

HOE VERHOOG IK MIJN RENDEMENT?

Ondernemingen moeten concurreren. Vaak richten ze zich daarbij op de korte termijn door te snijden in de kosten, onderdelen uit te besteden of minder te investeren in medewerkers. *'Penny wise, pound foolish'*. Door meer van hetzelfde te doen als hun concurrenten merken ze dat de marges alleen maar afnemen en het rendement onder druk staat. Juist door jezelf te onderscheiden van concurrenten kun je de winstmarges en het rendement weer verhogen. Dit vereist investeringen in nieuwe verdienmodellen, de toepassing van nieuwe technologieën, keuze voor nieuwe distributiekanaalen of investeringen in nieuwe vaardigheden en opleidingen van medewerkers.

Korte en lange termijn

Zo heeft het bedrijf 247 TailorSteel in Varsseveld geïnvesteerd in digitale verdienmodellen om nieuwe klantensegmenten aan te boren. Resato uit Assen heft proactief ingezet op de nieuwe markt van waterstofauto's. Een andere mogelijkheid betreft investeringen in samenwerking met andere bedrijven om zo kennis, kunde, capaciteit en netwerk te bundelen. Goede ondernemers weten korte termijn prestatiedruk te combineren met lange termijn investeringen in toegevoegde waarde en onderscheidend vermogen.

HENK VOLBERDA
 HOOGLERAAR (RSM) STRATEGISCH
 MANAGEMENT & ONDERNEMINGSBELEID

