

Het geheim achter het succes van de Metaal Industrie Gazellen

17 februari 2012, 01:00

Pascal Pollet

Pieter Kesteloot

De 'Metaal Industrie Gazellen'-award belonen de snelste industriële groeiers uit de metaalsector in België. Wat onderscheidt de winnende bedrijven nu van hun concurrenten? Als kennispartner van de awards hielp Sirris met de selectie en deed tijdens de evaluatie enkele interessante bevindingen.

Op 1 februari bekroonden het vakblad Industrie Technisch Management en Trends Top, in samenwerking met knowledge-partner Sirris, voor het eerst de snelste industriële groeiers uit de metaalsector met de 'Metaal Industrie Gazellen'-awards. Hiermee willen de organisatoren jaarlijks de onderlinge kruisbestuiving tussen deze snelgroeiende ondernemingen bevorderen en een voedingsbodem creëren voor zelfstandig ondernemerschap. De Winnaars van 2012 waren: FenekO bvba (Brussel), P. Lemmens Company SA (Wallonië), Metrotile Europe en Smulders Projects Belgium (Vlaanderen).



Kenmerken van snelle groeiers

Basiscriteria voor de awards

De kanshebbende bedrijven moesten ten minste vijf jaar bestaan en ten minste twintig nieuwe jobs gecreëerd hebben sinds hun ontstaan. De selectie van de uiteindelijke winnaars was gebaseerd op

een absolute en relatieve classificatie van de zakencijfers (en toegevoegde waarde), de cashflow en de toename aan personeel. Ook productiviteit werd in acht genomen.

Naast de analyse van de financiële cijfers werd - via interviews - onderzocht wat deze kanshebbende bedrijven onderscheidt van de anderen. Een goede productie is een noodzaak, maar geen garantie voor groei. Een viertal elementen die de gazellebedrijven typisch gemeen hadden met elkaar vielen de Sirris-experts op tijdens de selectie:

Voorloper wordt koploper

Deze bedrijven springen als eerste in op nieuwe marktopportunities en richten zich tot nieuwe, snelgroeiende markten. Door als één van de eerste in te spelen op nieuwe markten slagen ze erin om als voorloper een stevige reputatie uit te bouwen, waarna ze vervolgens in pole position staan om mee te groeien met de markt.

Strategie in levertermijnen en kwaliteit

De bedrijven kiezen resoluut voor korte levertijden en een superieure kwaliteit. Dit is voor veel bedrijven een evidentie, maar eigen aan de gazelles is dat zij door een duidelijke managementvisie en aanpak daar effectief ook in slagen. Zo kan men bijvoorbeeld bewust kiezen om enige overcapaciteit op machines en sleutelmedewerkers aan te houden, zodat er altijd voldoende capaciteit aanwezig is om snel en flexibel te kunnen inspelen op de wensen van de klanten.

Specialisten in één applicatie

Deze bedrijven kiezen er bovendien voor zich te specialiseren in een duidelijke toepassing. Door zich te focussen op één welbepaalde applicatie en klantensegment, in combinatie met een mentaliteit om op een doorgedreven manier continu te verbeteren, slagen ze erin om te excelleren in hun marktsegment en zo de concurrenten voor te blijven.

Kiezen voor win-win partnerships

De gazelles vallen voorts ook nog op door heel bewust de juiste partners te selecteren én te zorgen voor win-win partnerships. De juiste partners zijn daarbij niet de goedkoopste leveranciers, maar de best mogelijke: zij die de grootst mogelijke toegevoegde waarde kunnen leveren. Het succes van een bedrijf wordt immers niet alleen bepaald door de eigen werknemers en technologie, maar net zo goed door de capaciteiten van de partners.

Samengevat

- Kies voor een groeimarkt en stap er vroeg in, om een unieke positie te verwerven
- Focus je op korte leveringstijden en uitstekende kwaliteit
- Specialiseer je in één toepassing en blink hier in uit door je te focussen op continue verbetering
- Kies je partners verstandig en gebruik hen als een hefboom voor je bedrijfsactiviteiten

Productiviteit en concurrentiekracht

Productiviteit was een belangrijk criterium geweest bij de toekenning van de Gazelleprijs en is één van de belangrijkste parameters voor een bedrijf tegenover zijn concurrenten. Daarom heeft Sirris

een tool ontwikkeld, waarmee bedrijven gratis hun productiviteit online kunnen vergelijken met die van hun concurrenten: de [Competitor Benchmarker](#). Via de tool kan men ook de evolutie van de productiviteit en de productiviteitsgroei bekijken in functie van de tijd. Op die manier krijgt men een goede benchmark met zijn concurrenten.



Auteurs



Pascal Pollet



Pieter Kesteloot