

# De Stelling

2013 was zo slecht nog niet. Er waren voor het eerst sinds jaren weer voorzichtige tekenen van economische groei. Wat gaat 2014 ons brengen? Vallei Business vroeg een aantal ondernemers om hun mening.

HOTEL DE WAG

## Recep Kaya, Eurosel Personeelsdiensten

**2014 wordt een beter jaar dan 2013. Niet alleen landelijk, maar ook regionaal en lokaal.**

"Gezien de omstandigheden en de ontwikkelingen, wordt 2014 niet dusdanig beter dat iedereen het kan merken. Maar we er wordt wel langzamerhand in de goede richting geroeid."

**Caring is sharing. Samenwerken is het modewoord voor 2014. Samenwerken met collega's, concurrenten en klanten is de nieuwe manier van werken.**

"Ik geloof in samenwerking, samendoen, samen delen en samen vermenigvuldigen."

**De gunfactor van een klant naar een ondernemer wordt belangrijker. Waar je als bedrijf voor staat, wint het van het product wat je verkoopt.**

"Gunfactor is altijd belangrijk. Als je niet gunt, dan heb je ook niets. Misschien heb je wel, maar niet duurzaam, dus gunfactor creëert continuïteit."

## Robert van Kins, Bochane Groep

**2014 wordt een beter jaar dan 2013. Niet alleen landelijk, maar ook regionaal en lokaal.**

"Mijn vermoeden is dat er nog niet direct een verbetering optreedt. Maar wel dat mensen wel crisis moe worden. Als er aankomend jaar geen groei is maar ook geen inflatie dan kan het vertrouwen langzaam terug komen. Persoonlijk hebben we besloten er ons niet te veel meer van aan te trekken en gewoon te blijven investeren. Naast het feit dat je nu wel zo ongeveer de beste deals kan maken, geeft het ook een positief gevoel. Dus doorbijten, 2014 wordt niet beter dan 2013."

**Caring is sharing. Samenwerken is het modewoord voor 2014. Samenwerken met collega's, concurrenten en klanten is de nieuwe manier van werken.**

"Door meer van elkaar te leren en krachten samen te bundelen kan er een synergie ontstaan. Juist als je elkaar aanvult kan je meer bieden en een grotere slagkracht ontwikkelen. Elkaars relaties te kunnen benaderen/of te gebruiken en al een referentie daarbij te hebben geeft je een voor-sprong op je concurrenten. Zeker met een krimpende markt is sharing een voordeel."

**De ondernemer van 2014 stapelt zijn financiering met crowdfunding, kredietunies en factoring.**

"Daar zie ik nog niet veel van, voor mijn gevoel is dat in Nederland nog niet echt ingeburgerd. Ik moet ook eerlijk bekennen dat ik zowel crowdfunding als factoring een wat schimmig gebeuren vind. Kredietunies geven mij meer vertrouwen, ondernemers MKB-ers die zelf investeren. Maar de huidige ondernemer heeft zo wel meer partijen die het risico verdelen, en veel ondernemingen hebben deze mogelijkheden op dit moment wel nodig."

**De gunfactor van een klant naar een ondernemer wordt belangrijker. Waar je als bedrijf voor staat, wint het van het product wat je verkoopt.**

"De gunfactor is juist nu enorm belangrijk. De producten worden steeds beter en innovatiever. Je bedrijf en jezelf zijn dus vaak van grotere invloed op een aankoop dan het product zelf. Veel bedrijven trainen daar meer op dan vroeger. Productkennis is belangrijk, maar ook hoe je handelt wordt steeds meer belicht en gewogen. De kreet 'de vent maakt de tent' is nog steeds een bekend gezegde."

## Marcel Schouten, FACD

**2014 wordt een beter jaar dan 2013. Niet alleen landelijk, maar ook regionaal en lokaal.**

"Dat is zeker te hopen. In onze branche architectuur/interieurarchitectuur en vastgoed/huisvestingadvies was het niet best. Vooral bezuinigingen al of niet door overheid opgelegd leidde veelal tot de knip en zelfs stopzetten van projecten.

Er zijn wat betere geluiden te horen maar het heeft nog niet echt effect op de investeringen en projecten. Wat wij doen is vooral zoeken naar effectievere en completere samenwerking en transparantie en zekerheid voor de klant/opdrachtgever. Ook de projectsamenwerking met oud-opdrachtgevers werkt goed. Zo laten wij opdrachtgevers (uiteeraard non-profit organisaties) direct profiteren van de ervaringen van oud-opdrachtgevers in dezelfde branche.

Kort gezegd, wees creatief en maak gebruik van de full circle van relaties. Een win-win voor iedereen. Op deze manier kan 2014 een mooi jaar worden."

**Caring is sharing. Samenwerken is het modewoord voor 2014. Samenwerken met collega's, concurrenten en klanten is de nieuwe manier van werken.**

"Een modewoord is het zeker niet, het is een must. We zijn aan de grenzen van lean en mean in Nederland dus de stap die gezet moet worden is om processen nog effectiever te maken en projecten met nog meer rendement te realiseren. Dit kan door intensieve samenwerking waarbij de sleutel samenwerking en vertrouwen is."

**De ondernemer van 2014 stapelt zijn financiering met crowdfunding, kredietunies en factoring.**

"Wij zijn dienstverleners en daar gelden wat andere principes voor. We hebben operationele kosten maar geen structurele voorfinancieringen etc. Voor ons is factoring echter nog steeds een optie. Temeer daar we te maken hebben met een facturatie die vaak op afronden van fases is gebaseerd en vaak ook nog betalingstermijnen van 60 tot soms wel 90 dagen. Crowdfunding is nog steeds interessant, maar vooral voor consumentenproducten omdat hier je markt ook 1 op 1 direct zichtbaar wordt en daarmee het potentiële succes van het product."

**De gunfactor van een klant naar een ondernemer wordt belangrijker. Waar je als bedrijf voor staat, wint het van het product wat je verkoopt.**

"Volledig mee eens. De manier van werken, maar ook de bekende klik is vaak toch één van de bepalende factoren. We krijgen vaak te horen dat we een soepele organisatie zijn. Daar zijn we dan ook heel trots op. We willen graag een tevreden klant en nog beter in ons geval: een tevreden gebruiker."