

Sterke partners voor zorgsector

Celien Tanghe, POM West-Vlaanderen

In de provincie West-Vlaanderen zijn er zo'n 220 toeleveranciers voor de zorgsector gevestigd. Deze bedrijven behoren tot zeer uiteenlopende sectoren. Ze verwachten dat hun afzet in de witte sector blijft stijgen. De ziekenhuizen zijn hun grootste klant.

Grosso modo kunnen we de **220 West-Vlaamse toeleveranciers** van de zorgsector onderbrengen in acht verschillende sectoren. Uit een enquête uit 2018 bleek dat ongeveer de helft van de deelnemende toeleveranciers gespecialiseerd is in het leveren van producten en materialen. Ze zorgen voornamelijk voor de kledij, kantoorbenodigdheden en meubelen. Experts zoals architecten, ingenieurs en adviesbureaus zijn de tweede grootste groep toeleveranciers. Ondernemingen in de medische sector

(laboratoria, apotheken...) vervolledigen de top drie. Daarnaast zijn ook de infrastructurele sector (schrijnwerk, bouwmaterialen, loodgieters...), de voedingssector, IT, de logistieke tak (ziekenvervoer, personenvervoer...) en de communicatiesector (drukkerijen, reclamebureaus...) belangrijke toeleveranciers van de zorginstellingen.

De zorgsector blijkt dan ook een belangrijke klant te zijn voor deze verschillende sectoren. Zowat alle bevraagde bedrijven kunnen ruim de **helft van hun omzet** toeschrijven aan de samenwerking met zorginstaties. Het grootste deel van die omzet (29,3%) realiseren ze bij de **ziekenhuizen**. De woon- en zorgcentra (28,7%) en andere zorgklanten zoals thuisverpleging, scholen en kinderdagverblijven (18,2%) maken de top drie compleet.

In diezelfde enquête gaven de deelnemende bedrijven bovendien aan dat hun omzet als toeleverancier van de zorgsector in de komende vijf jaar nog zal stijgen. Zo zal 49% van deze bedrijven die omzetsijging trachten te realiseren door hun Belgische marktaandeel te vergroten. Andere populaire strategieën zijn het lanceren van nieuwe producten door innovatie (32%) en het inzetten op branding (28%).

De verschillende producten en diensten die West-Vlaamse bedrijven leveren aan de zorgsector vormen vaak mee de ruggengraat van een sterke zorgsector. Maar op zijn beurt versterkt ook de zorgsector zijn leveranciers. Zo hebben heel wat bedrijven ruim de helft van hun omzet gerealiseerd dankzij de samenwerking met zorginstaties. Sterke toeleveranciers en een sterke zorgsector gaan dus wel degelijk hand in hand.

