

Zeven Limburgse bedrijven bij allerbeste van het land

HASSELT - Er blinken zeven Limburgse bedrijven in de lijst van de 204 superieure groeibedrijven van ons land. Dat blijkt uit een omvangrijke studie van Deloitte, waarbij de onderzoekers op zoek gingen naar het geheim van het succes.

Hoe komt het dat sommige bedrijven - ook in crisistijden - erin slagen om zowel te groeien in omzet als in winstgevendheid? Op vraag van het VBO gingen onderzoekers van Deloitte op zoek naar het antwoord op die vraag.

"Terwijl sommige bedrijven alle moeite hebben om het hoofd boven water te houden, is er toch een aantal dat erin slaagt om buitengewone resultaten voor te leggen", zegt Jean-Michel Mollo van Deloitte. "Wij gingen op zoek naar die bedrijven en stelden ons de vraag wat ze gemeen hebben, en of andere bedrijven hun formule kunnen kopiëren."

Deloitte dook om te beginnen in de jaarrekening van meer dan 5.000 Belgische bedrijven - kmo's én grotere bedrijven - in negen verschillende sectoren over de jongste tien jaar. Ze keken daarvoor naar twee parameters: de groei in omzet en de groei van de winst vergeleken met de balans (return on assets).

Top van de top

Uit die massa gegevens distilleerde Deloitte de 30 procent best presterende bedrijven (Q70), zowel in omzetgroei als in groei van de rendabiliteit. "Dat wil niet zeggen dat andere bedrijven niet zijn gegroeid, maar ze groeiden niet zo sterk als deze outperformers", zegt Dominique Roux van Deloitte. "Typisch aan deze bedrijven is dat ook zij bij het begin van de crisis vaak een klap kregen. Maar ze hebben zeer snel kunnen omschakelen en aanknopen bij hun groeipad (het plan dat een onderneming uitstippelt hoe ze wil groeien, red)." Uiteindelijk bleef een lijst over van 204 superieure groeiers: slechts 4 procent van alle bedrijven die in het onderzoek waren betrokken. "In verder onderzoek zijn we op zoek gegaan naar het geheim van het succes van deze top-topbedrijven", zegt Mollo. Dat gebeurde aan de hand van drie vragen:

a. Hoe weet u waarde te creëren voor uw klanten?

b. Hoe weet u waarde te creëren voor uw bedrijf?

c. Wat doet u als de wereld rondom u verandert?

De navraag heeft geleid door drie regels die superieure groeibedrijven blijkbaar hanteren. "Regels 1 en 2 kunnen we bewijzen. Voor regel 3 hebben geen bewijzen, maar wel sterke aanwijzingen", zegt Roux.

Regel 1: Hecht meer belang aan waarde dan aan prijs.

"Bij de superieure groeiers vind je daarom geen discounters", zegt Mollo.

Regel 2: Kies voor groei van de omzet in plaats van het snijden in de kosten.

"Dat wil niet zeggen dat deze bedrijven niet zoeken naar minder kosten en hogere efficiëntie. Ze besparen daarentegen om te kunnen groeien en meer winst te halen. Het is een filosofie", zegt Roux.

"Deze bedrijven investeren ook systematisch méér in onderzoek en ontwik-

keling en innovatie. Zo slagen ze erin om meer niches te ontwikkelen."

Regel 3: Kies voor het snel uitvoeren van ideeën en experimenten, in plaats van het ontwikkelen van loodzware businessplannen.

"Deze bedrijven beschikken over zeer korte beslissingslijnen en/of laten hun personeel veel vrijheid. Het management luistert ook consequent naar de ideeën van de medewerkers. Er wordt snel groen licht gegeven om een idee uit te testen. Maar even snel wordt het experiment weer afgevoerd als het niet blijkt te lukken. Falen mag, het is hoegenaamd geen schande", zegt Mollo.

Besluit

Roux en Mollo stellen bij wijze van samenvatting vast dat superieure groeiers snel een beslissing nemen over projecten die tot duurzame omzet leiden. "Er zijn er niet veel die dat kunnen. Het is veel makkelijker om te snijden in de reiskosten bijvoorbeeld", zeggen Roux en Mollo. Deze bedrijven zijn vaak ook erg internationaal gericht. "Dat blijft toch een probleem in Limburg en in de rest van Vlaanderen."

Tot slot beschikken deze bedrijven over een uitgebreid netwerk van andere bedrijven, waar ze van leren en mee samenwerken en die ze als klankbord gebruiken en bij wie ze ideeën aftoetsen. "Het is deze mix die tot succes leidt."

Dominiek CLAES



Rajapack Benelux, een van de superieure groeiers.

7 SUPERGROEIERS (*)

1. Belform-Recor

Sint-Truiden
salons en zetels

2. Europower Generators

Nieuwekerken
generatoren

3. Facil Europe

Genk
kleine bevestigingsmaterialen
voor automotive

4. JBC

Houthalen-Helchteren
retail van kleding

5. Kramp

Lummen
onderdelen van en diensten voor
land- en tuinbouwmachines

6. Maars Jansen

Meeuwen-Gruitrode
Verplaatsbare wanden

7. Rajapack Benelux

Tongeren
Verpakkingsmateriaal

* De lijst is in alfabetische volgorde.



Jean-Michel Mollo (links) en Dominique Roux van Deloitte: "Superieure groeiers nemen snel een beslissing over projecten die tot duurzame omzet leiden."

Foto's HBvL