

WAAROM DUURZAAM CONCURRENTIEVOORDEEL ONTWIKKELEN?

1 juni '22

Strategie is het middel, duurzaam concurrentievoordeel is het resultaat. Waarom ga je strategisch aan de slag? Om duurzaam concurrentievoordeel te ontwikkelen. Maar wat houdt zo'n duurzaam concurrentievoordeel nu exact in?

Concurrentievoordeel vs. duurzaam concurrentievoordeel

Een **concurrentievoordeel** haal je makkelijk. Je start een nieuwe zaak op met een nieuw product. Of je trekt mensen met speciale vaardigheden aan om je zo te onderscheiden van je concurrenten. Maar wees je ervan bewust dat dit meestal tijdelijk is. Tientallen jaren geleden kon je gerust een decennium lang teren op dat ene concurrentievoordeel. Maar tijden veranderen. Er gebeurt veel meer om ons heen en het tempo waarop de wereld verandert is bijna niet bij te houden. Jouw concurrenten zitten ook niet stil. Ze houden je in de gaten en doen succesvolle acties na. Ze ontwikkelen een product dat geen exacte kopie is van het jouwe, maar dat evengoed inspeelt op de noden van de klant. Ze zien wie er bij jou is komen werken en doen hun best om iemand met een gelijkaardig profiel aan te trekken. Kortom, binnen het jaar is jouw concurrentievoordeel al helemaal geen voordeel meer.

Vandaar de toenemende nadruk op **duurzaam concurrentievoordeel**. Het woord duurzaam houdt in dat het iets is wat je op lange termijn onderscheidt. Het is dat wat je uniek en anders maakt. Op hoe meer vlakken je je onderscheidt, hoe moeilijker het wordt voor je concurrenten om je na te doen. Dus om echt uniek en anders te zijn, heb je meerdere duurzame concurrentievoordelen nodig. Dit kan gaan over een uniek product met een unieke marketingstrategie. Of een unieke manier van werken die bijdraagt tot een unieke klantenservice. Of extreem gestroomlijnde kosten waardoor je prijssetting langdurig scherp blijft. Noem maar op. De ultieme manier om jouw duurzaam concurrentievoordeel uit te bouwen is specifiek voor jouw bedrijf op zoek gaan naar je unieke troeven die je op lange termijn zal volhouden. Het is maatwerk. Wees niet degene die achterop hinkt. Wees degene die steeds een stap voor blijft.



Over de schrijver

Eric Debacker

Eric Debacker is de drijvende kracht achter gedreven.be. Met een MBA als achtergrond heeft hij een jarenlange internationale business én KMO ervaring. Het promoten van strategisch ondernemen voor ondernemers is zijn ultieme doelstelling.