

MKB in discussie

FOTOGRAFIE LEI SPREEUWENBERG

Forumdiscussies vormen een vast onderdeel in Noord-Limburg Business. Het aantal aanmeldingen was de laatste keer echter zo overweldigend dat we besloten het over een andere boeg te gooien. In plaats van negen deelnemers aan een tafel, mochten 47 deelnemers bij Van der Valk Hotel Venlo plaatsnemen en steeds met een wisselende groep mensen over de stellingen discussiëren.

Met 47 deelnemers kon Noord-Limburg Business van een record spreken op donderdag 7 februari. Na een kop koffie en een welkomstwoord van de uitgever, gingen de deelnemers aan tafel en werd er over vier verschillende stellingen gediscussieerd. Tussendoor wisselden de deelnemers van tafel zodat zij tijdens elke discussie bij nieuwe gezichten aan tafel

zaten. Na de vier discussierondes konden tijdens de lunch nog uitgebreid netwerken en visitekaartjes uitwisselen. De reacties op de nieuwe opzet waren positief. Chris Herben van Invengi.com vond het een mooie manier om nieuwe contacten op te doen. Mieke Slaats van GDH Catering was erg te spreken over het feit dat ze in korte tijd veel verschil-

lende mensen met elk hun eigen mening heeft kunnen spreken. Dat was ook volgens Arthur Ramakers van Suitalia een pluspunt. "Met veel verschillende ondernemers en visies aan tafel krijg je hele interessante discussies." Al met al mag Noord-Limburg Business terugkijken op een zeer geslaagde dag.

Stelling 1: "2012 biedt geen garantie voor de toekomst. 2013 wordt het jaar van vooruitblikken en kansen pakken."

Over de eerste stelling zijn veel deelnemers het eens: deze stelling is eigenlijk altijd van toepassing. De ondernemer moet zelf aan de slag en nieuwe kansen creëren en pakken. "Er liggen genoeg kansen, maar dan moeten ondernemers de begaande paden verlaten door bijvoorbeeld met concullega's in gesprek te gaan", aldus Haico Dings van Vlamincx Advocaten.

Ook volgens Joost van Deelen van Rühl Haegens Molenaar biedt 2013 zeker kansen voor "ondernemers die willen innoveren en kritisch naar hun eigen organisatie durven te kijken." René Luijten van BS Morgen sluit zich hierbij aan: "Je moet altijd bezig zijn met vooruitblikken en je eigen succes regisseren. Je netwerk is daarbij een uitstekend middel." En wat volgens Mieke Verhaegh naast het opzetten van nieuwe businessmodellen en waarde creëren voor de klanten ook kan helpen, is "stoppen met 'zeuren' over de crisis."





Stelling 2: "Het contact met de klant wordt weer persoonlijk."

Volgens Salco van de Graaf van Giesen Cleaning Service is persoonlijk contact altijd al belangrijk geweest. "Sterker nog, in mijn branche is persoonlijk contact doorslaggevend voor de continuïteit." Ook volgens Frank Timmers van Access Business Group gaat het bij het zakendoen juist om persoonlijk contact. "Wanneer een klant uit meerdere partijen kan 'kiezen', kan persoonlijk contact het verschil maken." Mangala Corbeek sluit zich hierbij aan: "Klanten handelen op basis van hun emoties. Daarom is het van belang om een duurzame relatie met je klant op te bouwen, en dat doe je door middel van persoonlijk contact." Roeland Cleuren van Wonen Limburg merkt op dat persoonlijk contact door de intrede van sociale media wel aan verandering onderhevig is. "Maar ik associeer persoonlijk contact nog steeds met face to face gesprekken." Tom van der Hoff van MK Bedrijfsoverdrachten is van mening dat sociale media een uitstekend middel zijn om ervoor te zorgen dat de zakelijke relatie persoonlijk blijft.

Stelling 3: "2013 is het jaar van sociale innovatie (leeftijdsbewust personeelsbeleid, ziektepreventie, ontslagrecht)."

De meningen over deze stelling zijn verdeeld. Sommige deelnemers vinden dat een sociaal personeelsbeleid niet ten koste mag gaan van het rendement van een onderneming. "Bovendien zijn werkgevers vanwege maatregelen zoals de privatisering van de werknemersverzekeringen erg terughoudend in het aanbieden van een vast contract", zegt Hennie Derks van DHILa Verbe. Anderen beschouwen een sociaal beleid juist als cruciaal onderdeel van een bedrijf. "Sociale innovatie maakt onderdeel uit van een maatschappelijk verantwoord beleid. Overheden en multinationals stellen hoge duurzaamheids-eisen aan hun leveranciers, dus je bent een dief van je portemonnee als je het niet doet", aldus Mike Noldus van Akarton. Kim Verkooijen van Vindt Arbeidsmarktservices is van mening dat investeren in je medewerkers en het creëren van een goede werksfeer resulteert in een beter product. "Dit levert weer een hogere klanttevredenheid op." Ook Jaco Meuwissen van 3w New Development ziet in dat het een cruciaal onderdeel is voor een onderneming "maar in tijden van crisis is dit beleid wel lastig om te handhaven." Tamara Thijssen van Toverland Events wijst ten slotte op de voordelen van een sociaal beleid. "Medewerkers van 50 en ouder zijn alleen al op kennisgebied en ervaring heel waardevol. Bovendien kunnen werkgevers een vergoeding krijgen als ze mensen uit deze leeftijdsgroep in dienst nemen."



BS Morgen

Naast de kansen voor 2013 werd er vooraf aan het forum stilgestaan bij de samenwerking tussen Noord-Limburg Business en BS Morgen. Eigenaar Rene Luijten: "BS Morgen faciliteert hét netwerk- en kennisplatform voor gelijkgezinde ondernemers, waarbij de mens, kennis en het dialoog centraal staan. Ondernemers die ondernemen vanuit hun passie, samen waardevolle contacten willen leggen, kennis delen en elkaar inspireren, met tot doel het beste uit zichzelf, medewerkers en onderneming te halen. Ondernemende professionals doen dit door uit hun comfort zone te treden, inzicht te krijgen van hun eigen onbewuste gedrag, open te staan voor anderen en positieve veranderingen, om deze vervolgens duurzaam in mens en organisatie te verankeren. De basis? Respect voor el-

kaar, oprechte interesse en vertrouwen in elkaar! Vanuit mijn passie om ondernemende professionals te binden, verbinden en te boeien om hun succesvol te maken, organiseer ik, naast inspirerende bedrijfsbezoeken en excursies, Business Matching (resultaatgerichte tafelgesprekken) en Business Masters (inspirerende kennissessies), met als doelgroep ondernemers uit middelgrote en grote (profit en non-profit) ondernemingen en organisaties. Ondernemers worden naast de bijeenkomsten ondersteund door middel van workshops, netwerkvaardigheden, de website bsmorgen.nl, B2B beurzen en het magazine Noord-Limburg Business. Om ondernemers doelstellingen te bereiken en BS Morgen naar een hoger plan te tillen, is de inbreng van kennis door de Adviesraad van grote waarde.

Stelling 4: "De nieuwe wetgeving, waaronder op het gebied van aanbesteding, en uitstel van btw-afdracht, zorgt voor een vermindering van de regeldruk."

Het gros van de aanwezigen is het met deze stelling absoluut niet eens. Sterker nog, volgens onder andere Gijs Hendrickx van Van der Valk Hotel Venlo "neemt de regeldruk juist met een dergelijke wetgeving alleen maar mee toe, alleen al vanwege het implementeren van de nieuwe regels." Lia Wildeman geeft aan dat het vaak om beslissingen op korte termijn gaan die

vervolgens weer aangepast moeten worden. "Daardoor ziet de MKB-ondernemer door de bomen het bos niet meer." Volgens Pedro Nijsen kunnen ondernemers zich beter op hun eigen business focussen en een adviseur over de nieuwe regels laten buigen. Maar niet iedereen is negatief gestemd. Thijs Truijnen van Fleximo ziet bijvoorbeeld wel degelijk voordelen met betrekking tot de nieuwe aanbestedingwet. "De continu veranderende wetgeving in de autobranche brengt een aandachtsverschuiving teweeg richting fiscaal interessante auto's. Om die reden kiezen steeds meer MKB-ondernemers voor lease."

