



GEZONDE DRIJFVEER

DE ZAAK

KENNISNETWERK VOOR ONDERNEMERS

Ondernemen in 2009

Zó springt u eruit!



OPENBAAR AANBESTEDEN

Ook u kunt meedingen

Profiteer van de uitneembare Overlevingswijzer

An illustration of a man in a dark suit standing on a beach at night, looking out at a city skyline across the water. The sky is dark blue with a full moon on the left and several red and orange fireworks exploding in the upper right. The man has his arms outstretched, and a briefcase sits on the ground next to him.

De Zaak Overlevings- wijzer

Slimme
tips voor
mindere
tijden

Ondernemers in de bouw, horeca en transportsector hebben al een paar rake klappen van de rammelende economie opgelopen. Om te voorkomen dat ook uw bedrijf straks de boksbal is, heeft De Zaak een 'Overlevingswijzer' samengesteld.

Met genoeg slimme tips van collega mkb-ondernemers om de komende tijd zonder kleerscheuren door te komen!

● “Profileer uw bedrijf opnieuw in de markt”
(communicatiespecialist Daniëlle de Jonge)

● “School uw personeel”
(HRM-specialist André Dijkman)



Actieve acquisitie

Misschien kwam het werk de afgelopen jaren haast als vanzelf uw bedrijf binnenrollen, maar ga er maar vanuit dat dát nu is afgelopen. Een van de uitdagingen van de komende tijd wordt het opnieuw profileren van uw bedrijf in de markt. Slimme acquisitie begint volgens Daniëlle de Jonge van Divario Communicatie het beste met een brainstorm. Bijvoorbeeld met het salesteam (of het hele bedrijf) bij elkaar gaan zitten om gezamenlijk de onderscheidende kenmerken van uw bedrijf opnieuw te benoemen, en ook de beste manier waarop die naar buiten gebracht kunnen worden. Opereert u in uw eentje, zoek dan een extern klankbord. “Bedrijven moeten zich weer veel bewuster worden van wat er om hen heen speelt, ze moeten hun oor meer te luisteren leggen, zodat ze beter en alerter op zaken kunnen inspelen.”

De goede jaren die Nederland economisch achter de rug heeft, hebben volgens De Jonge als nadeel gehad dat veel bedrijven laks zijn geworden in het najagen van leads. “Wachten tot de klant actie onderneemt, is denk ik wel de belangrijkste fout van de afgelopen tijd. Offertes en mailings niet nabellen, omdat je bang bent als opdringerig te worden ervaren. Denk niet: ‘die klant belt mij wel’. Je kunt jezelf best op de voorgrond plaatsen zonder dwingend over te komen.”

De kortste weg naar nieuwe klanten zijn vaak uw vaste afnemers. Zet ook hier eventuele schroom overboord en vraag hen of ze bedrijven in hun netwerk kennen die ook in uw product of dienst geïnteresseerd zouden kunnen zijn en of u hun gegevens mag. Over netwerken gesproken: bezoek vaker (liefst één keer in de week) ondernemersbijeenkomsten. “En dan niet samen met een collega, maar in je eentje. Kijk van te voren naar de deelnemerslijst en bepaal zo wie je wilt spreken. Laat gladdere verkooppraatjes achterwege. Ga voor het goede gesprek, dat blijft het beste hangen.”



Investeer in flexibel personeel

Personeel ontslaan nu het even minder gaat? Veel bedrijven willen daar liever niet aan, omdat ze goede krachten straks weer hard nodig zullen hebben als de markt aantrekt. Bovendien gunnen ze hun loyale medewerkers geen ontslag in deze mindere tijden. Maar: wát als de orders teruglopen en u tijdelijk met te veel mankracht zit en daarmee te hoge overheadkosten? Werktijdverkorting aanvragen bij de Arbeidsinspectie is, gezien de eisen die worden gesteld, lang niet voor elk bedrijf een optie. André Dijkman van HRM-specialist Symion in Almelo, wijst op een andere mogelijkheid: die van de Poortwachtercentra (www.poortwachtercentrum.nl). “Die helpen een bedrijf om tijdelijk overtollig personeel onder te brengen bij ondernemingen in de regio die extra krachten goed kunnen gebruiken. Als er geen Poortwachtercentrum in de buurt is, kun je natuurlijk ook gewoon op collega-bedrijven in de buurt afstappen en kijken of je onderling zo’n pool kunt opzetten.”

Verder raadt Dijkman aan slappe tijden te benutten om personeel (en/of uzelf) te laten scholen. Zo blijft het kennisniveau concurrerend. Voor de benodigde investering doet u een beroep op de Wet Vermindering Afdracht (WVA). “Via die fiscale regeling kun je gemiddeld 2.500 euro per werknemer per jaar krijgen voor een BBL-traject (Beroeps Begeleidend Leren, red.). Daar kun je leuke dingen van doen. En voor het behalen van EVC-competenties (Erkenning Verworven Competenties, red.) kun je via de WVA gemiddeld 300 euro per medewerker krijgen. Zo kost het opleiden van je personeel je als bedrijf bijna niets.”

Met die nieuw verworven kennis verhoogt u de efficiency en productiviteit op de werkvloer. Volgens Dijkman mag u in dit verband best erover nadenken om te gaan werken met prestatie-indicatoren. “Anno 2008 is de gemiddelde werknemer zelfstandig en verantwoordelijk en zoekt hij of zij de uitdaging. Daar hoort een dergelijk beloningssysteem bij, en het komt de resultaatgerichtheid en productiviteit zeer ten goede.”

>>>>>