



MKB-DEAL DEELNEMERS GEVEN ELKAAR ANTICRISIS TIPS

INDIEN NODIG: ZELF MEE-DRAAIEN IN DE PRODUCTIE!

Hoewel fysiek bij elkaar komen momenteel niet mogelijk is, staat de MKB-Deal Achterhoek niet stil. De interactie tussen ondernemers is in volle gang. In de deelnemende bedrijven is men aan de slag met de inzichten die de ondernemers met elkaar kregen. Juist in deze bijzondere tijden... We praten bij met Carolien Nijhuis, managing owner van Nijhuis Group in Winterswijk.



TIPS VAN CAROLIEN

- Investeer altijd in je netwerk!
- Realiseer je dat 25% van de opdrachten het gevolg is van een 'toevallige' ontmoeting.
- Werk aan je eigen 'volhardingsvermogen' – sta op als je valt en leer ervan!
- Maak gebruik van de kennis van de collega-ondernemers van de MKB-Deal. Zij begrijpen direct wat je bedoelt!

HERSENGYMNASTIEK

Nijhuis Group levert halffabricaten en eindproducten in rubber, staal, rvs en aluminium (o.a. voor de levensmiddelenindustrie, gezondheid & beweging en veiligheid). Over opdrachten niet te klagen bij dit bedrijf. "Maar het is alle hens aan dek", legt Carolien uit. "Ook wij zijn elke dag bezig met 'hersengymnastiek.'" Coronaperikelen, sneeuwval en andere issues gaan ook aan de Nijhuis Group niet voorbij. Het is voortdurend schakelen: wat kan wel en wat niet? Aandacht is king, weet Carolien: "We besteden veel tijd aan onze mensen. Waar zitten ze mee? Wat speelt er thuis? Je kunt wel constant roepen dat iedereen positief moet blijven, maar échte aandacht is essentieel. Juist nu. We proberen mensen te helpen om afstand te nemen van ontwikkelingen waar ze geen invloed op uitoefenen. En we leggen geen zware druk op hen. Niemand weet hoe lang de crisis nog duurt en hoeveel invloed dit heeft op de geestelijke gezondheidstoestand van medewerkers. Daar moet je rekening mee houden."

OPENSTELLEN

Ziekteverzuim, dat voornamelijk niet werkgerelateerd is, speelt de Nijhuis Group ook parten. Met 30 medewerkers betekenen drie zieken immers capaciteitsverlies van 10%. Carolien: "We overleggen dan met ons team hoe we taken kunnen 'schuiven' en iedereen zo slim mogelijk in kunnen zetten. Het is belangrijk om je open te stellen, ook als leidinggevende. Als het nodig is, draai ik zelf mee." Zelf? "Ja, de productie moet doorgaan! Medewerkers waarderen dat hopelijk en het is goed voor de sfeer!"

Zoals gezegd, tot op heden kan Nijhuis Group prima aan de toenemende opdrachtenstroom voldoen. Carolien legt uit: "Met onze klanten hebben we afgesproken dat we tijdig aan de bel trekken als er problemen dreigen met leveringstijden. Tot op heden is dat nog niet nodig geweest." Nijhuis koopt bewust zoveel mogelijk lokaal grondstoffen in met Duitsland als 'uitschieter'. Tot nu toe komen alle grondstoffen op tijd. Maar of dat zo blijft, is de vraag. Toch is Nijhuis positief: "Het vertrouwen in onze branche is wel terug. Daarbij hebben wij – in tegenstelling tot andere sectoren – natuurlijk het geluk dat we onze deuren niet hoefden te sluiten."

NETWERKEN EN DE MKB-DEAL ACHTERHOEK

"De MKB-Deal helpt ons bedrijf in meerdere op-

zichten. Het delen van oplossingen en uitdagingen met andere ondernemers geeft ons nieuwe energie en inzichten. Met elkaar leg je direct de vinger op de zere plek. Daarnaast is de vergroting van mijn netwerk heel effectief. Nu we elkaar een paar keer 'live' ontmoet hebben, is de drempel om iemand te benaderen heel laag. Zo hebben we regelmatig een-op-eencontact. We spelen elkaar de bal toe, geven tips en helpen elkaar op weg. Netwerken is zo belangrijk. Het zijn immers niet alleen de mensen die je daadwerkelijk ziet, maar ook hun netwerk dat voor je ontsloten wordt.

Ondernemers denken vaak dat ze 'per geluk' of 'toevallig' aan bepaalde opdrachten komen. Maar ook dit is de spin-off van je netwerk. Iemand die je tegenkomt in de supermarkt of op het voetbalveld, kan al het verschil maken. Er is onderzocht dat dit maar liefst 25% van je opdrachten omvat! Daarom zij wij, voor zover het kan, altijd gastvrij om mensen 'van buiten' te ontvangen in ons bedrijf. Wij proberen allen oprecht contact te maken met onze relaties door te beseffen dat ook zij gewoon mensen zijn die een prettige en geslaagde werkdag willen hebben."

BEWUSTWORDING

"Met de collega-ondernemers van de MKB-Deal onderling is er een bijzondere dynamiek. Je kunt sparren over je eigen sores en je weer opladen als ondernemer. Immers, jij bent altijd degene die de kar moet trekken. De groep ondernemers die ik heb leren kennen, snapt dat meteen. Daarnaast hebben we weer scherp waar we naartoe willen met ons bedrijf. De MKB-Deal zorgt voor een bewustwording: waar zijn we mee bezig?"

GEEN CONSULTANTS

"Nog een belangrijke tip: vraag jezelf eens af wat jouw 'volhardingsvermogen' is. Dus hoe vaak sta je op nadat je bent gevallen? Netwerken helpt in dit soort gesprekken. Hoe zorg je dat je de wind in de zeilen houdt? Door zo te gaan staan dat die wind jouw kant opkomt. Een van de grote voordelen van de MKB-Deal vind ik dat de sessies niet geleid worden door consultants, maar door ervaren ondernemers. Dan heb je aan een half woord genoeg!"

Meer weten over de MKB-Deal?
Zie 8rhk.nl/mkbdeal