



## Wat willen we bereiken: visie, missie en doelen

*Dit is een vereenvoudigde versie van de formele beleidsdocumenten van onze fictieve organisatie.*

*De beschrijving geeft eerst een korte uiteenzetting over hoe wij tegen de markt aankijken en de rol die wij daar voor onszelf zien, onze visie.*

*Daarna wordt dit concreter gemaakt via te bereiken doelen, en de wegen waarlangs. Voor een aantal onderdelen van onze bedrijfsvoering is dat richting gegeven en ingekaderd in specifiek beleid.*

### **De visie: onze markt en onze rol daarin**

De vraag naar standaard- en maatwerkproducten op het gebied van glas, neemt toe. Steeds meer weten de architectenbureaus de duurzame producten die een strakke vormgeving toelaten te waarderen in te verwerken in de ontwerpen voor huizen en andere gebouwen. Daarnaast is glas een materiaal dat niet vergaat en goed te recycleren is. Het is dus een markt die qua maatschappelijk imago de wind mee heeft.

Na de fusie van drie jaar geleden (Rozendaal's Glashandel b.v. en Draaisma Glas b.v.) heeft Bijvoorbeeld b.v. alle elementen in huis om aan die groeiende vraag te voldoen en een integraal aanbod van producten (en ook diensten) aan te bieden.

Door standaard producten snel en tegen scherpe prijzen te leveren hoeft een lokale glashandelaar zelf minder voorraad aan te houden. En door architectenbureaus en de grote bouwondernemingen te bedienen met een aanbod dat gebaseerd is op semi-maatwerk, zijn wij voor hen de deskundige tussenschakel met de internationale fabrikanten. Deskundige advisering, betrouwbare levering, just in time op de bouwplaats en meteen after sales service leveren als dat nodig is, is de manier waarop wij ons aanbod in de markt willen zetten. En dat is bedrijfseconomisch alleen haalbaar als we tenminste 30% aandeel hebben in de Nederlandse markt.

### **Wat streven wij na: onze missie**

Na de fusie zijn nog niet alle processen van de verschillende onderdelen van ons bedrijf optimaal op elkaar afgestemd. Die afstemming zal over 2 jaar optimaal moeten zijn, willen we ons doel (35% marktaandeel in Nederland) behalen.

Dit betekent wel dat het financieel resultaat van onze inspanningen de komende twee jaar nog niet op het gewenste niveau zal komen.

Voor de komende drie jaar hebben we prognoses, budgetten, omzet, productie en te behalen financieel resultaat opgenomen in het forecastdocument. Deze zijn geaccordeerd door de aandeelhouders.

Het forecast-document is bekend bij het management op de diverse niveaus, maar om praktische redenen nog niet opgenomen in Bizzknoweb

### **Doelen voor de komende drie jaar**

Ten eerste moeten we natuurlijk de dagelijkse dingen gewoon goed blijven doen, liefst nog iets beter. Daarnaast zullen er drie zaken de komende twee jaar onze bijzondere aandacht vragen.

a. Ondanks dat de verschillende onderdelen van de R&D Glasco-organisatie nog niet als 1 geoliede fabriek werken, zullen we naar de klanten dat beeld wel uit moeten stralen. Achter de schermen is het dus nog niet perfect en sommige zaken moeten opnieuw bedacht en ingeregeld worden. Je zou kunnen zeggen 'de winkel blijft open en de klant mag haast niets van de verbouwing merken'. Dat lijkt een wat rommelige aanpak en dat zal het in veel gevallen ook zijn. Maar bedenk wel dat we er op die manier ook heel goed achter komen hoe we het werk wel geregeld willen hebben.

Die werkwijze, die achter de schermen dus nog niet optimaal is, zal ons de komende jaren niet een goed financieel resultaat opleveren.

De aandeelhouders weten dat en verwachten de komende drie jaar geen dividend. De medewerkers zullen genoeg moeten nemen met hooguit een halve dertiende maand. Kortom we investeren samen in de toekomst.

Het doel is om over drie jaar wel de organisatie te zijn die we nu voor ogen hebben:

- 35% marktaandeel in Nederland en een hoge klanttevredenheid;
- rendement op het vermogen van 8%;
- uitkering van een 13<sup>e</sup> maand aan alle medewerkers als we die 35 en die 8 procent halen.

b. De komende drie jaar moet die geoliede fabriek dus gestalte krijgen. Anders zal het beoogde financiële resultaat over drie jaar nog niet op het niveau zijn dat we nastreven. We zullen een aantal verbeterprojecten in gang zetten, die bijzondere inzet van bijna iedereen vereisen.

c. Tegelijk zullen er een aantal nieuwe producten en diensten ontwikkeld worden die innovatief zijn in de markt. Hiermee kunnen we niet alleen meegroeien met de langzaam veranderende vraag. Ook wordt hiermee het gewenste imago onderstreept, waarvan ook het aanbod van onze meer klassieke producten profijt kan trekken.

### ***Voor welke aandachtsgebieden hebben en we specifiek beleid en waar is dat te vinden?***

Daar wordt op dit moment aan gewerkt.....