

ANOEK BREUNESE



NETFLEXEN

“Wat is de manier van ondernemen toch verandert ten opzichte van 15 jaar geleden.” Ik neem nog een slok van mijn rode wijn terwijl ik met een aantal collega ondernemers op een zonnig terrasje in Utrecht het weekend inluidt. Ik zie mijn collega's langzaam knikken en met de zon op hun gezicht droomt ieder op zijn beurt weg. Ik ook...

Ongeveer 10 jaar geleden rolden de opdrachten bijna als vanzelf uit de fax en bleef de omzet elke maand stijgen. Er werden steeds maar nieuwe, hogere doelen gesteld en behaald.

De economie draaide op volle toeren en elke dag weer meer uitzendkrachten aan het werk. Wat kon ons gebeuren? Ik bemoeide me weinig met klanten want daar had ik onze Sales voor. Ik hield me bezig met de interne organisatie zoals personeelsmanagement, coaching en het maken van procedures en het uitstippelen van beleid en visie. Ook heel belangrijk...

Maar dan komt er een economische crisis waarbij reorganiseren en kostenbesparingen boven aan ieders lijstje staan. Vooral in de flexbranche gaat het hard en veel tijdelijke contracten worden niet verlengd en flexwerkers verliezen hun baan. Waar het eerder bijna als vanzelf ging moet er nu heel hard gewerkt worden om überhaupt een vacature binnen te halen. En heb je de vacature binnen dan is het de kunst om de moordende concurrentie te slim af te zijn.

Het is eigenlijk schandalig maar sinds de crisis ben ik me pas echt gaan beseffen wat ondernemen is. Noodgedwongen ben ik me weer naar 'buiten' gaan bewegen. Met andere ondernemers om tafel, naar klanten, netwerkevenementen en beurzen. 80% van mijn tijd besteed ik aan mijn netwerk. De opdrachten die we binnen krijgen komen vrijwel allemaal vanuit dat netwerk. We zijn aanbeland in een 'gunwereld'. We hebben geen kopers en verkopers meer maar aanbieders en gebruikers. Eerder gaven we veel geld uit aan PR en Marketing campagnes. Nu ben ikzelf de PR en marketingmachine van ons bedrijf. Mensen doen zaken met mensen, dus met mij en niet met mijn bedrijf.

Nog een grote verandering is de toenemende behoefte aan flexibiliteit. Niet alleen ik maar veel ondernemers met mij moeten zich continue aanpassen aan een veranderende marktvraag. Bedrijven moeten kunnen meebewegen waardoor de organisatie van werk anders wordt. Kennis wordt steeds flexibeler ingekocht en ingezet. Uit onderzoek van TNO blijkt dat bedrijven flexibeler worden. Werkprocessen, de inzetbaarheid en de houding van medewerkers wordt flexibeler waardoor het vaste contract zal afnemen.

“Conclusie is dat we ons dus moeten focussen op ons netwerk en de flexibiliteit van werk,” merkt mijn collega ondernemer op. “Daarmee kun je als bedrijf groei creëren in deze tijd.”

“Laten we proosten op het netflexen”, roep ik. We schieten allemaal in de lach. Ik bedenk me dat ik het heerlijk vind om met collega ondernemers te sparren. Wat een verandering ten opzichte van 10 jaar geleden...

*“Laten we
proosten op het
netflexen”*



ANOEK BREUNESE
A&E Personeelsdiensten
a.breunese@aene.nl