



NIEUWSBRIEF VOOR RELATIES MAART '09

Carrosseriebouwer bloeit op na moeilijke periode Interview met directeur Rudolf van der Bles

VERDER IN DIT NUMMER: **REGELING WERKTijdVERKORTING // BESLUIT BORGSTELLINGEN MKB
MET MKB ADVISEURS GRATIS NAAR DE WEEK VAN DE ONDERNEMER! // SCENARIOPLANNING**

VASTE ITEMS: COLUMN VAN MAARTEN ZEMANN // KOOP- EN VERKOOPPROFIELEN

'De ergste crisis sinds de jaren negentig' werd 'de ergste sinds de jaren tachtig'. En uiteindelijk wordt het nu zelfs 'de ergste crisis sinds de jaren dertig' genoemd. Hoe dan ook, de mondiale economische recessie die volgde op de Amerikaanse kredietcrisis heeft ook voor het Nederlandse MKB nare gevolgen. Gelukkig kunnen bedrijven van alles doen om zich te beschermen.

Zoals zoveel dingen begon ook de mondiale kredietcrisis in de VS. Daar kon eind 2006 een groeiend aantal huizenbezitters hun hypotheek niet meer aflossen. Ze werden 'subprime borrowers' genoemd: mensen die relatief weinig verdienen, maar desondanks een dure hypotheek hadden gekregen. De kredietcrisis was geboren en bracht verschillende Amerikaanse hypotheekbanken in de problemen. Nederland merkte toen nog bijna niets van de crisis: bedrijfswinsten stegen en de werkloosheid daalde.

Ondertussen nam het aantal gedwongen verkopen van huizen in Amerika enorm toe. Vanwege deze 'foreclosures', stonden in Amerikaanse steden soms tientallen huizen in dezelfde straat te koop. Veel huizen brachten minder op dan het bedrag waarvoor banken ze als onderpand op de balans hadden. In het voorjaar van 2008 barstte de Amerikaanse vastgoedbubbel definitief. Daarop dreigden meerdere grote banken en verzekeraars in de VS failliet te gaan, maar de meeste werden

2009 wordt moeilijk, maar niet onmogelijk jaar voor MKB **Overleef de recessie**

met miljardeninjecties gered door de Amerikaanse overheid.

Europa

Vervolgens sloeg de paniek over naar Europa, waar banken investeringen moesten afschrijven die Amerikaanse banken hen hadden verkocht als 'derivaten'. Lenen werd daardoor flink duurder: voor banken onderling, maar ook voor bedrijven en particulieren. De AEX zakte in, net als het consumenten- en producentenvertrouwen. Ondertussen werd de euro duurder, wat slecht was voor de Europese export.

De kredietcrisis werd een mondiale economische crisis in september 2008. In Amerika ging de investeringsbank Lehman Brothers failliet en de Amerikaanse overheid nationaliseerde AIG om te voorkomen dat de verzekeraar omviel. Terwijl paniek op de markten om zich heen greep, organiseerden overheden over de hele wereld reddingspakketten om banken over te nemen. Zo kocht de Nederlandse regering Fortis en ABN-AMRO en stak het miljarden euro's in ING.

Dalende koersen

Veel centrale banken verlaagden vervolgens de rente. In Amerika daalde die zelfs tot bijna nul, in een poging de economie weer vlot te trekken. Het

hielp niet veel. Overal daalden de aandelenkoersen, ook in Nederland. De AEX zakte gestaag tot onder de 250 punten aan het einde van het jaar. Ter vergelijking: aan het begin van het jaar stond hij nog boven de 500 punten. Ook de markten in opkomende economieën als China, India en Rusland zakten in elkaar.

De gevolgen van de kredietcrisis voor de 'echte' economie werden ondertussen steeds duidelijker. Terwijl overal op grote schaal banen verloren gingen, gleden verschillende landen in een recessie. Japan, de Eurozone en Groot-Britannië boekten officieel ten minste één kwartaal negatieve groei. Amerika bleek achteraf zelfs al sinds december 2007 in een recessie te zijn beland. Nederland raakte in 2008 nog net niet in een recessie, maar dat zal in 2009 bijna zeker wel gebeuren.

Gevolgen voor het MKB

De gevolgen hiervan voor het bedrijfsleven waren in het laatste kwartaal van 2008 al te merken, onder andere aan dalende consumentenbestedingen. Zestig procent van de Nederlanders zei in november minder te besteden te hebben dan een jaar geleden. Dat werd bevestigd door het CBS; in november besteedden huishoudens 0,4 procent minder aan goederen en diensten dan een jaar eerder. Onder meer kleding, schoenen, meubels

en nieuwe auto's waren minder in trek. De huishoudens gaven wel meer uit aan huishoudelijke artikelen en consumentenelektronica. In oktober was de consumptiegroei overigens al vrijwel tot stilstand gekomen.

Nederlanders zeiden bovendien dat ze voor 2009 niet veel beters verwachten. Uit een onderzoek van het CBS bleek dat consumenten voor de vierde maand achter elkaar weinig vertrouwen zeiden te hebben in de ontwikkeling van de Nederlandse economie. Ze gaven niettemin aan dat hun koopbereidheid niet veranderd was, maar 17% van de mensen – een ongekend hoog percentage – verwachtte wel dat de prijzen zullen gaan dalen in 2009. Eerder al stelde bijna veertig procent van de detailhandelaren zijn omzetverwachtingen voor 2008 én 2009 naar beneden bij.

Eind 2008 steeg ook het aantal faillissementen fors. In november gingen 661 bedrijven over de kop, een stijging van 23 procent ten opzichte van oktober. Vooral financiële dienstverleners gingen in hoog tempo op de fles. De getroffen dienstverleners, met enkele mensen tot soms vijftig personeelsleden, verkochten voornamelijk hypotheek en beleggingsverzekeringen. Voor het eerste kwartaal van 2009 verwacht Euler Hermes, Nederlands grootste kredietverzekeraar, dat het aan-

Carrosseriebouwer uit Oldenzaal bloeit op na moeilijke periode

Een gedegen strategie is de basis voor succes

Het leek allemaal zo mooi. Carrosseriebouwer Macar uit Oldenzaal kreeg in 2005 een grote order om efficiënte laad- en lossystemen te bouwen voor een rederij. Dat project strandde echter voortijdig en Macar ging bijna failliet. Inmiddels staat het bedrijf er echter weer een stuk beter voor. Directeur Rudolf van der Bles vertelt hoe Macar het goede spoor hervond.

Het carrosseriebedrijf is gevestigd op een industrieterrein in Oldenzaal, in het uiterste oosten van Nederland; ongeveer tien kilometer van de grens met Duitsland. Het bedrijfspan van Macar herbergt een receptie, een tekenkamer, een kantoortje, een kantine en een grote productiehal. Daar overstemmen timmergeluiden – staal op staal – een Hollandse hit op de radio. Van der Bles ontvangt zijn bezoek in zijn werkruimte, waar foto's van Macars producten de wanden vullen: containers in de schutkleuren van de landmacht, industriële wasmachines, vliegtuigtrappen en meer.

Van der Bles is van Friese komaf, maar al helemaal geïntegreerd in het Twentse leven. Hij legt uit; 'In de eerste helft van de vorige eeuw kwamen heel veel mensen uit Friesland, Groningen en Drenthe naar Twente om in de textielindustrie te werken, zo ook mijn ouders'. Van der Bles werd meer aangetrokken door techniek. Na zijn studie werktuigbouwkunde liep hij stage bij een scheepswerf in Friesland en een ziekenhuis in Enschede. Daar kreeg hij de tip een baan aan te nemen bij een machinefabriek in Oldenzaal.

In 1980 ontstond in datzelfde Oldenzaal carrosseriebedrijf Macar, waar Van der Bles eind jaren negentig werd gevraagd om mede-eigenaar te worden. Een van de toenmalige eigenaren ging met pensioen en wilde zijn aandeel in het bedrijf verkopen. Dat leek Van der Bles wel wat. Hij regelde financiering en werd mede-eigenaar. Het bedrijf stond toen vooral bekend om de productie van markt wagens, industriële wasmachines, defensiematerieel en efficiënte laad- en lossystemen, onder andere voor vrachtwagens.

Bedreiging

Een grote order voor zo'n laad- en lossysteem zou uiteindelijk het begin blijken van Macars grootste bestaansbedreiging. In 2005 zou het bedrijf het systeem namelijk leveren aan een rederij die River Hoppers, ofwel 'bierboten' ontwikkelde voor grote drankconcerns als Grolsch, Bavaria en Coca Cola. 'Die boten zouden heel efficiënt drank over de Nederlandse binnenwateren gaan distribueren', vertelt Van der Bles. Toen kwam echter de supermarktoorlog en de orders bleven uit. 'Eind 2005 trok de rederij de stekker uit het project, terwijl wij al heel veel erin hadden geïnvesteerd en nog volop aan het bouwen waren'. De annulering van het project was een harde klap voor Macar, dat het aantal medewerkers moest terugbrengen van 25 tot 17.

Advies

Van der Bles besloot advies in te winnen om Macar te redden. 'Dat raadde iemand me aan toen het slecht ging', vertelt hij. 'Een adviseur zou kunnen zorgen voor een frisse blik op de zaak'. Zo kwam hij in contact met Steven Luttkhuis van MKB Adviseurs die Van der Bles adviseerde en hielp bij het aanvragen van 'Speur & Onderzoek'-subsidies. 'Met succes', vertelt Van der Bles, 'want we hebben subsidies binnengehaald. Adviseurs spreken de taal van subsidieverstrekkers nu eenmaal beter. Bovendien werken ze meestal op no cure, no pay-basis, dus het hoeft je niets te kosten'. Ook werd hem aangeraden om zich te concentreren op de ontwikkeling van nieuwe producten. En ook dit advies heeft Van der Bles geen windeieren gelegd.

Nieuw product

Toen het slecht ging met Macar was Van der



Bles dag en nacht bezig met cijfers en papieren. 'Ik werd er wanhopig van', vertelt Van der Bles, 'want boekhouden is mijn vak niet. Op een middag heb ik alle papieren van mijn bureau geveegd en ben ik gaan schetsen. Ik had een idee om een nieuw paneel te ontwikkelen van alumi-

niumplaten met piepschuim ertussen, om een container mee te bouwen. Beoogd afnemer was Defensie. Deze constructie beschermt beter dan conventionele containers tegen het lekken van elektromagnetische straling, ofwel EMC'.

Regeling Werktijdverkorting weer verlengd

De bijzondere regeling Werktijdverkorting (Wtv) is opnieuw verlengd. Ondernemers met omzetzaling kunnen hierdoor nog tot 21 maart een aanvraag indienen. De regeling stopt echter eerder als voor die datum vervangende maatregelen komen of het budget op is.

Wacht niet te lang

In de loop van maart moet een sociaal akkoord tussen bonden, werkgevers en kabinet nieuwe maatregelen brengen om de arbeidsmarkt te ondersteunen. Op de agenda staan onder meer de deeltijd-WW en een overstapbonus voor omscholing van personeel naar een andere sector.

In afwachting daarvan verlengt minister Donner de huidige regeling Wtv tot uiterlijk 21 maart. Inmiddels is ruim 80% van het budget van deze regeling vergeven en door de verslechterende markt voldoen steeds meer ondernemers aan de voorwaarde van de regeling (30% omzetzaling). Wacht dan ook niet onnodig lang met het indienen van een aanvraag.

Inhoud van de regeling

De regeling geldt voor werknemers met zowel een vast als een tijdelijk contract, zolang het contract loopt en er WW-rechten bestaan. De regeling bevat de volgende hoofdelementen:

- Een bedrijf met een acute en zware terugval in de vraag kan een beroep doen op de regeling.
- Hoofdcriterium is dat de omzet in de 2 maanden voorafgaand aan de aanvraag (bijvoorbeeld in november en december 2008) minimaal 30% is gedaald ten opzichte van de 2 maanden daarvoor (september en oktober 2008), waarbij de verdeling van de daling over de maanden niet relevant is.
- Om normale seizoensinvloeden uit te sluiten, moet wat betreft de omzetzaling van ten minste 30% een vergelijking worden gemaakt met de ontwikkeling in dezelfde periode van 2 x 2 maanden een jaar eerder.
- De omzetzaling moet worden aangetoond met een accountantsverklaring.
- Het aantal werknemers per bedrijf is afhankelijk van de omzetzaling volgens het hoofdcriterium (daalt de omzet met bijvoorbeeld 35%, dan kan voor 35% van de totale arbeidsuren van de rechtspersoon Wtv worden aangevraagd).

- Bij de aanvraag wordt een verklaring met inspanningsverplichting tot scholing en detachering gevoegd, waarbij gebruik kan worden gemaakt van CWI / mobiliteitscentra en de betrokkenheid van een vertegenwoordiging van werknemers dient uit de aanvraag te blijken.

TIP

Per dag kunt u vaststellen of u in aanmerking komt voor werktijdverkorting. U vergelijkt daartoe de omzet in de 2 maanden voorafgaand aan de dag waarop geconstateerd wordt dat de omzet tenminste 30% is gedaald met de omzet in de periode 2 maanden daarvoor aan voorafgaand. U hoeft de omzetzaling dus niet aan te tonen op basis van hele kalendermaanden.

INDIENEN VAN DE AANVRAAG

MKB Adviseurs is door het directe contact met het Ministerie van SZW volledig op de hoogte van de laatste ontwikkelingen rond de regeling. Vijftien procent van alle gehonoreerde aanvragen Wtv zijn door de P&O-adviseurs van MKB Adviseurs ingediend. Wilt u ook ondersteuning bij het voorbereiden en indienen van uw aanvraag? Neem dan contact op via telefoonnummer: 015-219 13 50 of e-mail: ondernemen@mkbadviseurs.nl.

VOORBEELD

Een makelaar met 4 werknemers die gemiddeld € 2.000 bruto verdienen en een omzetverlies van 50% mag zijn werknemers dan 50% minder laten werken. Deze 50% wordt voor 70% gecompenseerd. Per maand ontvangt deze makelaar € 2.800 uit het WW-fonds. Maximaal bestaat recht op 24 weken werktijdverkorting waardoor de totale bijdrage uit het WW-fonds ruim € 15.500 bedraagt. Dit maakt het deze makelaar mogelijk om zijn huidige team voor zijn bedrijf te behouden en een goede start te maken als de markt weer aantrekt. De advieskosten voor de aanvraag verdient u dus dubbel en dwars terug.



Rudolf van der Bles (57) is directeur en mede-eigenaar van carrosseriebedrijf Macar in Oldenzaal, de plaats waar hij ook woont. Als hij niet op zijn werk is, dan recreëert hij graag in zijn caravan in Twente, al neemt hij daar ook vaak werk mee naar toe. 'Wat dat betreft is de laptop een uitkomst'. Verder speelt Rudolf gitaar – vroeger in een band, nu solo – en is hij voorzitter van de lokale carnavalsvereniging, waar hij in 2008 werd gekozen tot 'hoogheid'.

Investering

Degene die Macar adviseerde te concentreren op nieuwe producten – Jaap Roodenburg – wilde ook wel investeren in het bedrijf. 'Hij bleek directeur te zijn van de RO-groep', vertelt Van der Bles, 'waarin meerdere bedrijven zijn ondergebracht. Hij wilde wel investeren in de nieuwe defensiecontainer. Hij werd bovendien mede-eigenaar van Macar. Daardoor kreeg Macar weer geld en konden we verder. Dat was de kentering'.

Samenwerking

Nieuwe orders hebben Macar inmiddels uit het slop getrokken. Het succes komt onder andere doordat het bedrijf samenwerkt met bedrijven die iets toevoegen aan de eigen productlijn: Klein Poelhuis (KPSP) uit Winterswijk bijvoorbeeld. 'Dat bedrijf is heel goed in airconditioning en EMC-bescherming. Wij zijn heel goed in het bouwen van bijzondere containers', vertelt Van der Bles. Samen met KPSP verbouwen we bijvoorbeeld opleggers tot mobiele lessimulators voor Leopard-tanks. Hierin kunnen soldaten oefenen in virtuele landschappen, tegen virtuele tegenstanders: bijna levensecht'.

Een ander succesvol nieuw product van Macar is net als de defensiecontainers een vrucht van strategische samenwerking. Ditmaal gaat het om een zonne-energiegedreven, overdekte vliegtuigtrap voor Fokker-toestellen. Die heeft Macar ontwikkeld samen met het bedrijf S-P-S uit Hoofddorp. 'S-P-S is verantwoordelijk voor het onderhoud van rijdend materieel op Schiphol', vertelt Van der Bles. 'Het bedrijf benaderde ons voor het bouwen van deze nieuwe vliegtuigtrap. Het eerste exemplaar is inmiddels afgeleverd en rijdt geheel op eigen kracht rond op Schiphol'. Net als Roodenburg besloot S-P-S bovendien mede-eigenaar te worden van Macar.

Risicospreiding

Zo hebben advies, investeringen, nieuwe producten en samenwerking Macar er weer bovenop geholpen. Het bedrijfsmodel van de carrosseriebouwer heeft daaraan echter ook bijgedragen. 'We leveren vier hoofdproducten, die bijna niets met elkaar te maken hebben', vertelt Van der Bles. 'We maken automatische laad- en lossystemen, defensiematerieel, marktswagens en industriële wasmachines. Gaat het slecht in de transportsector, dan heb je kans dat Defensie met een opdracht komt. Marktswagens kennen weer een heel andere markt en wasmachines worden in bijna elke industrie gebruikt. Zo spreid je het risico op omzetverlies en vergroot je de kans dat je ongeschonden uit de economische recessie komt'.

VERVOLG VAN PAGINA 1

Overleef de recessie

tal faillissementen in Nederland zelfs harder zal stijgen dan in andere Europese landen. Dat komt vooral doordat de Duitse economie verzwakt.

Een andere branche die het zwaar kreeg is de vervoerssector. Het derde kwartaal was voor Nederlandse transportbedrijven het slechtste sinds 2002. Transportbedrijf De Vos Logistics, een van de grootste in Nederland, kondigde daarom aan 145 mensen te ontslaan en Transportbedrijf Zegwaard, met negentig chauffeurs, ging failliet. Volgens de Vereniging Eigen Rijders Nederland stonden in Rotterdam eind 2008 ruim duizend vrachtwagens stil. Verder leden vooral Nederlandse detailhandelaren en horecabedrijven omzetzakeringen.

Voor 2009 wordt helaas meer van hetzelfde verwacht. Volgens onderzoekers van ING zullen in de detailhandel non-foodwinkels de hardste klappen krijgen, met een gemiddelde omzetzakering van 1,8 procent. Winkels in elektronica en woninginrichting moeten zelfs rekening houden met omzetzakeringen van respectievelijk 2 en 3 procent. Een ander teken aan de wand gaf bloemenveiling FloraHolland. Voor het eerst sinds jaren boekte de veiling een daling van de omzet.

Gelukkig zijn er ook lichtpuntjes: de foodsector is volgens experts namelijk weinig gevoelig voor de recessie. Mensen blijven immers altijd voedsel kopen. Discountsupermarkten kunnen zelfs voordeel hebben van de recessie, want bijna een kwart van de consumenten is van plan bij goedkopere supermarkten te gaan kopen. De discountsupermarkten waren in het derde kwartaal van 2008 dan ook de enigen die (een kleine) groei boekten. Andere supermarkten zagen hun verkopen met 2 tot 6 procent dalen.

Werkloosheid

De omzetzakeringen in het Nederlandse bedrijfsleven betekenden ook het einde van de dalende werkloosheid. In november en december werden bij het CWI drieduizend ontslag aanvragen ingediend, duizend per maand meer dan gebruikelijk in 2008. Bedrijven die veel banen in Nederland schrappen zijn onder andere: chipmaker NXP, MCI, dat onderdelen voor autospiegels maakt, schuifdakenproducent Inalfa, bouwbedrijf Heijmans, Menzies Aviation, DSM en ASML.

In 2009 zullen volgens experts 30.000 tot 50.000 banen verdwijnen in het MKB, als de economische situatie niet opknapt. De meeste banen zullen naar verwachting verloren gaan in de tweede helft van 2009, met name in de horeca, de industrie, de detailhandel en de bouw.

Financiering

Om de recessie te overleven denkt bijna één vijfde van de bedrijven in het MKB aanvullend krediet nodig te hebben voor verdere groei. Tegelijk verwacht ruim een derde van hen die financie-

ring niet rond te krijgen. Vooral de horeca, de transportsector en de detailhandel hebben extra geld nodig. Kleine bedrijven denken voldoende te hebben aan maximaal 50.000 euro, grotere ondernemers willen bedragen tussen 250.000 en 750.000 euro. In 2008 hadden voornamelijk transportbedrijven, aannemers en ict-ondernemers extra financiering nodig.

Tips

Zo lijkt 2009 zonder meer een lastig jaar te worden voor Nederlandse ondernemers, maar het is natuurlijk niet onmogelijk om de recessie ongeschonden door te komen. Zeker niet voor bedrijven die maatregelen nemen om zich te beschermen. Een strikt debiteurenbeheer bijvoorbeeld. Dat zorgt voor liquiditeit op korte termijn en besparing op rentelasten op de lange termijn. Het is ook mogelijk het hele debiteurenbestand en -beheer over te dragen aan een factormaatsschap, die betaling garandeert op de vervaldag van de facturen. Bedrijven die vrezen dat veel van hun (buitenlandse) klanten hun rekeningen niet zullen betalen, kunnen bovendien een krediet- of exportverzekering afsluiten.

MKB'ers die het lastig vinden krediet te krijgen, kunnen ook eens verder kijken dan de banken; regionale ontwikkelingsmaatschappijen, participatiemaatschappijen en private equity-fondsen zijn alternatieve vermogensbronnen. Wie toch graag bij een bank leent, maar bij een kredietaanvraag onvoldoende zekerheden kan bieden, kan de bank via het Besluit Borgstelling MKB-kredieten (BMMKB) een beroep doen op de overheid. De overheid kan zich, onder voorwaarden, in zulke gevallen tegen de bank borgstellen voor een deel van het kredietbedrag. Dat verlaagt het risico voor de bank, waardoor de kredietwaardigheid van de ondernemer wordt verhoogd. Bedrijven met maximaal 250 werknemers en een omzet van 50 miljoen kunnen de regeling aanvragen.

Bedrijven die acuut omzetverlies lijden, kunnen bovendien gebruik maken van de Wtv (regeling voor werktijdverkorting), als alternatief voor gedwongen ontslagen. Bedrijven die twee maanden achter elkaar een omzetzakering van 30% hebben geleden, kunnen voor de omvang van het omzetverlies werknemers naar huis laten gaan. Die ontvangen dan gewoon hun salaris, terwijl de overheid een WW-uitkering betaalt. Meer dan 350 bedrijven in Nederland maken al gebruik van deze regeling.

Kansen

De crisis biedt zelfs kansen. Natuurlijk; schulden en risico's verlagen en kosten besparen zijn voor veel bedrijven noodzakelijke maatregelen om te overleven, maar juist nu zijn er ook veel mogelijkheden om slim te investeren. Grondstoffen zijn bijvoorbeeld relatief goedkoop. Hetzelfde geldt voor bedrijven en voor de arbeidsmarkt. Wie reserves heeft, zou juist nu gunstige overnames kunnen doen, of personeel kunnen aannemen dat voorheen niet te krijgen was. De arbeidsmarkt blijft op de lange termijn immers krap, zeker met de vergrijzing in aantocht.

En dan zijn er ook nog ondernemers die direct profiteren van de crisis. Deurwaarders en kluisverkopers doen goede zaken, net als koopjes-websites als marktplaats.nl en 2dehands.nl. Hetzelfde geldt voor prijsvergelijkingssites zoals independer.nl. Zelfs een beleggingswebsite kan tegenwoordig goede zaken doen. Neem zecco.nl. Hier hoeven klanten geen commissie te betalen over de eerste tien transacties per maand. Volgens 68 procent van Zecco's klanten is het nu juist een goed moment om in aandelen te stappen. Verder verwachten onder meer schoenmakers, buurtsupers, prijsvechters, poeliers, frietboeren, bungalowverhuurders, kampeeraanbieders en natuurlijk ook pandjesbazen te profiteren van de crisis.

Zonder twijfel wordt 2009 een turbulent jaar. Hierin kunt als ondernemer alle support gebruiken. Daarom is er de Week van de Ondernemer: hét ondernemersevenement dat bol staat van inspirerende voorbeelden, praktische adviezen en nieuwe contacten. Deze kans mag u niet missen.

Met MKB Adviseurs gratis naar de Week van de Ondernemer!

De eerste kans doet zich voor op 7, 8 en 9 april! Dan wordt voor de 12e keer de Week van de Ondernemer georganiseerd in de Jaarbeurs in Utrecht. De Week van de Ondernemer is hét ondernemers evenement van het jaar en staat bol van de activiteiten. U komt in een hoogwaardig zakennetwerk, wordt geïnspireerd door topondernemers en gemotiveerd door de beste managementcoaches van Nederland. U ontvangt tips en adviezen die u direct kunt toepassen om de recessie voor te blijven.

Wij helpen u graag een handje in deze moeilijke tijden. Als kennispartner van de Week van de Ondernemer heeft MKB Adviseurs het genoegen u uit te nodigen om gratis aan dit bijzondere evenement deel te nemen. Ga naar www.weekvandeondernemer.nl en gebruik relatiecode (W9RMKBAD) om u in te schrijven. Wacht hiermee niet te lang, de belangstelling is groot en het aantal deelnemers gelimiteerd.

Scenarioplanning

Hoe lang houdt u het vol als een fors deel van de omzet wegvalt? En hoe kunt u zich wapenen tegen deze crisis? Specialisten van MKB Adviseurs hebben een model ontwikkeld waarmee diverse scenario's doorgerekend kunnen worden.

De effecten van de economische crisis zijn voor steeds meer bedrijven voelbaar. Zo'n crisis los je helaas niet zo maar even op, zeker niet als individuele ondernemer. Echter, stilzitten en wachten tot de storm luwt is niet het verstandigste alternatief.

MKB Adviseurs ondersteunt ten tijde van een sterk terugvallende omzet desgewenst met het beschrijven van scenario's voor het komende jaar. Met behulp van een gedegen marktanalyse en rekenexercitie geeft de adviseur u direct zicht op de effecten van mogelijke acties. Die effecten noemen we scenario's.

Wat is scenarioplanning?

Kort samengevat gaat het om het bijstaan ondernemers met het beantwoorden van de volgende vragen:

- Wat is het effect van niets doen? Hoe lang 'zing ik het dan uit'?
- Welke acties kan ik ondernemen? Welk effect hebben die?

Uitgangspunt bij dit alles is het doorzetten van de trend die de adviseur zichtbaar maakt op basis van een aantal aan te leveren bedrijfsgegevens.

Regie in handen

De beschreven scenario's met bijbehorende effecten geven u weer een basis om proactief de toekomst tegemoet te treden. De regie (terug) in handen. Wellicht betekent dit minder prettige maatregelen treffen, zoals het ontslaan van personeel. Maar de gevolgen hiervan op de toekomstige bedrijfsresultaten zijn dan wel helder.

In vier korte fasen

Scenarioplanning, hoe gaat dat in z'n werk? Het traject bestaat uit vier korte fasen:

1 Aanleveren cijfers

- Recente jaarstukken, bij voorkeur 2006, 2007 en voorlopige cijfers 2008
- Personeeloverzicht met loonkosten.

2 Korte telefonische intake

De adviseur zal met u een korte telefonische intake houden o.a. voor aanduiden van aangeleverde cijfers en completeren van het kwalitatieve beeld.

3 Rekenexercitie door de adviseur

- Trendanalyse o.b.v. informatie uit eerste twee stappen
- Inventariseren mogelijke acties en doorrekenen effecten (scenario's)
- Resultierend in schriftelijk verslag, een praatstuk voor de bespreking.

4 Bespreken scenario's en effecten met ondernemer

- Gezamenlijk op waarde schatten van scenario's
- Waar nodig aanpassen van het verslag
- En tot slot bespreken van de mogelijkheden van verdere ondersteuning door MKB Adviseurs.

Vast tarief van € 1.750

Voor de analyse zoals hier beschreven en uitgevoerd door een adviseur Bedrijfsvoering en Financiering betaalt u een vast tarief van € 1.750,- (excl. BTW). Voor meer ondersteuning door dezelfde of andere adviseur (bijvoorbeeld een P&O-adviseur) geldt het betreffende uurtarief.



Wilt u meer informatie over scenarioplanning of in contact komen met een van onze specialisten? Neem dan contact op met Nike Klein Willink of Jaap Luchies via telefoonnummer 015-219 13 50 of e-mail ondernemen@mkbadvisers.nl.

ZEMANN

Maarten Zemann is directeur van MKB Adviseurs. In zijn eigen column geeft hij ieder kwartaal zijn visie over een actueel onderwerp in het MKB. Zemann schrijft ook gastcolumnns voor De Zaak, Franchise+ en GIBO Journaal.



CHANGE? YES WE CAN! WE MOETEN ZELF AAN DE BAK

Nou, we zijn inmiddels zes weken verder en ik ben benieuwd wat er allemaal 'gechanged' is. Wat waren we in de wereld, en met name ook in Nederland, blij en gelukkig met de komst van Obama. Nog nooit zoveel blij politici gezien. Immers na Bush kwam nu een jonge, 'crispy' en donkere Amerikaan die het allemaal eens anders zou gaan doen...

Zes weken later zijn we nu: en er is eigenlijk nog niets veranderd! We moeten zelf dus weer aan de bak!

Immers: de economische crisis tiert welig in het rond, het blijft oorlog in het Midden-Oosten en ik krijg m'n huis nog steeds niet verkocht. Mijn favoriete voetbalclub gaat alleen maar slechter spelen, Bos en Balkende ruziën vrolijk over te nemen maatregelen en vandaag stond ik weer in een 15 kilometer lange file. Change?

Mijn aandelen ING zijn op Marktplaats minder waard dan een Albert Heijn voetbalplaatje van een modale eredivisie speler en de Christen Unie heeft bedacht dat de hypotheekrente aftrek voor een modaal huis opeens 'villa subsidie' heet...

Het gat in de ozonlaag is ook nog steeds niet gedicht en het weer blijft slecht.

Kort en goed, wanneer gaat de beste man z'n beloften nou eens waarmaken? Change had-ie toch beloofd?

Zelf aan de bak dus. De juiste dingen goed doen en terug naar zaken die we wellicht wat uit het oog verloren hebben. Ouderwets de teugels aanhalen. Een stapje extra doen voor je klant, afspraken nakomen en reëel op de kosten letten. Aan de bak, en dan gaat Obama zijn 'change' vanzelf realiseren.

Maarten Zemann
directeur

Besluit Borgstellingen MKB

Het ministerie van Economische Zaken heeft de BBMKB (Besluit Borgstellingen MKB) verruimd. Voorheen was de BBMKB alleen bestemd voor bedrijven tot 100 werknemers, nu is de regeling open voor bedrijven tot maximaal 250 werknemers. Voor starters staat het ministerie van EZ garant voor leningen tot 200.000 euro (dit was 100.000 euro). Het maximale garantied bedrag per bedrijf is verhoogd naar 1,5 miljoen euro (in plaats van 1 miljoen). Er zijn in Nederland 700.000 bedrijven met maximaal 250 werknemers. Gezamenlijk zijn zij goed voor vier miljoen banen.

Andere financieringsmogelijkheden

Ook is er 20 miljoen euro extra WBSO-budget beschikbaar gesteld voor het ontwikkelen van

ICT-oplossingen voor innovatieve diensten. Deze Wet Bevordering Speur- en Ontwikkelingswerk is een fiscale stimuleringsregeling waarmee de Nederlandse overheid een deel van de loonkosten voor speur- en ontwikkelingswerk (R&D / Research and Development) compenseert.

Ook heeft de overheid meer innovatievouchers beschikbaar gesteld. Ondernemers die willen innoveren hebben vaak behoefte aan wetenschappelijke kennis om hun innovaties te ontwikkelen. Universiteiten en onderzoeksinstituten hebben deze kennis of kunnen die ontwikkelen. Met een innovatievoucher kan een MKB-ondernemer kennis verwerven. Een innovatievoucher kan ook worden ingezet voor de betaling van octrooikosten



Wilt u meer weten over Besluit Borgstellingen MKB of informatie over de subsidieregelingen in het MKB? Neem dan contact op met de subsidiedesk van MKB Adviseurs: subsidiedesk@mkbadvisers.nl of kijk op de website: www.allesoversubsidie.nl

KOOP- EN VERKOOPPROFIELEN

AANGEBODEN

Ter overname wordt aangeboden een landbouwmechanisatiebedrijf in het Oosten van Nederland. Het bedrijf houdt zich bezig met de handel in- en reparatie van landbouwwerktuigen en grondverzetmachines. Men heeft een aantal belangrijke dealerschappen in huis. Het bedrijf telt 11 medewerkers en de jaaromzet bedraagt 3 tot 4 miljoen euro.

Een bedrijf gespecialiseerd in aan- en afvoer van bouw- en afvalstoffen wordt ter overname aangeboden. De onderneming verhuurt sinds 1998 containers van 6 en 9 kubieke meter voor de aan- en afvoer van bouw- en afvalstoffen. Hierbij kan men denken aan afvoer van puin, hout, zand, groen afval bij ondermeer afbraakwerkzaamheden, verbouwingen, renovaties, nieuwbouw en snoei en tuinwerkzaamheden. Hierbij richt het bedrijf zich zowel op particulieren als bedrijven. De bouw- en afvalstoffen worden tevens gesorteerd op een in eigendom verkregen locatie in de provincie Groningen. De eigenaar beschikt over de vereiste VIHB-vergunning voor 1.000 kuub bouw- en sloopafval. Zowel de overname van de onderneming inclusief alle activa en het onroerend goed als geheel danwel bepaalde onderdelen daarvan is bespreekbaar.

Ter overname wordt aangeboden de activa van een groothandel/importeur van hoogwaardig isolatiemateriaal, zonder personeel, in gehuurd bedrijfspand.

GEVRAAGD

Gezocht wordt ten behoeve van samenwerking en/of overname (op termijn): een transportbedrijf gespecialiseerd in open vervoer dat zijn piekperiode kent in de wintermaanden en/of waarvan de werkzaamheden zich in het midden en/of zuiden van Nederland concentreren.

Twee ervaren ondernemers wensen hun activiteiten gezamenlijk uit te breiden door overname of participatie in (detail)handel of dienstverlenende bedrijven gevestigd in de regio Gelderland en Overijssel. Een en ander kan in de vorm van franchise plaatsvinden. Kapitaal is beschikbaar.

DE NIEUWSTE BEDRIJFSPROFIELEN VINDT U OP ONZE WEBSITE
WWW.MKBADVISEURS.NL

mkbeeld

IS EEN GRATIS NIEUWSBRIEF VOOR RELATIES
EN VERSCHIJNT VIER KEER PER JAAR.



Tekstbijdragen: Frans Tilstra, Invia journalistiek
Fotografie: John Voermans, Voermans van Bree Fotografie
Vormgeving: Cor van Hoof, BUREAU 404
Eindredactie: Stephanie Potters

Wilt u reageren naar aanleiding van een artikel in deze uitgave?
Stuur dan uw reactie naar: ondernemen@mkbadvisers.nl

WWW.MKBADVISEURS.NL

MKB Adviseurs is voortgekomen uit en gelieerd aan MKB-Nederland

