te groeien.

DOEN WE AL PRIORITAIR NIET-PRIORITAIR

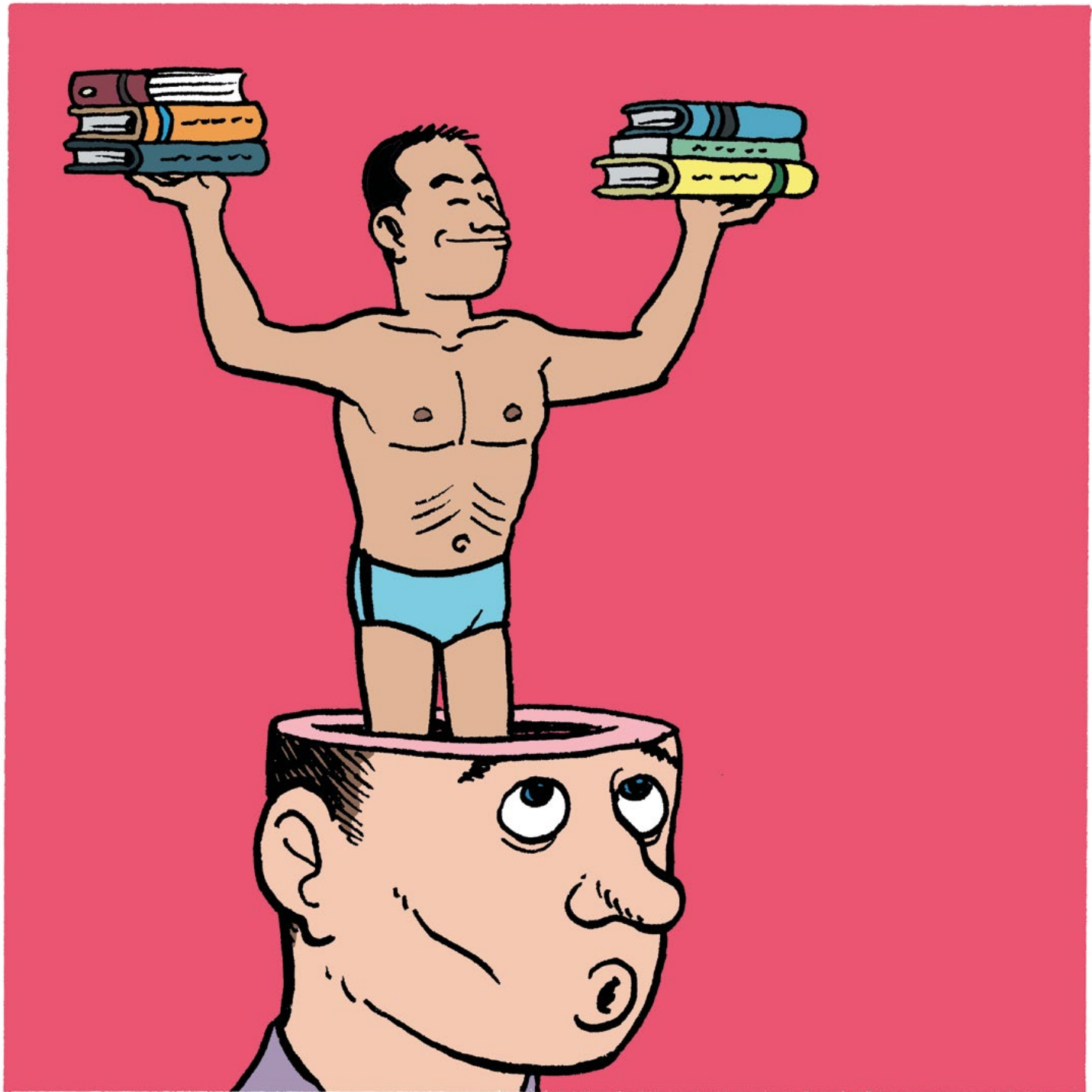


Opleiding en training voor competentieversterking van de werknemers

Door de huidige en toekomstige arbeidskrapte, heel vaak ook nog versterkt door snel wijzigende jobs en (digitale) vaardigheden, wordt het voor bedrijven hoe langer hoe moeilijker om de gevraagde competenties aan te trekken of te behouden. Om de groei van een bedrijf te waarborgen, vormen opleiding en training cruciale schakels. Dit om de competenties van eigen werknemers aan te scherpen, maar ook om nieuwe medewerkers (bv. via duaal leren) bij te scholen tot inzetbare arbeidskrachten.

Recent toonde de Hoge Raad voor de Werkgelegenheid nog aan dat de productiviteit hoger is in bedrijven die opleidingsinspanningen leveren. Daarbij kan het zowel gaan over opleidingen van formele aard als over informele opleidingen (bijvoorbeeld op de werkvloer zelf).

DOEN WE AL **PRIORITAIR** **NIET-PRIORITAIR**

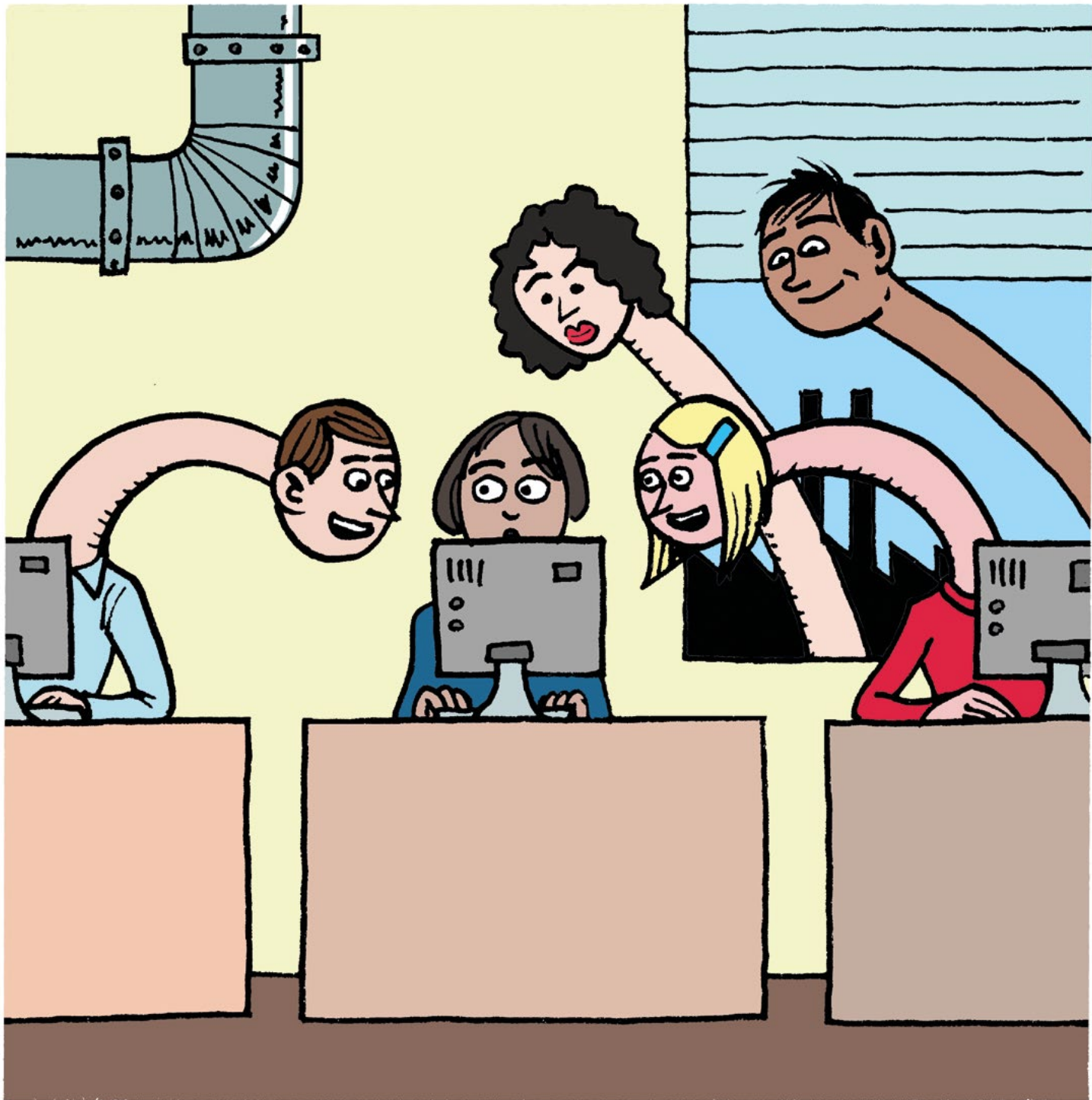


Actieve betrokkenheid van medewerkers bij product- en dienstverbeteringen

Een actieve betrokkenheid van werknemers in de uitvoering van hun functie of in de werking van het bedrijf, met ruimte voor inspraak voor verbeteringen, gaat heel vaak samen met een hoger welzijn op het werk. Toegewijde medewerkers zijn immers innovatiever en versterken de bedrijfs- en verbetercultuur in de onderneming. Vanuit hun ervaring hebben ze vaak een goed beeld van wat anders en beter kan. Dit resulteert in een grotere bereidheid om goed te presteren en in meer productiviteit.

Diverse onderzoeken tonen aan dat er een positief verband is tussen medewerkersbetrokkenheid en het ondersteunen van innovatie in het bedrijf.

DOEN WE AL **PRIORITAIR** **NIET-PRIORITAIR**

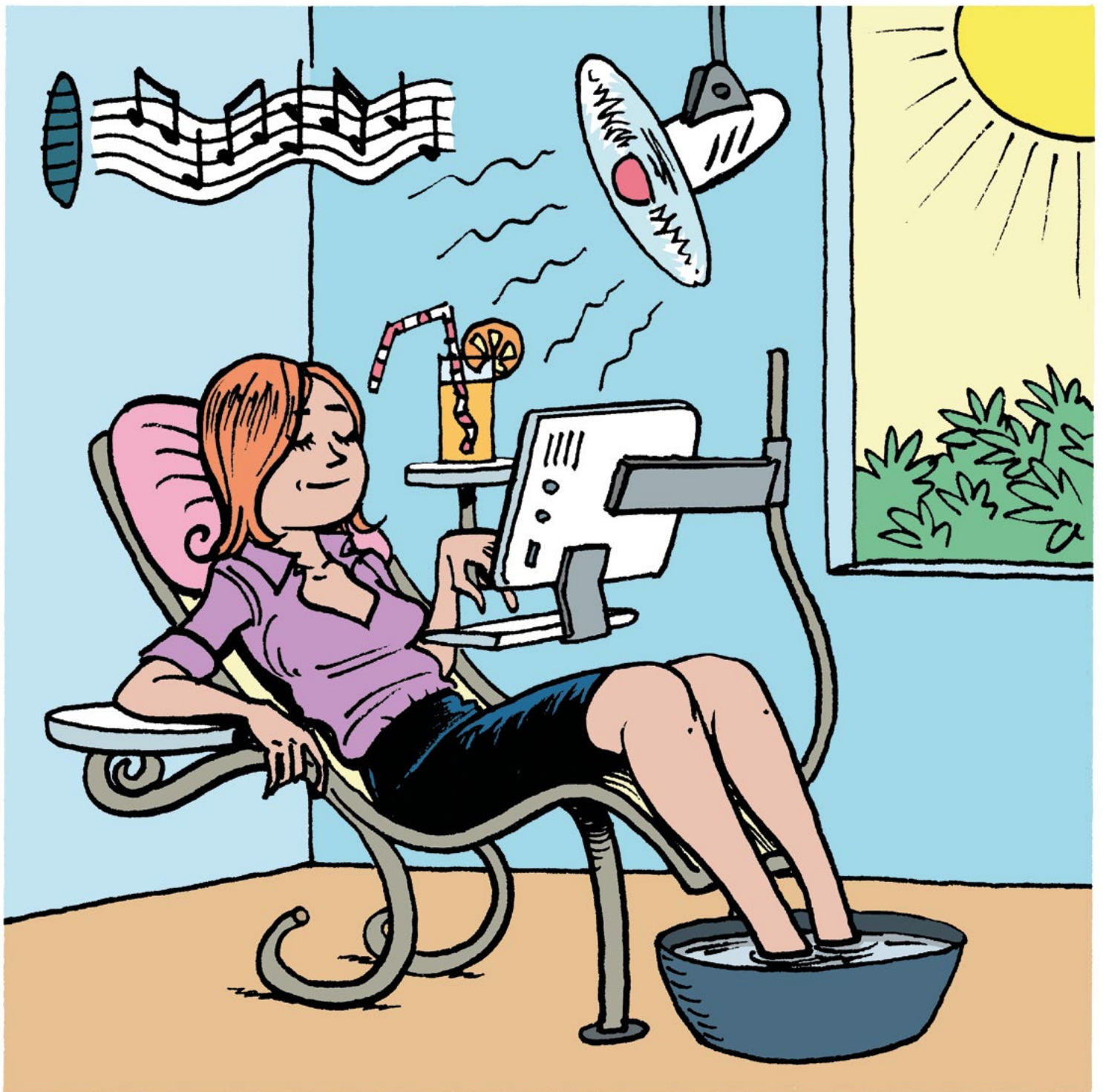


Gezonde en ergonomische werkomgeving voor de medewerkers

Gelukkige werknemers zijn vaak de meest productieve en creatieve werknemers. Doorgaans brengen werknemers zowat de helft van hun dag op de werkvloer door. Een gezonde en ergonomische werkvloer is dan ook onontbeerlijk opdat werknemers zich fysiek en mentaal goed voelen in hun job en hun bedrijf. Anders vergroot de kans op ziekte, demotivatie, burn-out of langdurige afwezigheid. En dat met nadelige gevolgen voor het welzijn van de werknemer zelf, maar ook voor de productiviteit en werking van de onderneming.

Op verschillende vlakken kan worden ingegrepen: een aantrekkelijke inrichting van de werkplek, het gebruik van ergonomisch materiaal, mogelijkheden tot sport of ontspanning, een aangename werkomgeving op vlak van licht, geluid, verwarming, enzovoort.

DOEN WE AL **PRIORITAIR** **NIET-PRIORITAIR**



Interne groeimogelijkheden binnen het bedrijf

Persoonlijke groei draagt bij aan de ontwikkeling van medewerkers en daardoor ook aan de groei van een bedrijf. Doordat werknemers zicht hebben op verdere kansen tot ontwikkeling en groei zijn zij meer gebonden aan de onderneming, meer gemotiveerd en productiever.

Interne groeimogelijkheden kunnen een opstap betekenen naar andere functies binnen de onderneming, maar bestaan vaak ook uit een groeitraject binnen de huidige functie van een medewerker.

Een goede coaching en begeleiding zijn belangrijke randvoorwaarden om interne groei te laten slagen.

DOEN WE AL PRIORITAIR NIET-PRIORITAIR

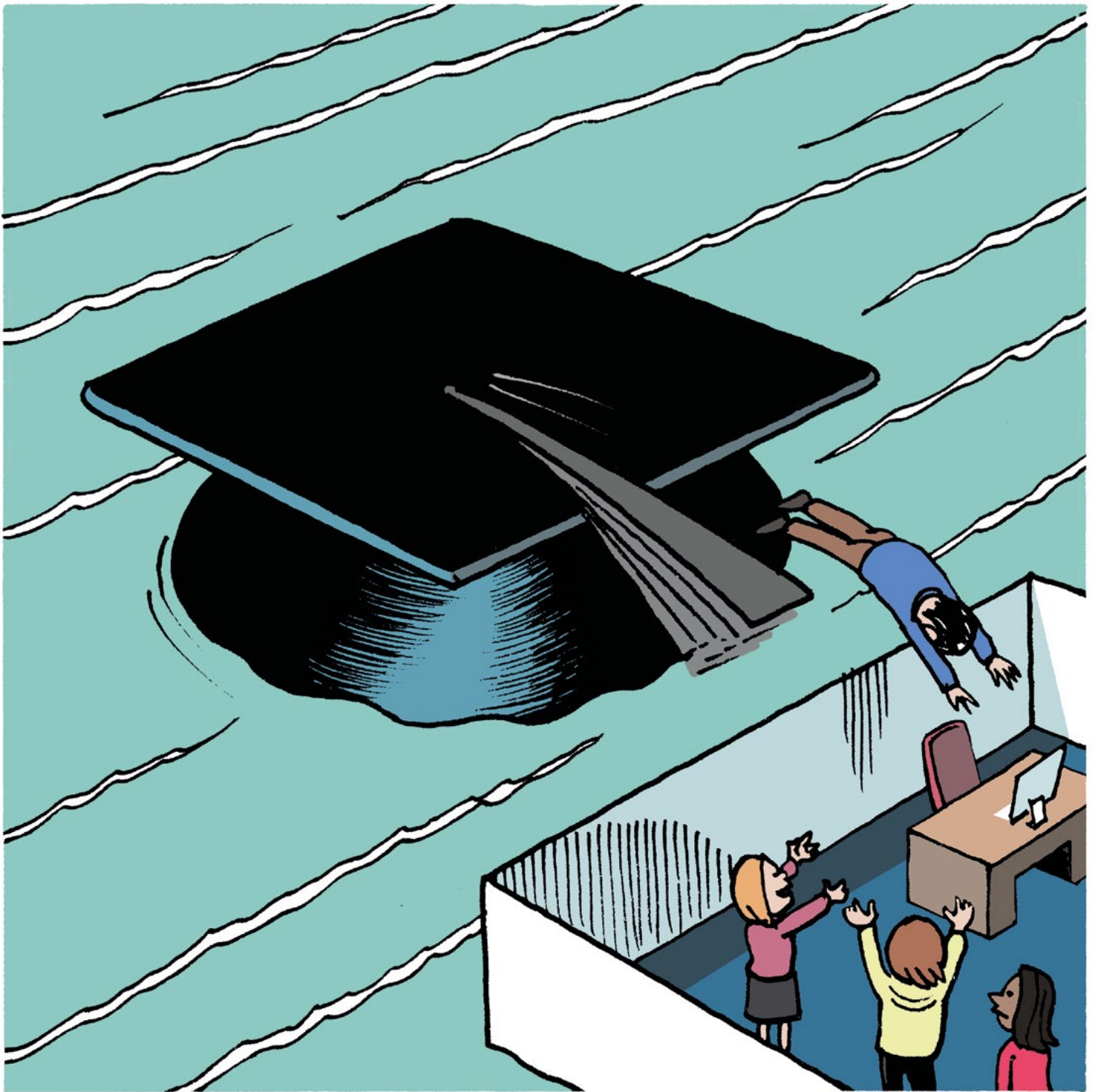


Meer universitaires aanwerven voor de organisatie

Werknemers met een hoger onderwijsniveau worden doorgaans meer en betere vaardigheden toegedicht. Dat kan gaan over specifieke, technische kennis die zij in hun (langere) onderwijsloopbaan opdeden, maar ook over algemene niet-technische vaardigheden: creativiteit, zelfstandigheid, probleemoplossend denken, sociale vaardigheden, enzovoort.

Het aantrekken van (meer) universitaires kan in die zin ook de groei, ontwikkeling en innovatiekracht van de onderneming versnellen. Recent onderzoek van de Nationale Bank van België toont aan dat hoger geschoolde werknemers, ook al hebben zij een hoger loon, verhoudingsgewijs meer bijdragen aan de productiviteit van een onderneming dan werknemers met een lager scholingsniveau.

DOEN WE AL **PRIORITAIR** **NIET-PRIORITAIR**



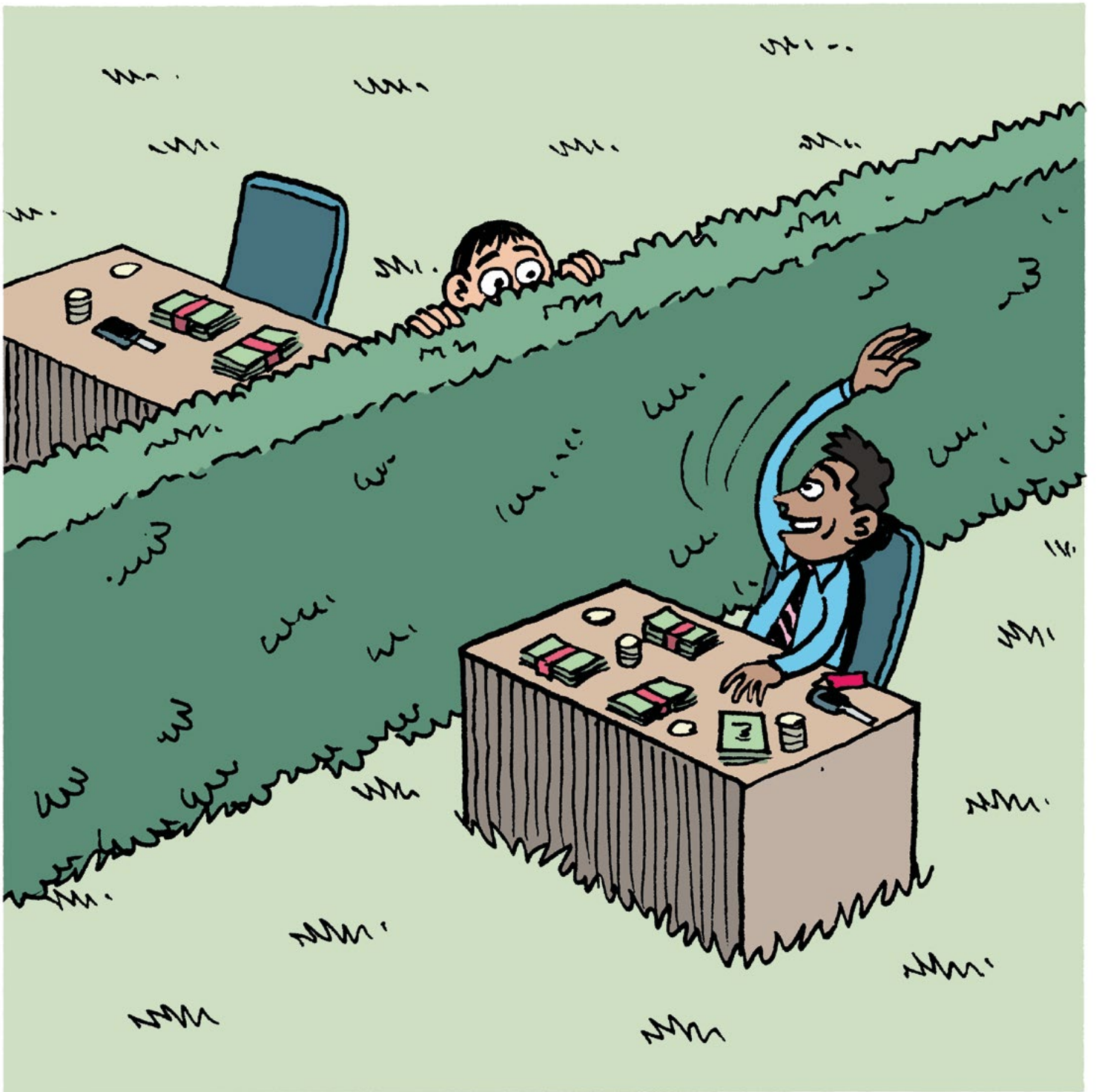
Beter loonpakket voorzien dan de concurrenten

Goede arbeidsvoorwaarden maken dat een onderneming aantrekkelijk is om nieuwe werkrachten te kunnen aanwerven of om huidige werknemers aan zich te binden.

Het loonpakket blijft een belangrijke motivator voor (potentiële) werknemers in de keuze van hun job of werkgever, en voor hun prestaties. Een beter loonpakket trekt bovendien makkelijker hoger opgeleiden aan, die verhoudingsgewijs meer bijdragen aan de productiviteit.

Daarnaast kan een bedrijf ook het verschil maken in het aanbod van extralegale voordelen, flexibele werkuren en werkplekken, groeimogelijkheden, een aangename werkomgeving, enzovoort.

DOEN WE AL **PRIORITAIR** **NIET-PRIORITAIR**



Een lange-termijn-innovatieplanning

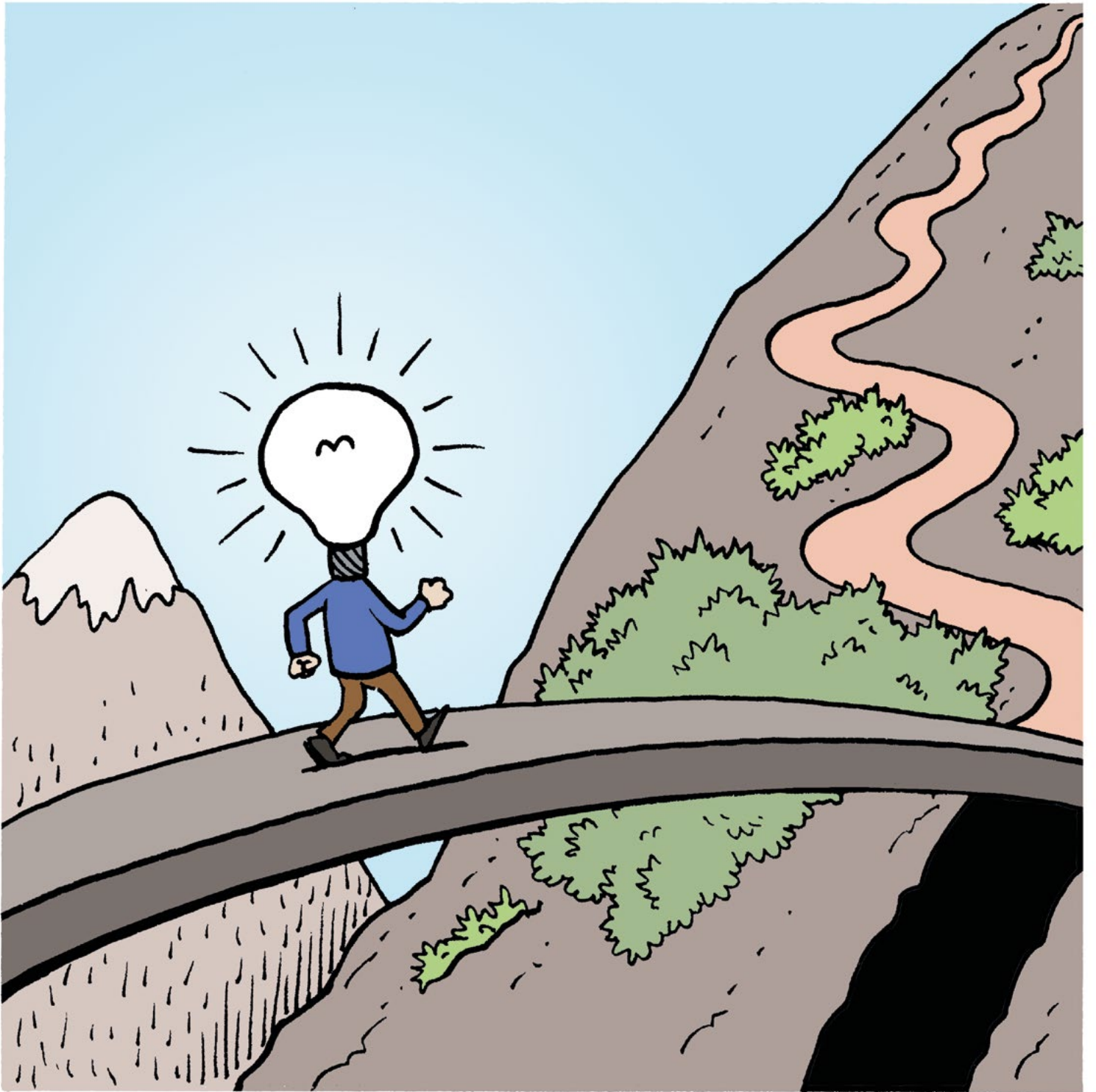
Een geslaagde innovatie toont zijn meerwaarde op korte en lange termijn, en dit in vele aspecten van de bedrijfsvoering. Hiervoor is een strategische langetermijnplanning nodig, gericht op de efficiënte inzet en afstemming van middelen, kapitaal en mensen. Daarbij kan de focus liggen op technologische ontwikkelingen, markt- en productontwikkelingen, nieuwe werkvormen, management en coaching, onderzoek en ontwikkeling, enzovoort.

Het uitgangspunt van die planning is een antwoord op drie vragen:

- Wat doen we?
- Voor wie doen we het?
- Hoe en waarin kunnen we uitblinken?

Strategische lange-termijn-innovatieplanning wordt best bekeken vanuit een perspectief van meerdere jaren.

DOEN WE AL **PRIORITAIR** **NIET-PRIORITAIR**



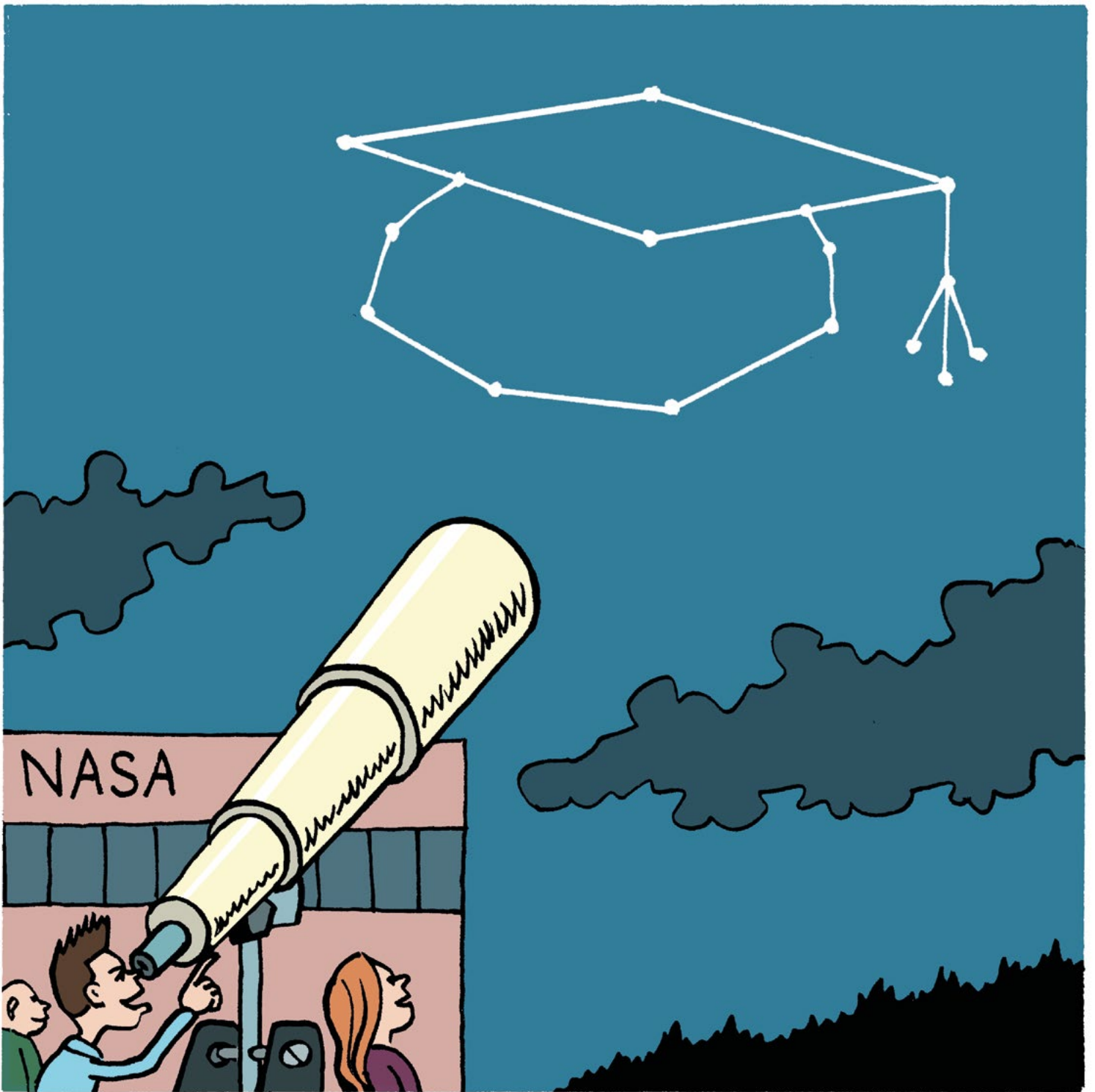
Samenwerking met kennisinstellingen en kennisclusters

Het samenwerken met kennisinstellingen of kennisclusters kan voor bedrijven heel wat strategische voordelen bieden. Zo levert het toegang tot nieuwe innovaties, opkomende technologieën of recente inzichten op het vlak van onderzoek en ontwikkeling. Hierdoor kan men de groei versnellen en voorsprong nemen op anderen.

Door samen te werken met kennisinstellingen of binnen een kenniscluster verwerft een bedrijf bovendien een plaats in bestaande ecosystemen of economische waardeketens, en verhoogt het de zichtbaarheid als innovatieve onderneming.

Verder kunnen bedrijven ook makkelijker aankloppen voor gerichte adviezen (via bijvoorbeeld contractonderzoek), voor ruimere onderzoekstrajecten of voor deelname aan innovatieprojecten.

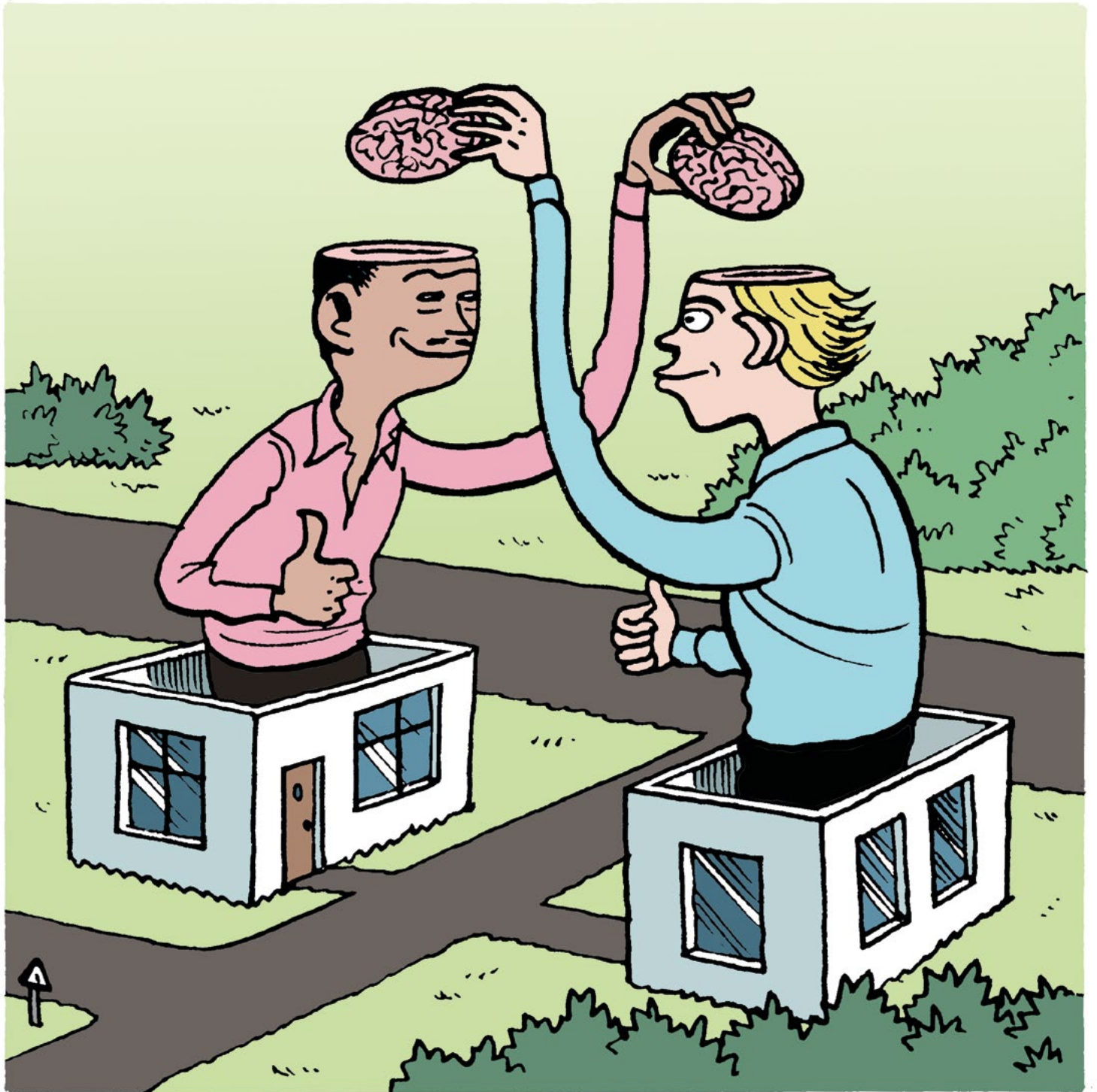
DOEN WE AL **PRIORITAIR** **NIET-PRIORITAIR**



Kennis uitwisselen met andere bedrijven

Kennis is macht, maar kennis delen is kracht. Kennisoverdracht is dan ook één van de doorslaggevende factoren om te kunnen blijven groeien, zeker in de huidige kenniseconomie. De opgebouwde expertise binnen het ene bedrijf kan perfect aanvullend zijn op die van een ander bedrijf, waardoor de bestaande knowhow verder verfijnd en verruimd kan worden. Hierdoor kunnen nieuwe businessmodellen of groeistrategieën ontstaan. Door open en transparant kennis te delen krijg je feedback en andere inzichten. Ook zullen bedrijven onderling sneller hun kennis delen en ontstaan er nieuwe opportuniteiten om te blijven groeien. Om de kans tot kennisvergaring en -uitwisseling tussen bedrijven te verhogen kan het interessant zijn om aansluiting te hebben bij ondernemersnetwerken, werkgevers- of sectororganisaties.

DOEN WE AL **PRIORITAIR** **NIET-PRIORITAIR**



Overnames om bestaande kennis, technologieën en diensten binnen te halen

Een onderneming kan autonoom groeien, maar ook door een ander bedrijf over te nemen. Zo een strategische overname biedt een bedrijf complementaire kennis, technologieën en diensten die de werking en het marktgebied verder kunnen optimaliseren en uitbreiden. Voorts heeft het ook voordelen qua opstartkosten, synergieën (bv. kostenbesparing van gemeenschappelijke kosten, groter marktaandeel), de opstap naar het buitenland, uitbreiding van aanwezige competenties, meer controle over de toeleveringsketen, enzovoort.

Er zijn echter ook risico's bij een overname. Vandaar dat een geslaagde bedrijfsovername heel wat voorbereiding vraagt. Bijstand door diverse adviseurs is zeker aangeraden.

DOEN WE AL **PRIORITAIR** **NIET-PRIORITAIR**



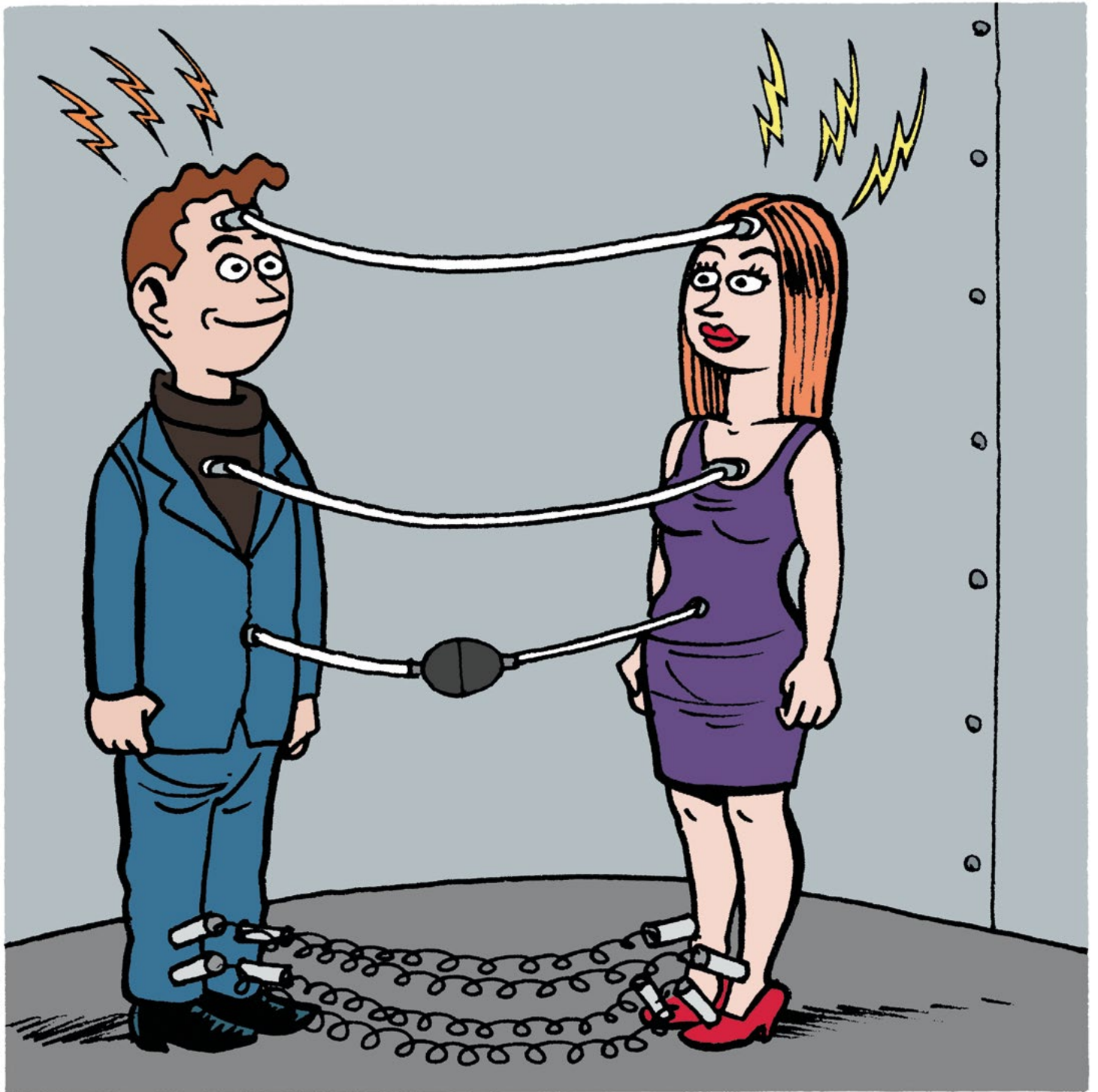
Strategische samenwerkingen om kennis, efficiëntie en markt bereik te verhogen

Strategische partnerschappen tussen bedrijven zijn vaak gericht op lagere aankooprijzen door grotere afnames en op een uitbreiding van het klantenbestand.

Een strategische samenwerking kan er ook op gericht zijn om de eigen bedrijfsprocessen te optimaliseren door het aantrekken van expertises die in andere bedrijven aanwezig zijn.

Via allianties kunnen bedrijven de risico's (die bv. met een overname gepaard gaan) minimaliseren en het hefboomeffect van de samenwerking maximaliseren.

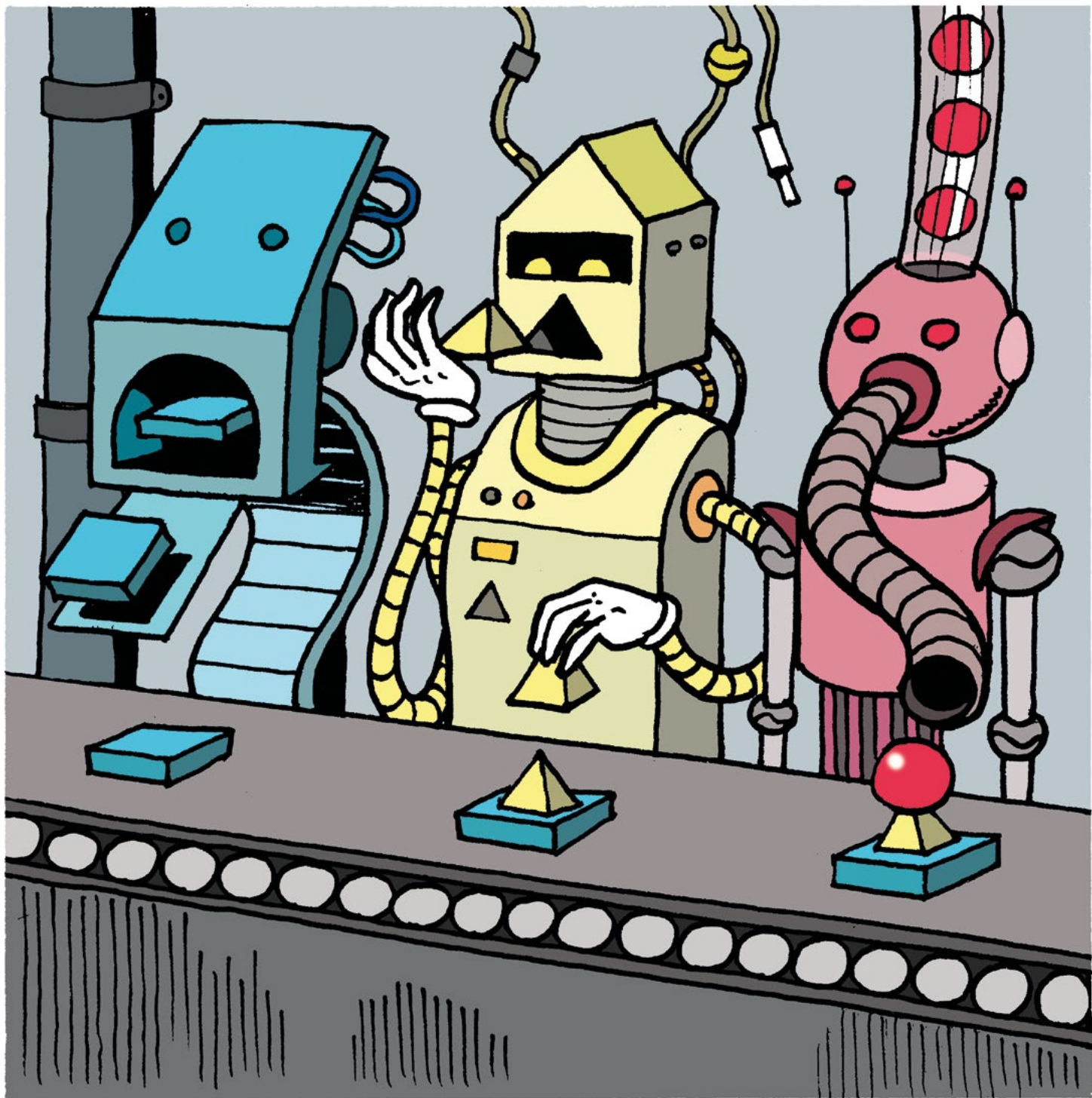
DOEN WE AL PRIORITAIR NIET-PRIORITAIR



Nieuwe digitale technologieën implementeren in het productieproces

Nieuwe digitale technologieën bieden kansen om op een meer kosten-efficiënte manier preciezer, flexibeler, sneller en unieker te produceren. Digitalisering zorgt voor een betere workflow (bv. door automatisering), meer efficiëntie, betere producten, hogere productiviteit of zelfs geheel nieuwe diensten. Dit brengt ook weer andere voordelen met zich mee, zoals een beter concurrentievermogen, hogere omzet, betere arbeidsomstandigheden en nieuwe kanalen voor klantenwerving. Het succesvol implementeren van nieuwe digitale technologieën begint met een analyse van de huidige bedrijfsprocessen, de behoeften en de visie van het bedrijf. De inzet van nieuwe digitale technologieën zelf levert dan weer heel veel data op. Die kunnen op hun beurt worden ingezet om productieprocessen verder te verfijnen en de juiste bedrijfsstrategie uit te tekenen.

DOEN WE AL **PRIORITAIR** **NIET-PRIORITAIR**



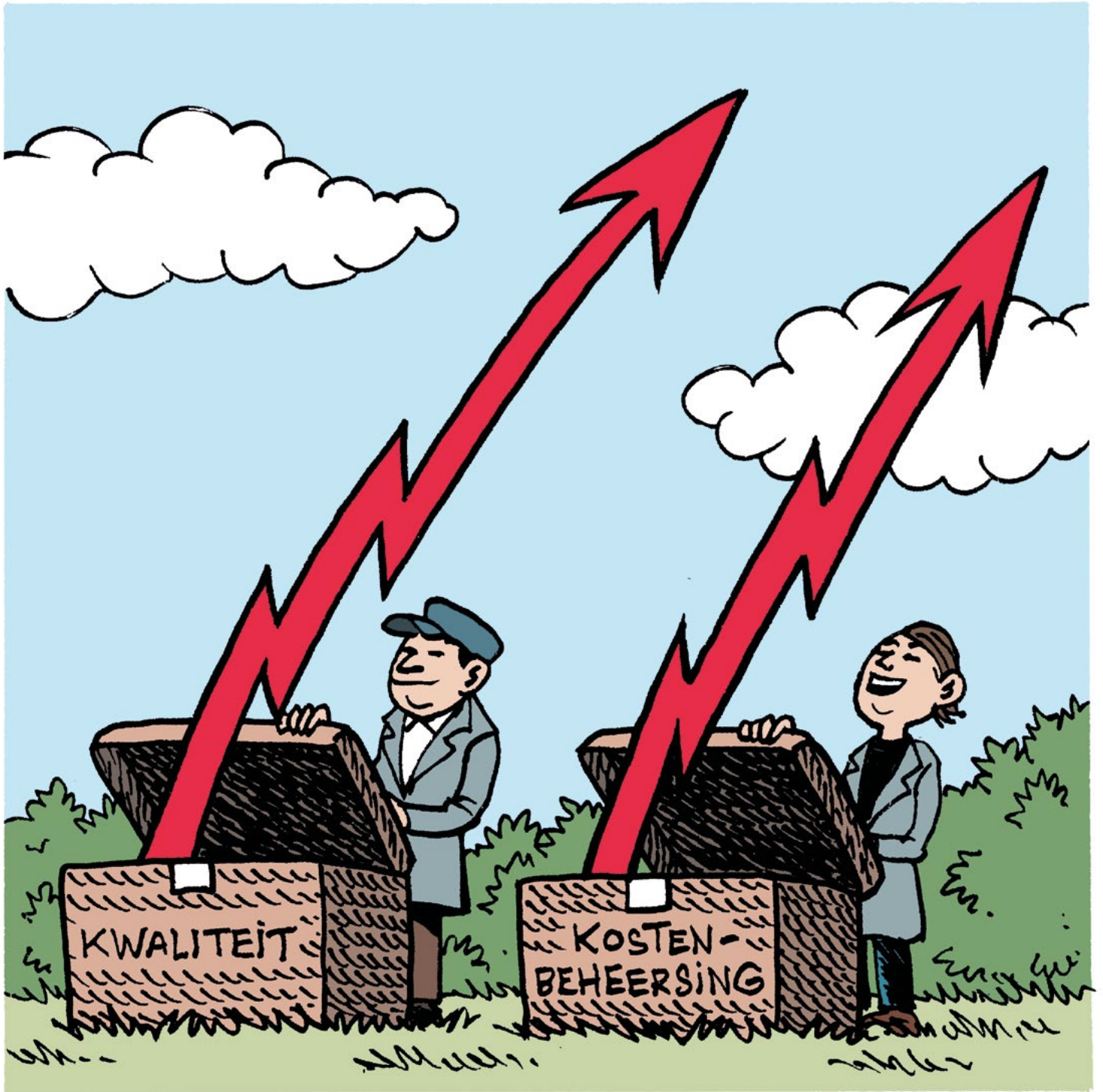
Datagedreven kwaliteits- en serviceverbetering en kostenbeheersing

Data worden gebruikt om de kwaliteit van producten en diensten te verbeteren en om de productieprocessen en dienstverlening efficiënter te maken. Door de toepassing van meer digitale technologieën beschikken bedrijven ook steeds vaker over uitgebreide data. Die zijn echter alleen nuttig als ze op de juiste manier worden verzameld, geïnterpreteerd en verwerkt.

Datagedreven bedrijfsvoering laat toe om op een snelle manier inzichten te vergaren, trends te ontdekken en bij te sturen waar nodig.

Bovendien geven data de inzichten om op maat van de klant productverfijningen te doen of de marketingstrategie uit te bouwen.

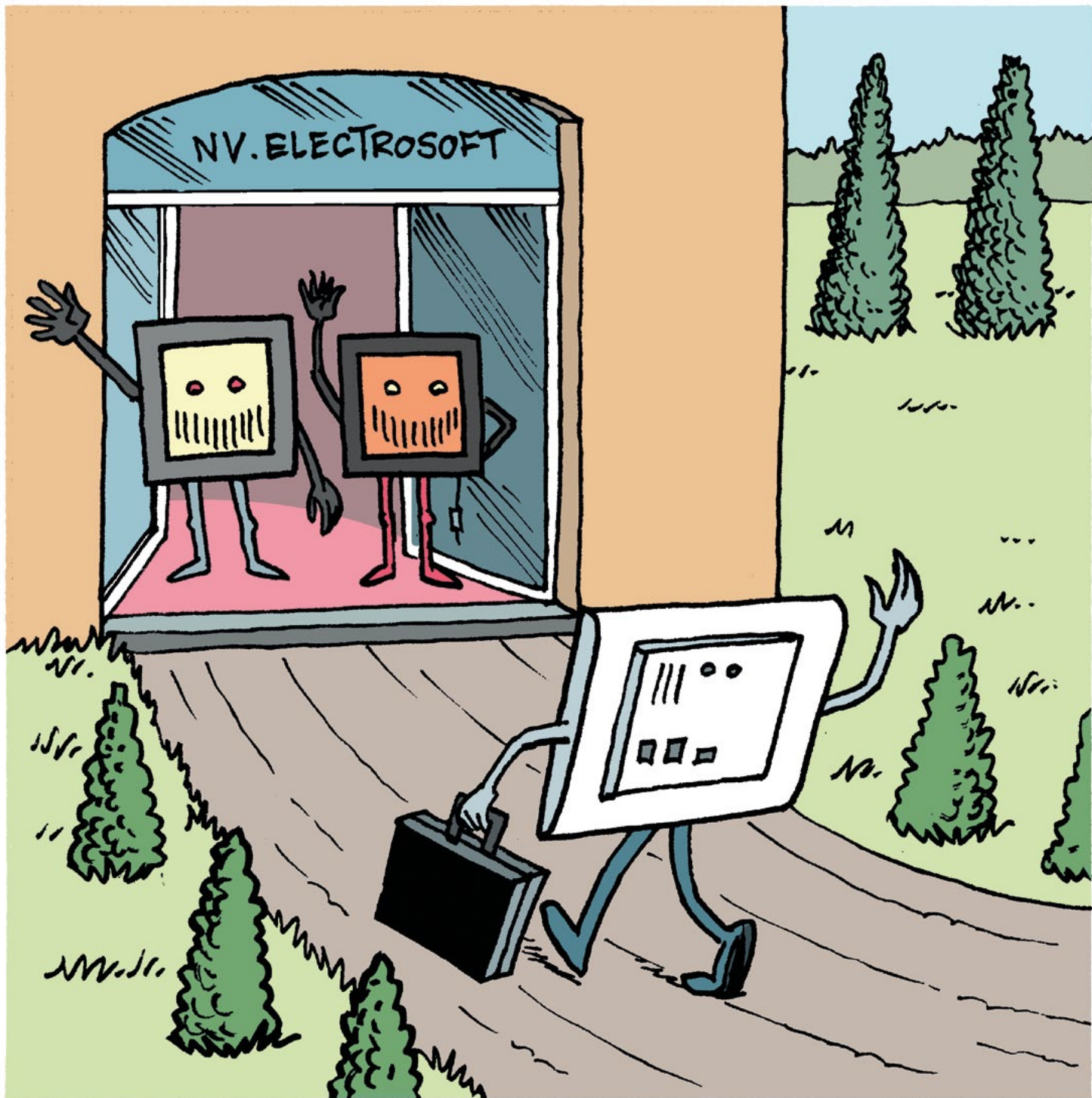
DOEN WE AL **PRIORITAIR** **NIET-PRIORITAIR**



Investeren in technologieën die op het punt staan om matuur te worden

Veelbelovende opkomende technologieën zijn doorgaans nog niet wijdverspreid. Toch trekken ze vaak wel al de nodige investeringen aan, zijn ze de kinderziektes al ontgroeid of vertonen ze andere tekenen van een nakende sprong vooruit. Als 'early adopter' investeren in deze technologieën is meestal nog redelijk betaalbaar en biedt een aanzienlijke kans op een groot groeipotentieel, een hoog rendement en een snelle 'return-on-investment' van zodra de technologie helemaal doorbreekt. De investeringen kunnen gebeuren om bedrijfsprocessen te verbeteren of om nieuwe producten of diensten te lanceren. De technologieën sluiten dus best aan bij de specifieke behoeften van het bedrijf. Vaak zijn ze er ook op gericht om een duidelijke maatschappelijk-economische meerwaarde te bieden (bv. op het vlak van milieu, energie of productiviteit) en de status quo te doorbreken.

DOEN WE AL **PRIORITAIR** **NIET-PRIORITAIR**



Vlotte en multimodale bereikbaarheid van het bedrijf (leveranciers, klanten, medewerkers)

Bedrijven, leveranciers, klanten en medewerkers streven naar veilig transport van en naar het bedrijf, in een zo kort mogelijke tijd en tegen zo laag mogelijke kosten. Goed en multimodaal bereikbare bedrijven zijn een aantrekkingspool voor nieuwe economische activiteiten. Bovendien zullen zij makkelijker personeel aantrekken en behouden.

Via een multimodale bereikbaarheid (weg, spoor, water, lucht) en via collectieve vormen van mobiliteit voor zowel personen- als goederenvervoer kunnen de transportkosten sterk gereduceerd worden.

Bovendien is het goed voor het milieu, wat afstraalt op het positieve imago van het bedrijf.

DOEN WE AL **PRIORITAIR** **NIET-PRIORITAIR**

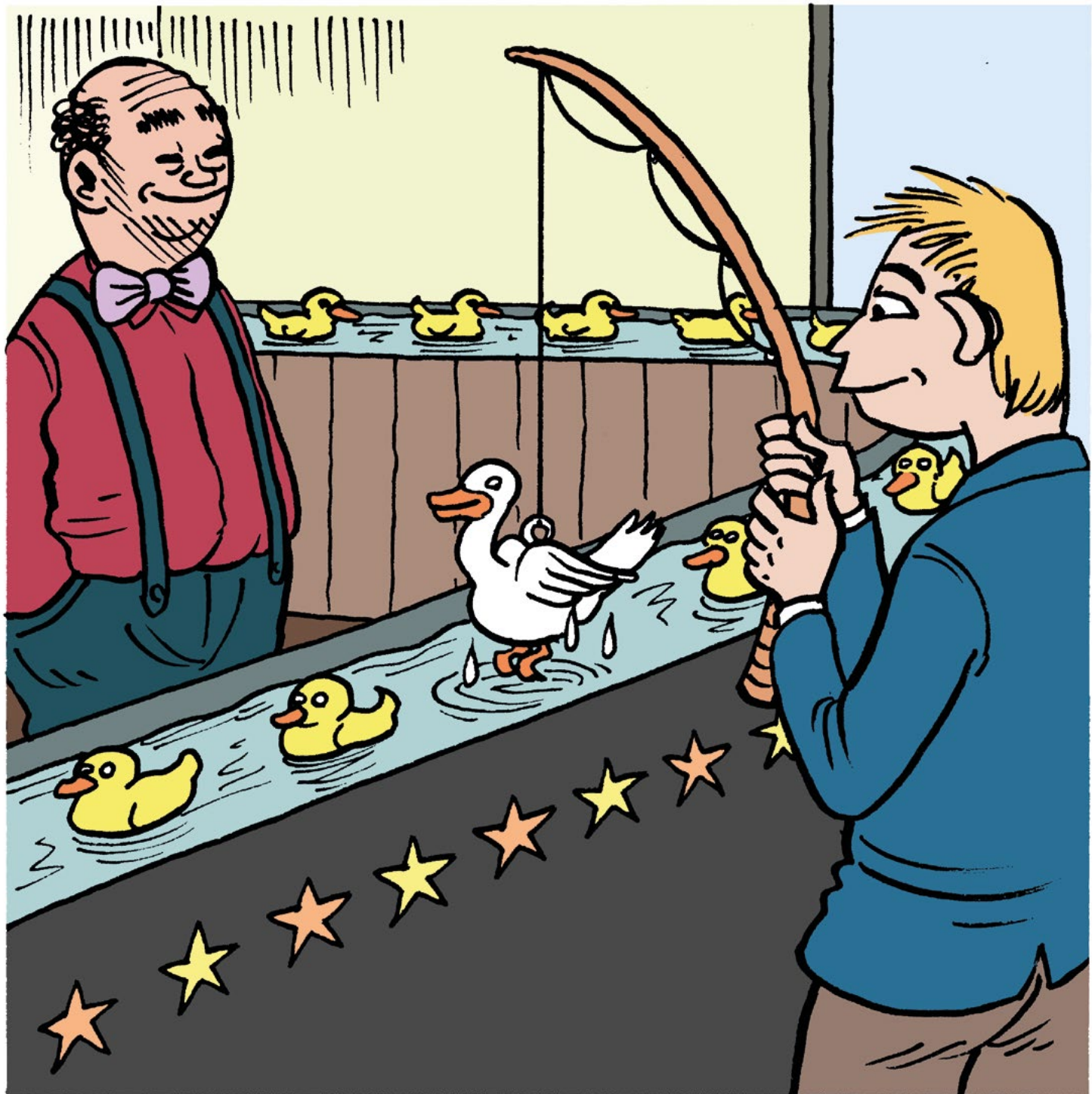


Investeringen concentreren op rendabelste activiteiten

Bedrijfsinvesteringen hebben doorgaans tot doel om het concurrentievermogen te verhogen en om groei op lange termijn te waarborgen. Bij de opmaak van investeringsplannen is het cruciaal om de juiste keuzes te maken. Een efficiënt gebruik van het beschikbare vermogen verhoogt de winst per geïnvesteerde euro.

Door de investeringen te concentreren op de meest rendabele activiteiten, kan het bedrijf verder blijven innoveren, specialiseren en zich onderscheiden. Hierdoor behoudt het een concurrentieel voordeel waardoor het haar marktpositie verder kan versterken.

DOEN WE AL **PRIORITAIR** **NIET-PRIORITAIR**



Diversificatie van afzetmarkten

Door aanwezig te zijn op verschillende markten creëer je als bedrijf meer stabiliteit en continuïteit. Bovendien maakt het de onderneming minder kwetsbaar en afhankelijk. Zo kan een daling van de vraag op de ene markt worden opgevangen door de stijgende vraag op andere markten.

De diversificatie van afzetmarkten kan zowel geografisch als sectoraal, of met het oog op andere doelgroepen. Zo laat export naar andere landen toe om het afzetgebied te vergroten, de beschikbare kennis te verruimen, de productiemiddelen winstgevender in te zetten en de omzet en verkoop op te schalen.

Om de afzetmarkt te vergroten kunnen producten ook in de markt gezet worden in aanverwante sectoren (bv. shop-in-shop) of op grotere (internet)platformen die vaak een ander doelpubliek bereiken.

DOEN WE AL **PRIORITAIR** **NIET-PRIORITAIR**

GO!

PANG!



Positieve cashflow om te kunnen blijven investeren

De cashflow is het verschil tussen de inkomsten en uitgaven over een bepaalde periode. Een positieve cashflow is cruciaal voor een gezonde onderneming. Het zorgt er niet alleen voor dat het bedrijf aan haar financiële verplichtingen kan blijven voldoen, tegelijkertijd biedt het ruimte om te investeren. En investeren is dan weer nodig om de productiviteit te verhogen en concurrentieel te blijven.

Uiteraard kan een grote investering tijdelijk tot een negatieve cashflow leiden, maar dan is het zaak om de investering zo snel mogelijk te laten renderen.

DOEN WE AL PRIORITAIR NIET-PRIORITAIR



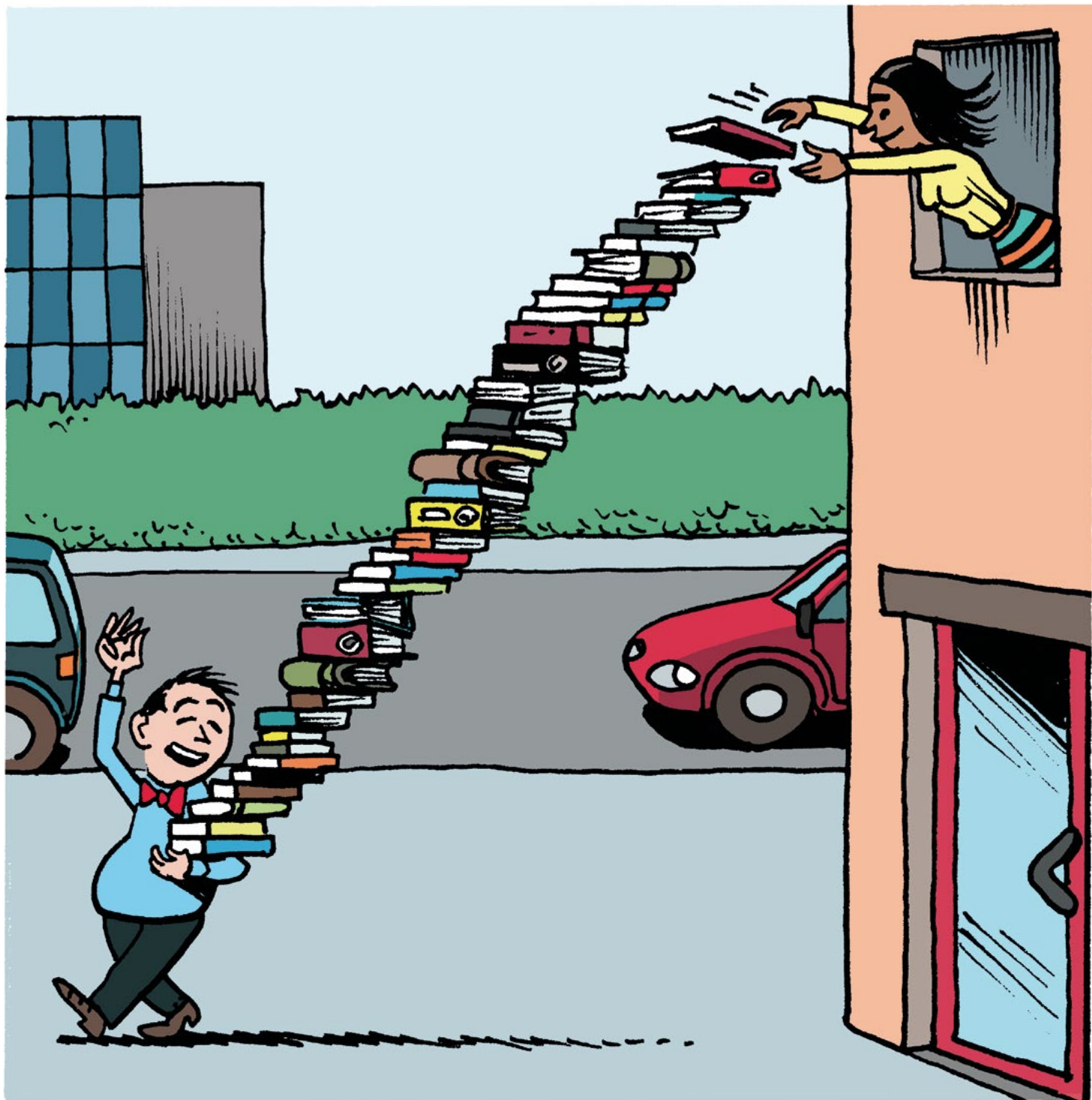
Minder winstgevende activiteiten uitbesteden

Door specialisatie en schaalgrootte kan het ene bedrijf bepaalde activiteiten sneller, efficiënter en kwalitatiever uitvoeren dan het andere bedrijf. Een analyse van de rendabiliteit en mogelijke uitbesteding van bedrijfsactiviteiten en -processen kan leiden tot forse kostenbesparingen en productiviteitswinsten.

Door minder rendabele activiteiten uit te besteden aan andere gespecialiseerde - en betrouwbare - bedrijven, kan het eigen bedrijf meer middelen en mensen inzetten op de kerntaken en activiteiten die voor zichzelf het meest rendabel zijn.

Bovendien laat dit toe om meer kwaliteit te leveren, maar ook om flexibeler in te spelen op nieuwe marktontwikkelingen.

DOEN WE AL **PRIORITAIR** **NIET-PRIORITAIR**



De 5 prioriteiten om mijn organisatie te versnellen

Kies de hefboomen die voor jouw organisatie het verschil kunnen maken, rangschik ze in volgorde van belangrijkheid en ga ermee aan de slag.

MANAGEMENT & PROCESSEN

- Specialisatie van producten en diensten
- Bedrijfs- en verkoopstrategie proactief afstemmen op nieuwe marktontwikkelingen en trends
- Uitgebreid netwerk van betrouwbare leveranciers
- Inschakelen externen in bestuur
- Aantrekken extern management
- Inschakelen externe adviseurs
- Beter en zuiniger beheer van energiebronnen en grondstoffen
- Bedrijfsvoering optimaal afstemmen op de Europese ESG-doelstellingen (Environment, Social, Governance)

MENSELIJK KAPITAAL

- Meer taken en verantwoordelijkheden geven om de betrokkenheid te verhogen
- Actieve betrokkenheid van medewerkers bij product- en dienstverbeteringen
- Interne groeimogelijkheden binnen het bedrijf
- Opleiding en training voor competentieversterking van de werknemers
- Gezonde en ergonomische werkomgeving voor de medewerkers
- Meer universitaireen aanwerven voor de organisatie
- Beter loonpakket voorzien dan de concurrenten

KENNIS & INNOVATIE

- Een lange-termijn-innovatieplanning
- Samenwerking met kennisinstellingen en kennisclusters
- Kennis uitwisselen met andere bedrijven
- Overnames om bestaande kennis, technologieën en diensten binnen te halen
- Strategische samenwerking om bestaande kennis, technologieën en diensten binnen te halen

DIGITALISERING & TECHNOLOGIE

- Nieuwe digitale technologieën implementeren in het productieproces
- Datagedreven kwaliteits- en serviceverbetering en kostenbeheersing
- Investeren in technologieën die op het punt staan om matuur te worden

CONCURRENTIE & INTERNATIONALISERING

- Vlotte en multimodale bereikbaarheid van het bedrijf (leveranciers, klanten medewerkers)
- Diversificatie van afzetmarkten
- Minder winstgevende activiteiten uitbesteden
- Investerings concentreren op rendabelste activiteiten
- Positieve cashflow om te kunnen blijven investeren

Actie met de steun van



Een uitgave van **POM Limburg**

Corda Campus, gebouw 6B,
Kempische Steenweg 303,
bus 101, 3500 Hasselt

+32 11 300 100
info@pomlimburg.be
pomlimburg.be

pom
Limburg
economisch
versnellen

DE TOEKOMST WAAIT HET KRACHTIGST IN LIMBURG.

De vriendelijkste plek om te werken,
ondernemen, innoveren en excelleren.

www.pomlimburg.be

pom

Limburg
economisch
versnellen