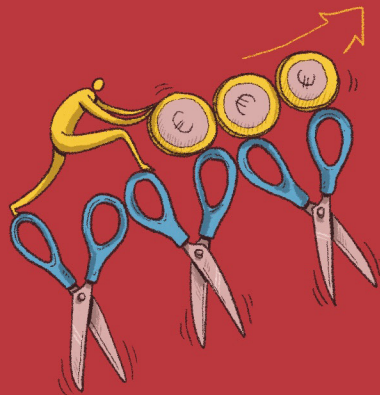


NÚMERO 12:

Apostar pel creixement com a alternativa a les retallades



Calen empreses ambidextres que protegeixen els negocis actuals mentre aposten per noves línies de negoci, amb productes que satisfan noves necessitats o que donen millor resposta a les necessitats de sempre.

Enlloc de retallar, si en moments difícils apostem per l'equip humà de l'empresa, pels clients i altres parts interessades, podem aconseguir compromís consistent i a llarg termini.

- El Covid-19 i la Revolució 4.0 acceleren canvis disruptius que són fonts d'oportunitats.
- Si tenim menys agilitat i creativitat que el nostre sector, no tenim futur.
- Si disposem de liquiditat que no necessitem en els propers anys, enmig de la crisi és un bon moment per a les compres. Hi ha immobles i accions d'empreses sòlides i de sectors amb futur que baixen més enllà del que és raonable.
- Es poden fer bones adquisicions d'empreses per a potenciar el creixement. Les empreses exitoses es caracteritzen per fer les operacions de compra en anys de crisi.
- Però no podem oblidar que cal protegir el negoci actual. Per això, cal millorar l'eficiència: es poden descobrir noves formes de funcionar més sostenibles (teletreball...) i que redueixen costos.
- També podem reduir costos que fa anys que no veiem clars però que per evitar problemes els seguïem assumint. Un exemple: Anheuser-Busch es gastava molts diners en ser patrocinador exclusiu dels Jocs Olímpics d'Hivern, però era una despesa que no tenia impacte en els seus clients, tot i que motivava als distribuïdors. Quan va esclatar la crisi de 2008, varen eliminar aquesta partida.
- Com deia Einstein el 1929, "les crisis porten progressos... perquè la creativitat neix de l'angoixa". Durant els anys de crisis es creen moltes empreses que, en alguns casos, acaben sent molt exitoses.

Link:

The COVID Two-Step for Leaders: Protect and Pivot

How Bob Chapman Built a \$2.4 Billion Company by Putting Workers First

