

2013: Een jaar met nieuwe kansen?

Ondanks de bezuinigingsmaatregelen van Rutte II voor de komende vier jaar blijven er voldoende kansen voor succesvol ondernemerschap. Juist nu moet het voor u als ondernemer een uitdaging zijn die nieuwe kansen te zoeken en te vinden. Innovatie, duurzaam en maatschappelijk ondernemen zijn slechts enkele voorbeelden. Hoe ziet u de vooruitzichten voor de komende jaren? De mening van ons panel.

■ Egbert Mekenkamp



Egbert Mekenkamp - DIT Bouw en Techniek

Het is van cruciaal belang dat ondernemers continu realiseren wat hun functie is in de markt; wat de waarde is die wordt toegevoegd. Adequate managementinformatie moet vervolgens zorgen voor goed zicht op het verdienmodel. Twee zaken die elke onderneming goed op orde moet hebben. Door toenemende concurrentie en opkomst van ICT toepassingen is innovatiekracht een wezenlijke pijler onder gezonde ondernemingen. Blijf investeren in diensten- en productvernieuwing, in-

noveer je marketing. Bezuinig niet op goed personeel en investeer in competenties. Richt bedrijfsprocessen efficiënter in. Zoek naar samenwerkingsverbanden binnen de branche, bijvoorbeeld in de techniek, waar het succes in de toekomst zal afhangen van het vinden van gekwalificeerd personeel. Nederland staat wereldwijd op de vijfde plaats qua concurrentiekracht. Ik ben er van overtuigd, dat datgene dat ons tot die vijfde plaats heeft gebracht primair aanleiding zal zijn om de crisis te overwinnen.

■ Caroline Hulsman

Caroline Hulsman - Tundun Communicatie & PR

Hoewel de crisis aanhoudt en de sombere berichten in de media het ondernemersklimaat verre van stimuleren, maak ik mij nog geen zorgen. Immers, ook in crisistijd wordt gewoon zakengedaan. Een verschil is dat een klant nog kritischer kijkt naar jouw betrouwbaarheid als leverancier, de kwaliteit die je levert en of je de gemaakte afspraken nakomt. Zelf doe ik dat ook. Luisteren met aandacht en afspraken nakomen zijn dan ook waarden van mijn bedrijf.

Kijk jij regelmatig kritisch naar jezelf en naar je eigen bedrijf? Werk je efficiënt en lever je werkelijk wat de klant vraagt? De enige goede basis van een langdurige relatie is goed naar elkaar blijven luisteren. Niet de vraag te snel invullen, maar eerst goed doorvragen. Heb je het echt goed begrepen? Heeft jouw (potentiële) klant dat gevoel ook? Alleen zo win en behoudt je klanten en dat maakt jouw onderneming sterker, ook voor de toekomst!



■ Paul Vermeer



Paul Vermeer - directeur AutiTalent

Wij zien voor AutiTalent kansen in de nieuwe Participatiewet van Rutte II, die bedrijven moet stimuleren om arbeidsgehandicapten in dienst te nemen. Wij zijn niet zozeer voorstander van het 5% quotum, maar hopen juist dat ondernemers op vrijwillige basis gebruik zullen gaan maken van de talenten van (in ons geval) mensen

dat ze iemand met een afstand tot de arbeidsmarkt een kans geven; efficiënter doordat onze medewerkers met autisme gestructureerde en repetitieve taken in een bedrijf doorgaans beter kunnen uitvoeren dan de eigen medewerkers. Met behulp van 'jobcarving' worden functies opnieuw bekeken en de taken verdeeld. Uw eigen medewerkers kunnen zich concentreren op hun