



Strategische veerkracht: bouw aan een veerkrachtig maakbedrijf

03 september 2026, 17:30

Patrick Cosemans

Thomas Vandenhaute

Hoe maakt u uw maakbedrijf sterker in onzekere tijden?

Volatiele grondstofprijzen, kwetsbare toeleveringsketens en snel veranderende markten maken ondernemen minder voorspelbaar. Alleen efficiënt werken volstaat niet meer. Maakbedrijven hebben ook voldoende bewegingsruimte nodig om snel te reageren wanneer omstandigheden veranderen.

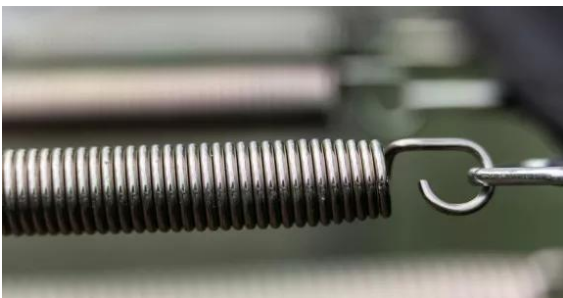
Strategische veerkracht helpt u om kwetsbaarheden te verkleinen, alternatieven op te bouwen en nieuwe waarde te creëren. Circulaire strategieën spelen daarbij een belangrijke rol. Ze kunnen afhankelijkheden verminderen, inkomsten spreiden en klantrelaties versterken. In deze artikels ontdekt u hoe u die principes concreet toepast.

Wat kan u verwachten?

1. [Breng uw kwetsbaarheden in kaart en bouw strategische veerkracht op](#)
2. [Maak uw verdienmodel robuuster met meerdere oplossingen](#)
3. [Versterk uw bedrijf door langdurige samenwerking](#)
4. [Geef richting wanneer de omgeving complex en onzeker wordt](#)
5. [Veranker verandering in uw volledige organisatie](#)
6. [Leer uit 10 jaar ervaring met nieuwe businessmodellen](#)

1. Breng uw kwetsbaarheden in kaart

Strategische veerkracht begint met inzicht. Waar bent u afhankelijk van een leverancier, materiaal, technologie of inkomstenbron? Die kwetsbaarheden bepalen waar u best eerst ingrijpt.



Maak afhankelijkheden zichtbaar en bouw vervolgens alternatieven op. Combineer producten met diensten, spreid bevoorradingsopties en werk gericht samen. Zo beschermt u uw kernactiviteiten en behoudt u meer bewegingsruimte wanneer markten veranderen.

[Bouw strategische veerkracht op](#)

2. Spreid uw risico's zoals Q-lite

Wat als een product of inkomstenbron onder druk komt? **Q-lite spreidt zijn risico's** via onderhoud, herstel, upgrades, hergebruik en dienstverlening naast klassieke productverkoop.

Die brede aanpak gaf Q-lite extra opties bij verstoorde leveringen en veranderende klantvragen. Herwerkte schermen zijn snel beschikbaar, terwijl upgrades de levensduur verlengen. Nieuwe

diensten zorgen tegelijk voor extra inkomsten en langduriger klantcontact.

[Ontdek de aanpak van Q-lite](#)



3. Maak samenwerking een bron van veerkracht

Sterke bedrijven staan niet alleen. **Langdurige relaties met klanten, leveranciers en partners** kunnen meer stabiliteit geven wanneer markten en waardeketens onder druk komen.



Langetermijncontracten, co-creatie en gedeelde doelen creëren wederzijds vertrouwen. Ze ondersteunen ook nieuwe modellen rond herstel, refurbishment en dienstverlening. Zo bouwt u een netwerk dat alternatieven biedt wanneer een schakel uitvalt.

[Versterk uw samenwerking](#)

4. Geef richting zonder alle antwoorden te kennen

Onzekerheid vraagt een andere manier van leidinggeven. **Veerkrachtige leiders creëren ruimte om te leren**, vragen te stellen en nieuwe oplossingen gecontroleerd uit te proberen.

Leiderschap hoeft niet alleen van bovenaf te komen. Vertrouwen, openheid en gedeeld initiatief helpen teams sneller reageren op verandering. Wie ruimte laat voor experimenten en nuance, ontdekt eerder nieuwe kansen en beperkt tegelijk risico's.



5. Maak van losse initiatieven blijvende verandering

Een goed experiment is nog geen nieuwe strategie. **Blijvende verandering ontstaat pas wanneer strategie, structuur, processen en mensen samen evolueren.**



Growing Circular toont hoe u van proefprojecten naar structurele verandering gaat. U stemt strategie en organisatie beter op elkaar af, begeleidt verandering en leert wendbaarder werken. Zo groeit ook het aanpassingsvermogen van uw bedrijf.

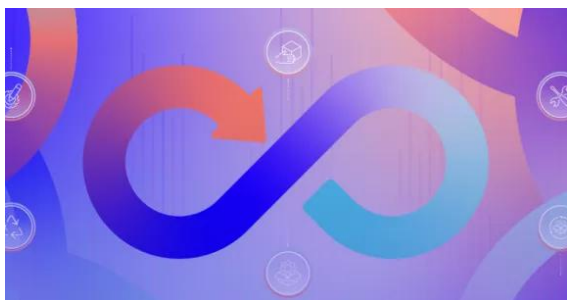
[Veranker verandering in uw organisatie](#)

6. Leer uit 10 jaar praktijkervaring

Meer dan 20 cases tonen een duidelijk patroon. **De grootste uitdagingen zijn zelden puur technisch.** Ze draaien vooral om klanten, samenwerking, inkomsten, processen en strategische keuzes.

Bedrijven starten vaak vanuit een concrete uitdaging: minder grondstoffenafhankelijkheid, stabielere inkomsten of sterkere klantrelaties. Daardoor worden circulaire modellen meer dan een duurzaamheidskeuze. Ze ondersteunen competitiviteit en veerkracht.

[Ontdek 10 lessen uit de praktijk](#)



Maak veerkracht concreet

Wilt u weten waar uw grootste afhankelijkheden liggen en welke stappen uw bedrijf sterker maken? Sirris helpt u kansen identificeren, keuzes testen en een aanpak uitwerken die past bij uw organisatie, markt en waardeketen.

[Neem contact op](#)

Auteurs



Patrick Cosemans



Thomas Vandenhaute