

Kleine ondernemer is (niet) kansloos

Mensen die het kunnen weten roepen om het hardst dat de economische vooruitzichten voor 2011 goed zijn. Niet handig om dat te stellen in het bijzijn van kleine ondernemers. Een aantal van hen dreigt juist kopje onder te gaan door het herstel.

Door: Chris Wolters

Illustratief is het betaalgedrag van (grote) opdrachtgevers. Die proberen de kosten te reduceren door bijvoorbeeld de kosten van toeleveranciers te verlagen. Zo hanteert een aantal grote bedrijven, vaak zelfs onaangekondigd, een betalingstermijn van zestig dagen voor facturen van kleine leveranciers. Die termijn kan vervolgens nog eens worden opgerekt met een maand. Dat is voor heel wat kleine bedrijven te lang om nog te kunnen overleven.

Sein op groen, kleine ondernemer door rood

Het IMK, Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf, luidt de alarmklok omdat volgens deze organisatie de economische situatie voor kleine ondernemers meet-

baar is verslechterd vanaf oktober 2010. De zogenaamde 'IMK-Index' brengt gegevens aan de oppervlakte over ondernemers die in nood verkeren. Het aantal ondernemers dat een beroep doet op bijstand zoals een krediet en/of uitkering

bij Nederlandse gemeenten groeit. De IMK-Index werd voor januari 2008 op 100 gesteld en was in maart 2010 gestegen naar een maximale stand van 234. Vanaf april 2010 daalde het aantal hulpverzoeken en dat ging door tot september 2010. Echter, vanaf oktober 2010 begon

de index aan een nieuwe stijging naar 182. Het aantal hulpvragen steeg met 15% terwijl in de achterliggende jaren juist in het vierde kwartaal het aantal hulpvragen stabiel bleef. "Hoewel een aantal macro-economische indicatoren weer de goede kant op wijzen, gaat het niet goed met de kleine ondernemer in Nederland", zegt Han Dieperink, algemeen directeur van IMK.

Meegaan met de muziek, maar zonder geld

Om de ontwikkelingen te kunnen volgen, zullen kleine bedrijven in 2011 juist geld moeten investeren. Zo zal meer geld uitgegeven worden aan online marketing. Onderzoek heeft al aangetoond dat iets meer dan de helft van kleine bedrijven beschikt over een website. Niet alleen de kwaliteit van de websites is (nog steeds) voor verbetering vatbaar. Bedrijven die de automatisering en digitalisering grondig aanpakken, verbeteren hun online aanwezigheid op het gebied van e-commerce, reserveringssysteem, blogs en social media. Tegelijk kijken ze naar de mogelijkheden van verdere digitalisering.

Rob Camerlink van Easy Data geeft aan: "Met de komst van netwerkscanners, zoals moderne copiers (MFP's), is het gemak om te scannen toegenomen. We zien de ontwikkeling met de nieuwe generatie documentscanners die direct op het netwerk aangesloten worden. Hierdoor groeit de behoefte om automatisch de documentstroom te reguleren. Dat geldt ook voor de vraag naar doorzoekbare PDF-bestanden, Word-documenten en meer specifiek PDF/A. Uiteraard is beveiliging in dat kader een 'hot issue'. Daarbij staat gebruiksvriendelijkheid buiten kijf."

Hulp bij pech onderweg aanwezig

Het belang van gedegen adviezen die de kleine ondernemer kunnen doen overleven, mag niet worden onderschat. In deze omstandigheden kunnen adviseurs hun

Kleine ondernemers krijgen vaak niet de benodigde financiering. Een bank moet erop kunnen vertrouwen dat het geleende geld terugkomt met een forse rente. Dat is nu net het probleem: kleine ondernemingen hebben vaak niet zo'n helder vooruitzicht, kunnen geen echte zekerheden bieden. Dus de bank stapt uit en dan moet de gemeente wel instappen als laatste redmiddel...

markt aantrekt maakt je te zeer afhankelijk van de ontwikkelingen. Ondernemen is een kwestie van je eigen plan trekken."

waarde bewijzen. Ondernemen is nog altijd vooruitzien, zowel op de korte maar zeker op langere termijn. De ondernemer heeft altijd meer oog voor zijn eigen handel en de dagelijkse gang van zaken. Dat tekort aan aandacht kan worden opgevangen door adviseurs met wie een goede relatie is opgebouwd. Ook een financieel adviseur kan tijdig maatregelen suggereren en erop aandringen om juist tijd te maken om daar in te duiken, zoals het debiteurenbeheer en kredietwaardigheid van handelspartners en leveranciers. Op die manier kunnen problemen worden voorkomen en kan tijdig ingespeeld worden op ontwikkelingen. De combinatie met een goede bedrijfsorganisatie en bedrijfsautomatisering kan in een aantal gevallen het verschil maken tussen een betalende en niet betalende klant.

Nog niks meegemaakt

"Er zijn heel veel ondernemers die nog nooit een economische terugval hebben meegemaakt," stelt Jan Wietsma van Full Finance. Hij is van mening dat ondernemers ook heel veel zelf kunnen doen. "In een crisis ontstaat ook veel nieuw ondernemerschap. Dan wordt het kaf van het koren gescheiden." Wietsma geeft aan dat in een hoogconjunctuur bijna iedereen kan ondernemen, maar dat er, naarmate het langer tegenzit, steeds meer afvallers komen.

"De zelfkennis schiet te kort. Als de bank niet wil, moet je op zoek naar andere mogelijkheden: informal investors, crowd funding.

Met een goed plan en echte ondernemingsgeest kan het alsnog lukken. Mijn stelling is dat een echte ondernemer zich niet tegen laat houden door de bank."

Wietsma geeft ook aan dat het in zijn visie ook verder gaat dan plannen en financiën. "Innovatie en communicatie moeten beter worden ontwikkeld en benut. In heel veel gevallen leunt men te zeer op een kunstje dat te veel wordt herhaald. Niet afwachten, maar aanpassen, daar draait het om." Wietsma besluit: "Hopen dat de



Fotografie: De Vham

Han Dieperink