

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.

■ Michel den Daas



Michel den Daas - Pienk | Office Professionals

Succesvol ondernemen is altijd mogelijk! In deze economisch zware tijden is ondernemen wel lastiger dan in periodes waarin de economie meezit. Aan de andere kant heb je juist nu de kans om je te onderscheiden. Als je het nu goed doet, dan wordt het alleen maar makkelijker als de wind weer mee waait en ontstaat er een sneeuwbal-effect. Het allerbelangrijkste is: je moet er hard voor werken,

het komt niet vanzelf naar je toe. Je moet de business opzoeken. Én: doe wat je doet zo goed mogelijk, probeer de verwachtingen van klanten te overtreffen. Mijn gevoel is dat het vanaf september 2013 beter zal gaan met de economie. Verwacht geen spectaculaire groei, het herstel zal langzaam gaan. Bij Pienk, Office Professionals hebben we elk jaar nog groei, langzaam, maar degelijk. Wij verwachten weer een goed 2013 en ook 2014.

■ Harold Eggenkamp

Harold Eggenkamp – Univé

Voor een speler in de financiële dienstverlening bieden de gevolgen van een terugtrekkende overheid kansen. Steeds meer zullen ondernemers, maar ook particulieren, zelfstandig oplossingen moeten vinden voor de gaten die de overheid "veroorzaakt". Een financieel adviseur zal zijn deskundigheid moeten verbreden wil hij zijn adviesrol kunnen blijven vervullen. Risicobeheersing is niet hetgeen waarmee een onderneming zich dagelijks bezig houdt.

En een oplossing voor een risico is niet altijd een verzekering! Risicomanagement is een tool waarmee een ondernemer inzicht krijgt in de grote diversiteit aan ondernemersrisico's. Univé heeft daartoe de ondernemersscan ontwikkeld, die gratis online te gebruiken is. Omdat veel financieel adviseurs zich focussen op klantbediening via het internetkanaal, zien wij onze kansen in een persoonlijke benadering: de ondernemer aan de hand mee te nemen en op de juiste wijze van persoonlijk advies te dienen.



■ Anouk Breunese



Anouk Breunese – AenE uitzendbureau

Heb je de ene crisis overleefd, staat de volgende alweer voor de deur... Het is niet makkelijk om in deze tijden positief te blijven en kansen te creëren. Toch leggen wij ondernemers niet zomaar het bijltje erbij neer. Een tijd van verandering brengt angst voor verlies met zich mee, maar ook beweging en vernieuwing. Het nieuwe communiceren via de digitale media is zo'n vernieuwing. Kanalen als LinkedIn en Twitter

zijn niet meer weg te denken uit het marketingplan. Een andere manier van communiceren met je klant zorgt voor beweging. Netwerken speelt hierbij een grote rol. Belangrijk hierbij is dat de kennis en vaardigheden van jou en de medewerkers in je bedrijf up-to-date zijn. Zorg dat je kunt inspelen op de wensen en behoeften van je klant. En wat heel belangrijk is: vier je successen! Hoe groot of klein ze ook zijn. Positieve energie is de motor om kansen te creëren!

■ mr. E.N. (Ernst) Ligthart

mr. E.N. (Ernst) Ligthart – Dijkstra Voermans Advocatuur & Notariaat

2013 is voor mij een jaar van nieuwe kansen. Het gaat er volgens mij om dat we de advocatuur meer op de kaart gaan zetten vanuit de strategische invalshoek. De advocaat als jurist en strateeg. Dijkstra Voermans wil graag klankbord zijn voor ondernemers. Altijd ingegeven vanuit een juridisch uitgangspunt, maar wel veel breder dan dat. Als advocaat

zijn wij ook een sparringspartner bij uitstek omdat wij zo vele branches en bedrijven van binnenuit kennen met al hun kansen en bedreigingen. Daarbij wil ik meer nog dan voorheen onderscheidend zijn ten opzichte van onze collega's door een hoger serviceniveau. Dijkstra Voermans heeft Okura-achtige normen wat klanttevredenheid betreft, terwijl het terugbellen en accuraat communiceren niet altijd primaire sterkte is van advocaten. In 2013 is dus veel terrein te winnen.

