

De Ronde Tafel: ondernemen in economisch onzekere tijden

Je kunt je krant of nieuwssite niet inkijken zonder berichten tegen te komen over de euro, bezuinigingen, crisis. Veel ondernemers zullen ook veranderingen in hun markt hebben gemerkt. Maar het ondernemen gaat verder. CJB-leden Astrid Honcoop (grafisch ontwerper), Marcel Fuchs (trainer en coach) en Jochem Paarlberg (eigenaar van een bedrijf dat apps produceert) spraken over hun ervaringen. Hoe ga je als ondernemer met deze situatie om? Een impressie.

Jochem: Er is volgens mij helemaal geen crisis.

Marcel: Dat lijkt me een mooie stelling om mee te beginnen.

Jochem: Er is een recessie. De CBS-cijfers laten dat duidelijk zien, met een prognose van 0,9% krimp voor dit jaar. Maar crisis, dat is iets wat je met elkaar besluit: 'We zitten in crisis.'

Marcel: Recessie is feitelijk, crisis zit tussen de oren?

Jochem: Precies. In elke situatie, of het nu economisch goed of slecht gaat, kun je het als ondernemer goed of slecht doen. Wat je er zelf mee doet, welke nieuwe markten je aanboort, daar ben je helemaal zelf bij.

Astrid: Ik denk dat we de media ook te veel laten bepalen wat er tussen onze oren gebeurt. Zo slecht hebben we het in Nederland niet, hoor.

Marcel: Toch geloof ik dat CJB-leden vaak wel met een reële druk leven.

Astrid: Ja, je bent als starter met weinig kapitaal natuurlijk kwetsbaar. Dus moet je creatief zijn.

Marcel: Ik merkte de afgelopen twee jaar dat een paar van mijn bronnen van omzet ineens begonnen te krimpen. Sommige voorzien, som-

mige onvoorzien, en dat kwam heel snel op elkaar. Ik heb daar best stress van gehad, zoveel dat ik op een gegeven moment echt fysiek moest gaan oppassen. Even afstand nemen, vakantie, niet met geld bezig zijn.

Jochem: Je kunt pas weer een stap verder zetten als je loslaat. Niet blijven vastzitten aan zo'n inkomstenbron. Daar komt ook weer iets nieuws voor.

Astrid: Daarom is het zo belangrijk om positief te blijven, vertrouwen te houden in jezelf en in je basis. En jezelf persoonlijk te ontwikkelen.

Jochem: De stress helpt je niet verder. Vanuit die zorg moet je jezelf weer motiveren om iets nieuws te gaan doen. Desnoods iets stoms, misschien moet je gaan schoffelen om de huur te betalen, en dat heeft ook wel weer wat. Ik vind het zonde als mensen blijven hangen in ellende.

Marcel: Blijven hangen is niet goed. Maar ik heb mezelf een tijdlang wijsgemaakt dat er helemaal geen stress was. Ik ging maar door, tot ik me realiseerde dat het er wél was en dat ik er aandacht aan moest besteden. Anders wordt het niet positief zijn, maar naïef ontkennen.

Jochem: Het lijkt me goed om je als ondernemer te realiseren dat je

altijd invloed hebt. Een crisis is ook een moment om te kijken welk product je kunt gaan verkopen dat verder gaat dan je eigen uren. Dus in welke producten kun je investeren, die je gedurende lange tijd inkomsten gaan opleveren.

Astrid: Kijk, dat is creatief ondernemen!

Marcel: En een flinke verandering in het denkpatroon.

Jochem: Ik zou dat elke CJB-er willen aanraden. En er zijn juist nu nieuwe mogelijkheden voor, omdat bijvoorbeeld het aanbod van arbeid groot is en het uitbesteden van werk dus makkelijker en goedkoper is. Bovendien zijn meer leveranciers bereid iets op basis van gedeeld investeringsrisico te doen.

Astrid: Ik zit daar ook aan te denken. Ik vind het wel belangrijk dat het dan aansluit op mijn vakgebied van ontwerper.

Jochem: Een van de grote uitdagingen bij productontwikkeling is dat het product er aantrekkelijk uitziet. Dus aan vormgeving heb je altijd veel.

Marcel: Waar we het nu over hebben is kijken in termen van kansen en waar je invloed zit. Ik hoorde laatst iemand zeggen dat zelfs in de grote crisis van de jaren '30 tachtig procent

van de economie gewoon doordraaide. Dus de vraag is: hoe zorg je als ondernemer dat je bij die tachtig procent hoort?

Jochem: Om te beginnen heel goed kijken waar nu juist meer behoefte aan is. Ik hoorde laatst van een bedrijfje dat je helpt om makkelijker je geld terug te krijgen als je vergeten bent uit te checken met je OV-chipkaart. Heel slim bedacht en op het juiste moment. Er is ook een nieuwe markt aan het ontstaan van mensen die het zuiniger aan moeten gaan doen en dat niet gewend zijn.

Marcel: Ik merk in de trainingsmarkt dat er nu meer behoefte is aan opleidingen die de zekerheid van een certificaat of examen geven.

Astrid: Jouw markt lijkt me niet makkelijk. Er zijn zo ontzettend veel trainers en coaches.

Marcel: Ik ben ook opgehouden om te veel naar bijeenkomsten van vakbroeders te gaan, want dat is vooral: 'Heb jij nog een klusje voor me?' Ik heb er meer aan om mezelf met een duidelijk aanbod onder mijn potentiële klanten te begeven. Zeker voor mensen die hun eigen uren verkopen is het van levensbelang om een duidelijk gezicht te hebben, een propositie waarmee je opvalt in de massa.

Jochem: Dat geldt ook als het goed gaat met de economie, maar dan is de urgentie minder, omdat er altijd wel werk is. Eigenlijk wordt nu van je gevraagd om je echt te positioneren.

Marcel: Om echt ondernemer te zijn.

Astrid: Daarom is het ook zo belangrijk om te investeren in contacten. Ik heb net een opdracht binnen bij iemand waar ik al vijf jaar contact mee had. Een groot bedrijf, en voor hen is een eenmanszaak nu juist financieel aantrekkelijker dan een groot reclamebureau. In die zin biedt de recessie mij weer kansen.

Jochem: Een andere kans: personeel. Wij hebben sinds kort een stagiair. Grote bedrijven hebben momenteel minder stageplekken beschikbaar. Dus als je een professionele werkomgeving voor een sta-

giair kunt bieden, en de vaardigheid hebt om een stagiair te begeleiden, dan heb je snel de benodigde certificering. Als je overweegt om ooit personeel te nemen, is dit het moment om daarmee te beginnen.

Astrid: En wat betreft die werkplek, er staat genoeg kantoorruimte leeg.

Jochem: Er valt veel te onderhandelen. En je kan altijd de huur delen met een ander CJB-lid.

Marcel: Nog meer gedachten om te zorgen dat je bij de tachtig procent hoort?

Astrid: Ik denk dat het motortje ook moet blijven draaien. Als je een tijdje geen opdrachten hebt, blijf je makkelijk vast zitten. Dan ga je malen in je hoofd. Ik ben nu actief voor de ROB en CJB Nederland, en dat geeft me positieve energie, waardoor ik weer makkelijker stappen zet. En natuurlijk zijn het ook nieuwe contacten die op de lange duur weer wat kunnen opleveren.

Marcel: Dat risico van piekeren ligt inderdaad op de loer. Maar als je weinig opdrachten hebt, heb je juist veel tijd om dingen te gaan opzetten. Of bijvoorbeeld je propositie aan te scherpen.

Jochem: Belangrijk dus om voor jezelf te kijken: wat kan ik doen om positief en energiek te blijven.

Marcel: En daarnaast de dingen op de plank hebben waar klanten blij van worden, en met de juiste mensen in contact komen.

Jochem: En zo kom je er stap voor stap vanzelf weer uit. Ik hoor helaas wel eens van CJB-leden: 'Het gaat niet zo goed met mijn bedrijf, dus ik heb geen zin om naar een CJB-avond te gaan.' Als je alleen andere mensen ziet wanneer het goed gaat, mis je de kans om jezelf een oppepper te geven.

Astrid: En om van anderen te leren hoe je zo'n mooi nieuw product in de markt zet. Daar ligt volgens mij trouwens ook een mooie taak voor het CJB!

Aan de Ronde Tafel zaten ditmaal:



Marcel Fuchs,
redactielid



Astrid Honcoop,
lid



Jochem Paarlberg,
voorzitter