

ZEVEN OVERLEVINGSTIPS VOOR DROMENDE ZZP'ERS EN MKB'ERS

'Word nou eens wakker!'

door FRANK VAN RUTTEN

HILVERSUM – Aan de horizon gloren lichtpuntjes, maar de storm is nog lang niet uitgeraasd boven BV Nederland. Wie nu gaat starten, heeft een gure wind tegen en voor de meeste bedrijven blijft dat voorlopig nog wel zo. Jacqueline Zuidweg, professioneel schuldhulpverleenster voor (ex-)ondernemers, geeft de zeven belangrijkste tips om je overlevingskansen te vergroten: „Trek lering uit de crisis, stóp met dromen en word realistisch.”

De statistieken zijn genadeloos, illustreert de financieel deskundige van Zuidweg & Partners, in 2012 nog Zakenvrouw van het Jaar. „Zeker door het enorme aantal startende zzp'ers, die het toch al slechter doen dan traditionele mkb'ers, zijn de overlevingscijfers drastisch gekelderd. Voor de crisis bestond de helft nog na vijf jaar, tegenwoordig slechts een derde.”

Financiële oorzaken liggen daar in zeker 60% van de gevallen aan ten grondslag. „En dan opnieuw zijn de risico's voor zzp'ers groter, omdat zij meestal nauwelijks een buffer hebben.”

Zuidweg noemt haar belangrijkste lessen voor kansrijk ondernemen anno nu. „Kijk kritischer en met meer afstand naar je bedrijf en jezelf als ondernemer. Elke starter heeft een plan A, die gaat dromen van groei en succes. Maar een plan B ontbreekt nog te vaak: op welk moment is het tijd om je poging te staken? En hoe doe je dat het best, dus met zo min mogelijk kleerscheuren, ook privé?”

„Durf een termijn te verbinden aan je doelstelling. Hoe lang mag je erover doen? Begrens je plan, voordat je er financieel op leegloopt. Te vaak wordt gedacht: als ik die en die opdracht krijg, dan komt alles goed. 'Als, als als', maar die tijd om te wachten heb je vaak helemaal niet.”

Cijferliefde

„Ontwikkel een liefde voor cijfers, zodra je weet wat je ermee kan, worden ze zelfs leuk. De financiën hangen er voor velen maar een beetje bij. Men vindt het grijs, te saai. De boekhouding is nog te vaak

achterstallig, maar je móét weten hoe je ervoor staat. Van zo veel mogelijk van je bedrijfsprocessen breng je alles in kaart, dan kun je gerichter sturen.”

„Kies een boekhouder of accountant waarmee je een klik hebt. Snap je eigenlijk wel wat hij voor je doet en wat je met zijn output kan doen? Pas dan groei je samen naar betere inzichten over je bedrijf.” „Zorg dat je niet te veel in teert op je eigen vermogen,

breng vooraf een begrenzing aan. Dus hoe lang ga je door als het niet goed gaat? Ga die confrontatie aan: déél je financiële situatie met je omgeving, ondernemers in je netwerk of professionals. Zij kunnen je een spiegel voorhouden, profiteer daarvan.”

Zakelijker

Zuidweg vervolgt: „Wees zakelijker. Ook al is het je altijd goed vergaan: hoe realistisch is je bedrijfsmodel nú nog? Zou je eigenlijk wel klant willen zijn van je eigen bedrijf? Durf aan te passen, anders word je ingehaald. De grootste fout is te afwachtend te zijn, dóé iets.”

De voornaamste les is te zorgen dat je een 'vroegsignaleerder' wordt. Dat vergroot volgens Zuidweg de kansen beter te reageren op naderende problemen. „Te vaak zie je dat ontkenning, acceptatie en vervolgens schaamte heel lang in beslag nemen alvorens er iets gebeurt. Ga dus actief op zoek naar signalen over hoe het er werkelijk met je bedrijf voor staat. Ga bij jezelf te rade, bij je omgeving, je klanten, je accountant of je belastingadviseur. Stop dus met dromen, word realistisch.”



• Jacqueline Zuidweg: „Vraag je eens af of je eigenlijk wel klant zou willen zijn van je eigen bedrijf.”



• Van de toewijding van Kim (links) wordt ondernemster Angeliek Nelissen ontzettend gelukkig. FOTO: JOHN CLAESSENS

TOPPER

'Kim is een en al toewijding'

De ontwikkeling van haar webshop ging al jaren hard. Maar sinds ondernemster Angeliek Nelissen van Zomerzoen in 2010 een fysieke showroom opende, nam de verkoop van haar zelf-ontworpen collectie kinderbedden en -speelhuisjes pas echt een vlucht. „We werken allemaal keihard, maar zonder mijn saleskanjer Kim Brans zou de bekendheid van onze showroom nooit zó snel gegroeid zijn.”

Vanuit het kleine Brabantse kerkdorpje Milheeze, vlak bij Helmond, startte Nelissen ruim tien jaar geleden haar bedrijf. „Toen nog puur als webshop, maar het ging al snel zo goed dat we al snel een showroom wilden openen. Klanten willen toch graag dingen zien, voelen.”

Ruim een jaar geleden verhuisde Zomerzoen naar een eigen, groot, nieuw gebouwde pand. „Daar komen ouders met hun kinderen, waar ze als het ware een tocht kunnen maken langs allerlei kinderslaapkamers, compleet ingericht en tot in alle details aangekleed binnen hun eigen thema. Elke kamer is een beleving op zich.”

Nelissen bouwde haar eigen unieke collectie op, de bedden en speelhuisjes zijn allemaal gemaakt van gebruikte steigerhout. Inmiddels verkoopt ze die in zeven landen, sinds kort ook in Dubai in de Verenigde Arabische Emiraten. „Naast onze twaalf medewerkers zijn er elke dag ruim 20 timmerlieden en chauffeurs bezig om onze producten bij de klant te krijgen. Behalve meubelen verkopen

we ook allerlei bijzondere accessoires, behang en zelfs een speciale verflijn uit Engeland. Ik streef naar een zo uniek mogelijke collectie.”

„Deze januari wordt de beste maand in ons bestaan. In deze tijd is dat bijzonder om te kunnen zeggen”, vervolgt Nelissen. „Daar werken we met z'n allen keihard aan, dat succes is van ons allemaal. Naast de webshop wordt Facebook een steeds belangrijker verkoopkanaal, maar de showroom heeft ons echt op de kaart gezet.”

De inspanningen van verkoopmedewerkster Kim Brans (33) verdienen daarvoor een heel groot compliment, zegt de Brabantse. „Ze is het zonnetje in huis, een enorm opgewekte collega. En als geen ander is zij in staat met een paar vragen helder te krijgen wat een klant, die vaak zelf nog volop twijfelt, nu écht zoekt. Na een bezoek zorgt ze dat zo'n gezin tevreden en met een heel goed en warm gevoel naar huis gaat.”

Ook de klantenkring zelf is dat niet onopgemerkt gebleven. „Afgelopen zondagochtend was Kim aan het wandelen, wordt ze gebeld door een

klant. In datzelfde gesprek heeft ze hem geadviseerd en een complete order van een paar slaapkamers opgenomen. Krijg ik een kwartier later een Twitterbericht van hem: 'Wow Angeliek, geweldige medewerkers heb jij, wat ben ik zojuist goed geholpen!' Dat is natuurlijk super, van Kims betrokkenheid word je als ondernemer enorm blij!” (FvR)

Onbereikbaar

Van een onzer verslaggevers
AMSTERDAM – Het mkb is via telefoon, email en website lang niet zo goed bereikbaar als veel bedrijven vaak zelf denken.

Die voorzichtige conclusie valt te trekken uit een onderzoek in opdracht van KPN onder 28.000 mkb-ondernemingen. In bijna vijf op de tien gevallen wordt de telefoon helemaal niet opgenomen, vooral bedrijven in de gezondheidszorg scoren slecht. Zakelijk dienstverleners doen het het best. Bij vragen via e-mail wordt in vier van de tien gevallen helemaal niet gereageerd.

Bel nu voor de
scherpste zakendeals.

Vanaf
€18,60
per maand (excl. btw)
Inclusief
• 550 belminuten, sms'jes of MB
• Extra 500 MB



'Garantie op zonnestroomrendement'

Roel van den Berg woonde jaren niet in Nederland. Tijdens zijn studie kwam hij via omwegen in China terecht, waar hij uiteindelijk zes jaar lang verbleef. Uiteindelijk werd daar het idee geboren voor zijn huidige bedrijf Autarco, dat hij wereldwijd aan het uitrollen is.

door MAAIKE HOFFSTEDDE

Autarco levert alle componenten die installa-

