

AL MEER DAN 900 KMO'S GINGEN DE UITDAGING AAN. MET SUCCES!

Bouwbedrijf Dillen, Balen

Nadat er steeds meer externe mensen bij het management betrokken werden, stond bouwbedrijf Dillen voor de uitdaging om binnen dat team een duidelijke visie uit te werken. "Eén van de grootste pluspunten van dit project, is dat het management een aantal zaken heeft uitgepraat die in de dagelijkse werking weinig aan bod komen", stelt eigenaar **Leon Dillen**. "Een externe consultant bekijkt het bedrijf ook anders dan wij. Dat biedt een grote meerwaarde."



PR Agency Oona, Antwerpen

"Nadat we in sneltempo groeiden, was de nood aan een pauzeknop hoog om als bedrijf even voor een kritische spiegel te staan", vertelt managing director **Werner De Smet**. "Na een aantal interactieve sessies kwam het concreet actieplan tot stand. Dit heeft vastgelegd hoe de succesvolle lijn van het verleden zonder trendbreuk moest doorlopen naar de toekomst. Permanente bijsturing is nodig voor zo'n plan. Een oefening zoals Strategisch Innoveren herhaal je daarom best regelmatig, liefst met externe hulp."



Werkhuizen Hengelhoef Industrial Coating, Genk

"Met een heterogene kernploeg 'verplicht' samen zitten, leidt niet zozeer tot nieuwe dingen", aldus zaakvoerder **René Winters**. "Maar dat daadwerkelijk samen zitten gebeurt gewoonlijk niet. De kracht van het project zat er voor ons dan ook in om zeer snel probleemgebieden in kaart te brengen en daarmee oplossingsgericht aan de slag te gaan. Bovendien gebeurde de invulling van de sessies volledig op maat van ons bedrijf."



Marnico (Ana Luz), Hasselt

Marnico wilde meer inzetten op klantenbinding door te focussen op waarden en cultuur. "Met een focus op waarden bied je betekenis aan de consument en bind je de consument aan je merk en bedrijf. Focus op de waarden vormt de band voor een nieuw energetisch contact tussen merk en klant," zegt zaakvoerder **Veerle Donné**. "De consultant heeft me gestimuleerd door te gaan op het gekozen pad. De gebruikte methodiek heeft me ervan overtuigd dat mijn sterke punten mooi aansluiten bij een onmiskenbare trend in de markt."

SNEL REAGEREN IS DE BOODSCHAP

UNIEK AANBOD

Dankzij de subsidies van EFRO en de Vlaamse overheid betaalt u slechts **1580** i.p.v. 6600 euro voor dit compleet begeleidingstraject.

Strategisch Innoveren Vlaanderen is een initiatief van Universiteit Hasselt en wordt gefinancierd door EFRO en de Vlaamse overheid.

Per Vlaamse provincie kunnen 25 kmo's deelnemen.

Overtuigd dat dit initiatief van Strategisch Innoveren het antwoord biedt op uw ondernemersvragen?

Of wenst u meer informatie?

Neem vrijblijvend contact op met Lieze Poesen op 011 26 86 40 of via strategisch.innoveren@uhasselt.be.



In strategische samenwerking met



met steun van het Agentschap Ondernemen



Europeese Unie

www.devilte.be

Strategisch Innoveren

Vlaanderen

Van goede ideeën naar concrete acties

UNIEK AANBOD

Slechts **1580** i.p.v. 6600 euro. Dankzij subsidies van EFRO en de Vlaamse overheid. Max. 25 kmo's per Vlaamse provincie.

WELKE PRODUCTEN UIT UW AANBOD GENEREREN HET MEESTE RENDEMENT?

WEET U WELKE VERWACHTINGEN LEVEN BIJ UW KLANTEN EN VOLDOET U HIERAAN?

ZIT DE INTERNE ORGANISATIE JUIST EN BENUT U ALLE KANSEN IN DE MARKT?

Op zoek naar het antwoord op deze en andere strategische vragen?

Laat u dan ondersteunen door het project Strategisch Innoveren. Het resultaat is een concreet actieplan op maat waarmee u als ondernemer meteen aan de slag kunt.



www.strategischinnoveren.be

www.strategischinnoveren.be

MAAK DE JUISTE STRATEGISCHE KEUZES, OOK VOOR DE TOEKOMST

Als drukbezet bedrijfsleider van een kmo heeft u vaak niet de tijd om stil te staan bij strategische keuzes over uw bedrijf. Toch zijn net die keuzes erg belangrijk, zeker in tijden van economische crisis. Met het kmo-project van Strategisch Innoveren Vlaanderen helpen ervaren consultants u om aandacht te besteden aan uw bedrijfsstrategie.

WAT MAG U VERWACHTEN?

- Een korte maar krachtige interventie van een ervaren consultant
- Inzicht in de sterktes en zwaktes van uw bedrijf en prioritaire verbeterpunten
- Een 'andere' discussie met uw medewerkers
- Een concreet uitvoerbaar actieplan op maat, waarvan daadwerkelijk één actie wordt gerealiseerd

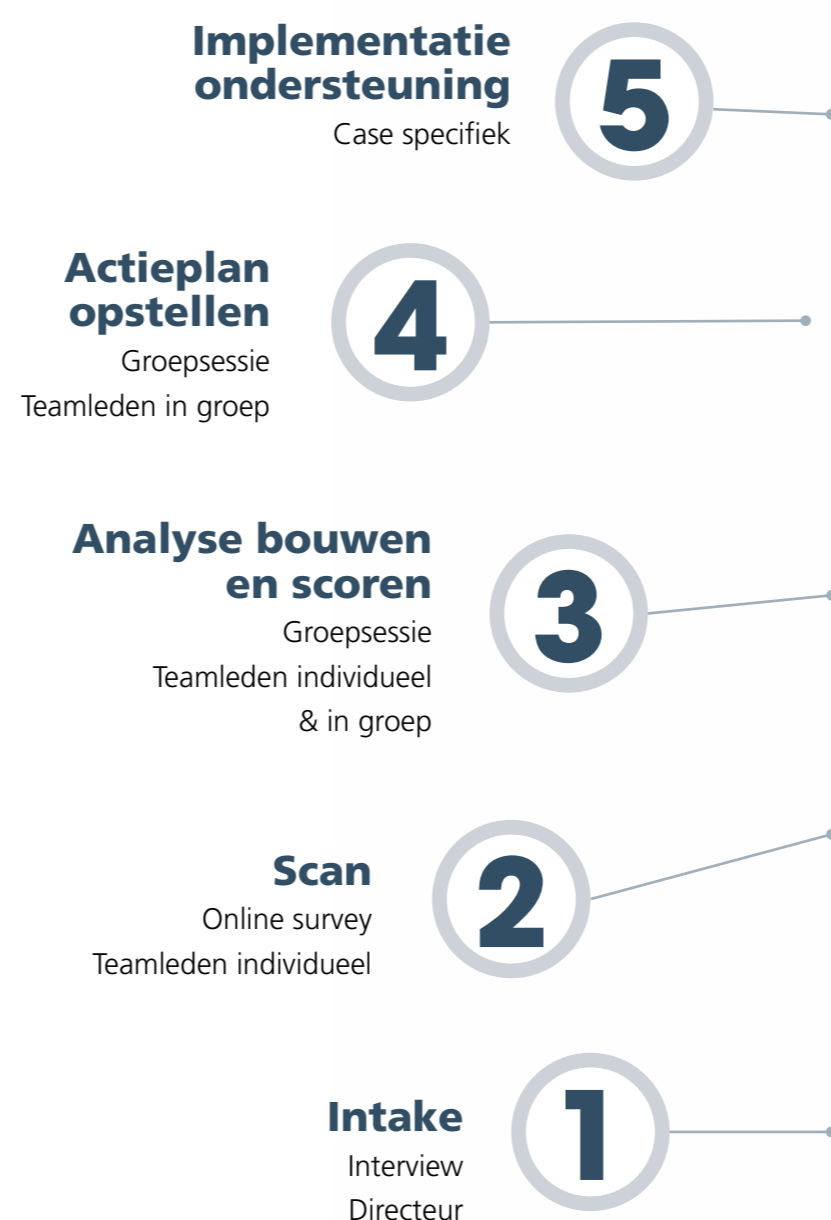


IN VIJF STAPPEN NAAR EEN CONCREET ACTIEPLAN

De strategieoefening bestaat uit vijf stappen, die een kernteam uit uw bedrijf stap voor stap doorloopt. De meeste kmo's stellen een groep van een vijftal personen samen om de toekomst van de onderneming kritisch onder de loep te nemen en met de hulp van onze consultants te komen tot werkbare conclusies.

Onze consultants houden de discussie zinvol en constructief. Bovendien voeden ze die ook inhoudelijk om aan het einde van het traject een duidelijk plan te formuleren. Hiermee kunt u de verbeteringen inzetten.

De achterliggende methode van de strategieoefening is ontwikkeld door UNU-MERIT (Universiteit Maastricht) in samenwerking met Universiteit Hasselt.



WAAROM DEELNEMEN VOOR U INTERESSANT IS

Aan welke voorwaarden moet mijn onderneming voldoen om te mogen deelnemen?

Zeer eenvoudig: het moet een Vlaamse kmo zijn die dit strategisch traject met volle goesting wil aanpakken. Vanuit Universiteit Hasselt nemen we de volledige administratie op ons. U hoeft dus geen vuistdik subsidiedossier op te maken. Vandaag inschrijven, betekent morgen deelnemen!

Kan elke Vlaamse kmo deelnemen aan het project?

Per Vlaamse provincie mogen we 25 bedrijven selecteren. Snel reageren, is dus de boodschap. We komen ook graag persoonlijk langs om mee te denken en het project vrijblijvend toe te lichten.

Waarom zou ik aan dit project deelnemen? Ik kan nu al amper de dagelijkse leiding over mijn onderneming bijhouden.

Ons motto luidt: 'Eerst denken, dan doen.' In veel bedrijven wordt zeer hard gewerkt, maar dat betekent niet altijd dat ze ook goed – lees: maximaal winstgevend of efficiënt – bezig zijn. Lucratieve kansen worden gemist, foute investeringen gebeuren, kosten lopen ongemerkt te hoog op. Samen met u drukken we even de pauzeknop in om de waan van de dag te overstijgen. Zeker in tijden van economische crisis of ontluikend herstel is het noodzakelijk om kritisch na te denken en de juiste strategische keuzes te maken voor de komende jaren.

Hoe weet ik of dit traject voor mijn onderneming werkt?

Onze grote sterkte ligt in de overkoepelende aanpak. Onze door de universiteit ontwikkelde methodiek gaat

Hieronder vindt u enkele veelgestelde vragen over Strategisch Innoveren. Heeft u nog andere vragen? Bekijk dan het volledige overzicht op www.strategischinnoveren.be of stel ze ons via strategisch.innoveren@uhasselt.be.

veel breder, maar ook dieper dan de traditionele sterkte-zwakteanalyses. Meer dan 900 kmo's uit allerlei sectoren gingen de huidige deelnemers in een vorig project al voor. Uit interviews en enquêtes achteraf bleek dat ze zeer tevreden waren met de opgeleverde resultaten.

Wat houdt dat concreet in, 'de juiste strategische keuzes maken'?

Eigenlijk gaat het om een aantal vragen die elke onderneming zich regelmatig zou moeten stellen. Welke investeringen genereren het meeste rendement? Hoe profiteren we maximaal van de huidige economische situatie? Welke verwachtingen leven bij onze klanten en voldoen we hieraan met onze producten? Zit de interne organisatie nog juist? Benutten we alle kansen in de markt? Het al dan niet juist beantwoorden van deze vragen én het maken van de juiste keuzes bepalen of een bedrijf verder groeit of dat het voortbestaan stilaan in het gedrang komt. Het project SI Vlaanderen ondersteunt u bij het stellen van de juiste vragen en het maken van de juiste keuzes.

