

■ Mireille Nouwen

Mireille Nouwen, The People Company

Helaas horen we in het huidige economisch klimaat te veel van dit soort verhalen. Als ondernemer wil je het graag zelf oplossen, toch is het raadzaam snel advies in te winnen bij andere partijen, een frisse kijk op zaken wil soms helpen om de zogenoemde 'bedrijfsblindheid' tegen te gaan voor het te laat is en je echt met insolventie te maken krijgt. Het credo

“voorkomen is beter dan genezen” gaat hier zeker op. Als het dan toch zover komt zorg dan dat je een goede adviseur hebt die je kan helpen in het woud van subsidieregelingen die nu in het leven geroepen zijn, zodat je krijgt waar je recht op hebt en maak goede, maar wel realistische afspraken met je bank. En als het enigszins kan, blijf dan vooral geloven in je onderneming!!



■ Janine Göbel

Janine Göbel, JaGo Training en Coaching

Het is heel triest dat er bedrijven zijn die financieel het hoofd niet meer boven water kunnen houden. Helaas zie ik het in mijn omgeving ook gebeuren dat mensen noodgedwongen moeten stoppen met hun bedrijf en weer in loondienst gaan. Het is jammer dat het zover komt en dat, vaak, de kleinere ondernemingen de dupe zijn van

een kredietcrisis. Wanneer echter een onderneming niet meer aan zijn financiële verplichtingen kan voldoen is het zeker raadzaam om hulp van buitenaf in te schakelen. Er zijn voldoende bureaus en organisaties die erin gespecialiseerd zijn om een bedrijf te helpen om orde op zaken te stellen en te zorgen voor goede regelingen, zowel voor de schulden van het bedrijf als voor het personeel.



■ Rogier Masereeuw

Rogier Masereeuw, MédiaFabrique

In moeilijke economische tijden is het mijns inziens zaak om te investeren in innovatie. Niet alleen om scherper te focussen op het aanbod van producten en diensten, maar ook om aanspraak te maken op bijvoorbeeld subsidiepotjes. Om advieskosten (vaak duur betaalde uren) uit te sparen, zijn er prima

alternatieven, bijvoorbeeld door een gesprek aan te gaan met een bedrijfsadviseur van de KvK (30 euro per uur). Een andere optie is om een partnership aan te gaan. Je bent niet voor niets ondernemer: durf te ondernemen! Faillissement is het laatste redmiddel, ga anders denken en doen maar wel vanuit je hart!



■ René van Liesdonk

René van Liesdonk, Rensson Opleidingen & Trainingen

Ondernemen is vooruitzien, maar dan moet je wel kijken! We verkeren in een verslechterd economisch klimaat. Wie verliest, wie speelt gelijk en wie wint? Managers hebben de neiging direct naar de organisatie te kijken: ze gaan voor kostenbesparingen om vooral in de zwarte cijfers te blijven. Ondernemers willen de aanval openen op de veranderde markt en willen actie. De manager houdt het geld in de 'kluis' en wacht op betere tijden. De ondernemer wil blijven investeren om op de veranderde marktsituatie te kunnen anticiperen. De manager loopt door 'bevrozing' de kans een ontwikkelingsachterstand op te lopen, maar houdt wat geld in de zak. De ondernemer, die product- en afzetmarktgericht is blijven denken, zal bij het aantrekken van de economie een voor-sprong hebben. Tenminste als het bedrijf dan nog bestaat, want investeren brengt natuurlijk financiële risico's met zich mee. Ondernemen is vooruitzien, maar dan moet je zowel naar 'binnen' als naar 'buiten' durven kijken. Laat de ondernemer meer manager worden en de manager meer ondernemer. De ondernemer in de manager kan voor noodzakelijke kostenbesparingen de keuze maken om van medewerkers

medeondernemers te maken. Hij geeft aan wat geld kost en wat geld opbrengt, zodat in besparingen en kansen gedacht wordt. Hij zal willen investeren in praktijkgerichte opleidingen waardoor medewerkers rendabeler zullen functioneren. De manager in de ondernemer zal gericht en verantwoord willen investeren. Kosten en rendement worden op een weegschaal gelegd. Beperkte liquiditeit of een door de manager opgelegd beperkt budget blokkeren vaak de ambitieuze plannen van de ondernemer. Maak van een concurrent een bondgenoot. Verleid medeaanbieders samenwerkingsverbanden aan te gaan. Delen in productkennis, kosten, marketingstrategie en natuurlijk delen in de omzet. De manager zal gelukkig zijn met de kostenbeperking en de toch gegenereerde rendementsmogelijkheden. Aan de ondernemer om partners te zoeken die bij de bedrijfseigen identiteit en strategie passen. Ondernemen is vooruitzien, maar de manager en de ondernemer in de zakelijke mens zullen samen moeten kijken naar de juiste mix van kansen en bedreigingen. Naar binnen en naar buiten kijken, naar medewerkers en medeaanbieders, naar product en markt. 1 + 1 = 3 als manager en ondernemer optimaal samenwerken.

