

# Hoe maak je van de crisis een kans?

De Nederlandse consument bezuinigt en past zijn bestedingsgedrag aan. Hierdoor zijn op sommige gebieden duidelijke groeikansen te zien. Tegelijkertijd zijn veel bedrijven voor een belangrijk deel afhankelijk van de handel met het buitenland. Export en internet blijven belangrijke economische aanjagers.

De detailhandel en horeca merken de daling in bestedingen van de Nederlandse consument. De bezuinigingen van de overheid drukken de koopkracht en de verdere verzwakking van de huizenmarkt

blijft de Nederlandse consument raken. Hierdoor verandert het consumptiepatroon. Zo blijkt dat de consument bewustere keuzes maakt op bijvoorbeeld de aankoop van een auto. Een sterk stimulerend fiscaal beleid van de overheid heeft bovendien de verkoop van kleine en zuinige auto's sterk gestimuleerd.

## Horeca

In de horeca en recreatie hebben bedrijven met een uniek belevingsaanbod een streepje voor, zeker in combinatie met relatieve

'low budget'-prijzen. Samenwerking is in deze sector te zoeken in gezamenlijke promotie van een stad, streek of recreatiegebied. Door de laagconjunctuur blijven consumenten en bedrijven kritisch op hun uitgavenpatroon. Het risico van 'overprijzing' ligt op de loer, zeker nu branchevreemde aanbieders de concurrentie vol ingaan en vooral op prijs concurreren.

## Elektronica

Op het gebied van elektronica geven consumenten méér uit aan nieuwe gadgets zo-

Winston Churchill zei ooit 'een optimist ziet een kans in elk probleem'. Natuurlijk zijn het moeilijke tijden voor veel ondernemers, ook in 2013. Het financieren van nieuwe plannen gaat stroef en de voorstellingen zijn niet bepaald rooskleurig. Toch biedt de crisis ook veel kansen. Wanneer veel bedrijven failliet gaan, dan profiteer je als ondernemer van een afnemende concurrentie. Hier ligt voor inventieve ondernemers een kans. Bijvoorbeeld wanneer je iets nieuws weet te brengen wat de klanten in hun veranderende behoeften voorziet. Maar waar heeft de consument in 2013 behoefte aan?

als tablets. Eind 2011 waren er in Nederland 1,7 miljoen tabletgebruikers, zes maanden later waren dit er al 2,8 miljoen. Ook steeds meer bedrijven maken hier gebruik van.

## Internet

Hoewel internet al sinds jaren geen nieuwe innovatie meer is, blijft hier de markt groeien. Ook zijn steeds meer consumenten actief op social media: meer dan de helft van de Nederlanders heeft een Facebookaccount. Ondernemingen die nog niet zijn ingespeeld op deze nieuwe markt zullen aan concurrentiekracht verliezen in 2013. Het is voor de ondernemer dus onontbeerlijk om virtueel aanwezig en vindbaar te zijn. Alleen aanwezigheid op internet is echter niet voldoende. Online en offline activiteiten dienen met elkaar verbonden te worden.

## Export

Als exportland blijft de wereldeconomie ook in 2013 voor Nederland erg belangrijk. Om in dit nieuwe speelveld te overleven hebben ondernemers een brede, internationale blik nodig. Mede door online ontwikkelingen is wat eerst ver weg leek, nu veel dichterbij.

Op diverse vlakken blijft de binnenlandse markt achter en kan de Nederlandse industrie gebruik maken van hun buitenlandse activiteiten om deze krimp op te vangen. Verwacht wordt dat de binnenlandse consumptie de komende jaren nog onder druk blijft staan. De economische groei in Azië en de investeringstoename in de VS bieden belangrijke kansen voor met name de chemie en metaalindustrie. Ook de transportsector kan profiteren van de aantrekkende

wereldhandel. De agrarische sector is ook sterk afhankelijk van de internationale markt en heeft afzetkansen op de wereldmarkt. Er is vooral een flink groeipotentieel in de rol als distributeur van agrokennis.

## Groen is poen

Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen wint steeds meer aan terrein. De consument kiest steeds bewuster. Als ondernemer kun je onderscheidend zijn wanneer je kiest voor innovatie met aandacht voor duurzaamheid. Buy local is hierbij geen loze kreet meer. Investeer in de eigen leefomgeving en kies voor kleinschalige duurzame productie. De overheid stelt steeds meer geld beschikbaar voor duurzame ondernemers. Zorg dus dat je in aanmerking komt voor subsidie. Bedrijven die niet milieu- en maatschappelijk bewust ondernemen, verliezen de gunst van de klant en overleven niet. Kortom: groen is poen.

## Wetten en regels

Naast de reeds genoemde kansen krijgen MKB-ondernemers in 2013 ook te maken met aangescherpte regels en wetgeving, mede omdat de maatschappelijke eisen aan transparantie steeds scherper worden. Die aangescherpte regels bieden niet alleen beperkingen, maar ook extra mogelijkheden. In 2013 kiest de ondernemer voor kostenbesparingen en alternatieve vormen van samenwerking, financiering en flexibele inzet van mensen. Dat alles vraagt om een goede juridische basis. Met de komst van het nieuwe ontslagrecht zijn ondernemers bijvoorbeeld kritischer in het geven van een vast contract. Een flexibel arbeidscontract biedt hierbij bijvoorbeeld uitkomst. Ondernemers die financieel in zwaar weer

verkeren en problemen hebben bij het afdragen van de btw krijgen met ingang van dit jaar uitstel voor btw-afdracht tot een bedrag van € 20.000. Onder bepaalde voorwaarden kan dit betekenen dat je de btw-afdracht tot € 20.000 een kwartaal later kan doen.

## Aanbestedingswet

De nieuwe Aanbestedingswet, die vanaf april 2013 in werking zal treden, geeft ondernemers uit het MKB een eerlijke kans op overheidsopdrachten. De wet voorziet hierin doordat overheden wordt verboden opdrachten nodeloos groot te maken of onredelijke omzeteisen te stellen aan ondernemers. En als de overheid toch opdrachten bundelt, moet daar een goede motivatie voor zijn en moet stilgestaan worden bij de gevolgen voor het bedrijfsleven.

## Keuzes

Kortom de nieuwe dynamiek gaat veel van de ondernemer vragen. Het zal niet altijd even makkelijk zijn om hier op de juiste manier op te anticiperen. Bedrijven die in de toekomst willen floreren, moet nu duidelijke keuzes maken. Niet vanuit een terugblik op behaalde resultaten, maar op basis van een vooruitblik naar verwachte ontwikkelingen. ■

### Bronnen:

*Sectoren in economisch perspectief / ING Economisch Bureau, MKB Trends 2013/ MKB, Servicedesk, Panteia, Ondernemerschap.nl, KvK, Rabobank Cijfers & Trends*