



even...centraal

'Zet je JOKER IN'

**WILLEM OVERBOSCH, EIGENAAR-
DIRECTEUR MKB SERVICEDESK**

Het is geen makkelijke tijd voor ondernemers, maar wel een prima moment om bedrijfsprocessen onder de loep te nemen. Hoe haal je als ondernemer iets positiefs uit de kredietcrisis? Stel die vraag aan Willem Overbosch (1973) en hij reageert onmiddellijk enthousiast. Misschien ook niet verwonderlijk voor een man die de hele dag vragen beantwoordt van ondernemers die niet blij zijn met de economische recessie. Zelf beschouwt de eigenaar-directeur van de MKB Servicedesk de crisis bij voorkeur als een kans. Tegenwind ziet hij graag als een avontuur. Maar, zo vult hij aan: "Misschien vind ik avonturieren leuker dan een ander."

PRANGENDE VRAGEN

Toen Overbosch na zijn loopbaan als bedrijfseconoom bij Esso en als logistiek consultant een eigen bedrijf wilde opzetten, miste hij een centraal punt waar hij als ondernemer in spe relevante bedrijfsinformatie kon vinden. Tot zijn verrassing bestond dat nog niet. De gedachte om dan zelf maar een online informatiesite voor de kleinere ondernemer op te zetten, werd steeds pregnanter. Bij MKB-Nederland viel zijn idee in vruchtbare aarde en medio 2006 ging de site MKB Servicedesk online. Tegenwoordig werken er vier fulltimers op de frontoffice en redactie en telt de site maandelijks meer dan 100.000 bezoekers. Overbosch is blij met dat succes, al staat hij er niet echt van te kijken. Want, zo zegt hij, de ondernemer heeft behoefte aan praktische informatie. "Daar springen wij op in. Onze site is overzichtelijk en to the point. Wij proberen uitvoerbare oplossingen te bieden waar mensen meteen mee aan de slag kunnen. Alles draait om de vraag: wat moet ik nu doen, zodat ik morgen meer geld kan verdienen?"

De site verschaft algemene informatie over actualiteiten in het MKB

troef



'DIT IS EEN GOED MOMENT VOOR INTROSPECTIE'

en geeft antwoord op prangende vragen van ondernemers. Primair richt de servicedesk zich op ondernemingen met 25 medewerkers, hoewel er ook bedrijven met 50 medewerkers aankloppen.

HELIKOPTERBLIK

Momenteel hebben bijna alle vragen te maken met de kredietcrisis, zegt Overbosch. "Daarom hebben wij een speciale crisissite voor het MKB geopend. Daar vind je antwoord op vragen als: Hoe ga ik om met een verwachte omzetsdaling terwijl mijn kosten stijgen? Hoe kom ik aan geld? Wat is het BBMKB (Besluit Borgstelling MKB-kredieten: regeling waarbij de overheid garant staat voor leningen aan het MKB) en wanneer kom je daarvoor in aanmerking? Hoe voorkom ik ontslagen? Wat zijn mijn kansen als ondernemer tijdens deze recessie?"

Die laatste vraag houdt Overbosch bezig, want hoe somber de berichten ook zijn, er zitten niet alleen nadelen aan de crisis. Sterker nog: die biedt ook kansen. "Dit is een goed moment voor introspectie. Kijk met een helikopterblik naar jouw sector en jouw bedrijf. Bepaal waar je staat en waar je naartoe gaat. Kijk scherp naar je eigen organisatie en probeer processen te optimaliseren. Stel jezelf de vraag: waarom doen wij het zo? Laat een hogeschoolstudent eens kijken naar het productieproces, de communicatie en marketing. Dit is een prima tijd voor dat soort klussen. Trek het overzicht in de kosten en baten naar je toe. Zorg ervoor dat je inzicht hebt in de boekhouding, bijvoorbeeld via een online boekhoudpakket, zodat je kunt volgen wat jouw boekhouder of accountant doet en je eventueel kunt bijsturen op kosten en opbrengsten. Maak een paar cashflowprognoses. Probeer eens drie, zes, twaalf maanden vooruit te kijken."

ONLINE

Het is gemakkelijker het aanbod aan een bestaande klant te verbreden dan een nieuwe klant te vinden. Onderzoek dus de mogelijkheden tot crossselling en upselling, zegt Overbosch. "Probeer klanten te verleiden tot het aanschaffen van accessoires. Of kijk of je hun duurdere alternatieven kunt verkopen."

Ook online liggen er geweldige kansen, zegt hij, bovendien kosten die investeringen niet veel. "Onderzoek wat een online presentatie van jouw producten en/of diensten kan betekenen. Zelfs stratenmakers halen hun opdrachten tegenwoordig van internet. Op die manier kun je meer werk binnenhalen." Voor de detailhandel ziet hij de webshop als een uitgelezen manier om het klantenbereik flink te vergroten. En een eenvoudige webshop heb je al vanaf € 250,- per jaar. Er zijn zoveel mogelijkheden voor ondernemers, zegt Overbosch. "Maar zorg er vooral voor dat je slim blijft investeren en innoveren. Want wie nu stil gaat zitten, ontnemt zijn bedrijf de kans op toekomstige winst."

NU DOEN!

De kredietcrisis is een goed moment om:

- je bedrijf en de bedrijfsvoering goed door te lichten
- het financiële overzicht naar je toe te trekken
- je bedrijf, producten en/of diensten online aan te bieden
- te informeren naar aanbestedingen
- slim te blijven investeren en innoveren

www.mkbservicedesk.nl