

PPG Fast. Forward. Overzicht **Belangrijkste boodschappen**

Vandaag de dag moeten bedrijven zich ontwikkelen in een snel veranderende en complexe omgeving. Hierdoor moeten we sneller, slimmer en flexibeler zijn.

- De succesfactoren van vandaag zijn niet dezelfde als de factoren die ons in het verleden succesvol maakten...of zelfs enkele maanden geleden.
- We blijven vooruitgang boeken op de reis van [The PPG Way](#), richting een flexibelere, op groei gerichte organisatie die echt als One PPG werkt.
- Het stimuleren van organische groei blijft een enorme uitdaging, en we zijn van plan om de lessen die we uit de COVID-19-pandemie getrokken hebben, met betrekking tot markttrends en klantgedrag, optimaal te benutten om ons toekomstpad uit te stippelen.
- Nu we van verdedigen overgaan op aanvallen, kijken we vooruit naar hoe PPG ons bedrijf gaat positioneren om organische groei te versnellen en te winnen in de markt.

PPG Fast. Forward. vertegenwoordigt de volgende fase van de reis van ons bedrijf, waarin we de manier waarop we organische groei kunnen versnellen opnieuw vormgeven, met The PPG Way als leidraad.

- We gaan de snelheid van onze besluitvorming verhogen, we gaan de productiviteit op nieuwe manieren verbeteren met behulp van technologie en data, en we gaan de reikwijdte en omvang van onze innovatie versnellen.
- We streven ernaar deze snelheid vast te houden op manieren die onze teams inspireren en voor betrokkenheid zorgen, waarbij een voortdurende focus op veiligheid onze topprioriteit blijft.
- Flexibiliteit en nieuwe manieren van werken staan aan de basis van ons bedrijfsmodel - en aan de basis van het creëren van een organisatie van wereldklasse die wordt gedreven door innovatie, groei, focus en snelheid.

De volgende fase van de reis van ons bedrijf concentreert zich op drie belangrijke gebieden.

- **Het creëren van een One PPG "Verkoopmachine"** door verder te kijken dan individuele bedrijfsonderdelen om de belangrijkste operationele cadansen en cijfers te bepalen, terwijl we optimaal gebruikmaken van het ClientLink CRM-systeem om ons verkoopteam, onze klanten en PPG klaar te maken voor succes.
- **Het bieden van end-to-end digitaliseringsoplossingen** voor onze klanten, door beter gebruik te maken van een meer verbonden PPG, via data en analyses. We maken gebruik van de vooruitgang op het gebied van connectiviteit, automatisering en kunstmatige intelligentie om onze klantervaring en bedrijfsactiviteiten te transformeren.
- **Het aannemen van nieuwe manieren van werken** door gebruik te maken van de lessen die we uit de COVID-19-pandemie getrokken hebben om innovatie, groei en productiviteit te stimuleren; zodat we onze ambities kunnen waarmaken door het nastreven van The PPG Way; en we meer kansen voor talentontwikkeling bieden.

Dit alles gaan we bereiken door het verder ontwikkelen van ons talent, te blijven investeren in ons bedrijf, en door onze teams uit te rusten voor succes, zodat ze in de markt kunnen winnen.

- Het is van cruciaal belang dat we een competitieve mentaliteit aannemen met de grootst mogelijke aandacht voor het creëren van gedifferentieerde waarde voor onze klanten en het winnen van onze concurrentie.

- Ons vermogen om succesvol te handelen ten aanzien van de groeiaandachtsgebieden is afhankelijk van onze voortdurende focus op talentontwikkeling, investeringen, en een gedeelde toewijding om het vandaag beter te doen dan gisteren – elke dag opnieuw.