

De Economische crisis

'De kredietcrisis biedt ook perspectief'

De kredietcrisis slaat steeds diepere wonden in de wereldeconomie. Stilzitten en hopen dat de bui overdrijft, is echter geen optie. En vooral voor het midden en kleinbedrijf zullen zich kansen gaan voordoen.

De economische afkoeling die de kredietcrisis heeft teweeggebracht, kan voor het midden en kleinbedrijf in Nederland per saldo zelfs een *blessing in disguise* zijn, zegt André Aasman directeur bente jobs plus. 'Voordat de crisis uitbrak, liepen we al tegen de grenzen van onze productiecapaciteit aan. De opwaartse druk op lonen en energieprijzen dreigde onze concurrentiepositie uit te hollen. Dat lijkt nu te veranderen.'

Kansen

Vooraf voor het (internationaliserende) midden en kleinbedrijf liggen er volgens Aasman grote mogelijkheden. 'Dit type ondernemingen is flexibeler dan grotere bedrijven en kan directer inspelen op de mogelijkheden die zich voordoen. Hun leiders beschikken dikwijls over de avonturiers geest die je nodig hebt om er een succes van te maken. In dat opzicht is het bij uitstek voor deze categorie bedrijven een heel spannende tijd. Juist ook vanwege de gevaren die de kredietcrisis wel degelijk met zich meebrengt.'

Preventie

Het is belangrijk om te beseffen dat de kredietcrisis vooral een vertrouwenscrisis is, vindt André Aasman. Bedrijven die transparant opereren en nog steeds winst maken, houden met enige creativiteit onveranderd toegang tot voldoende financieringskapitaal en tot de interessantere secties van de arbeidsmarkt. Daarnaast kunnen de nodige preventie maatregelen worden genomen. Het is zaak om extra goed op het beheer van je werkkapitaal te letten. Zeker bij internationale afnemers moet je nog strenger letten op overschrijdingen van de overeengekomen betalingstermijnen. Overweeg om een deel van je exportrisico af te dekken met een exportkredietverzekering. Normaal is dat een relatief duur instrument, maar nu is het de investering eerder waard. 'De kans dat je rekening niet of te laat wordt betaald, neemt immers toe.' aldus André Aasman

Voor de beste garantie voor continuïteit in een strategie is heroriëntatie. 'Vraag je af of je nog wel in de juiste markt of in het meest kansrijke marktsegment actief bent. Zoek naar mogelijkheden om te diversificeren. Maak daarnaast gebruik van de mogelijkheden die al die nieuwe aanbieders van morgen met zich meebrengen. Was outsourcing tot dusver misschien nog geen optie, met alle nieuwe Indiase en Chinese aanbieders is het misschien wel het overwegen waard.'

in- en uitlenen

Een andere mogelijkheid tot heroriëntatie is om gebruik te maken van het in- en uitlenen van werknemers. Dit kan, of binnen een zo breed mogelijk kader, gericht in te zetten. in- en uitlenen binnen een branche kan het meeste rendement opleveren voor bedrijven die zoeken naar specifieke vakkennis en vaardigheden binnen dezelfde branche. Is in- en uitlenen binnen een specifieke branche niet mogelijk, dan kan in- en uitlenen binnen een zo breed mogelijk georganiseerd kader de oplossing bieden.

En nogmaals, juist in een turbulente tijd als deze dienen zich extra mogelijkheden als deze zich aan voor bedrijven.