

Algemene nationale kopersstaking; tien adviezen om het tij te keren.

14 februari 2009 | ManagementSite

Door: Christian ter Maat

[link naar het originele ManagementSite artikel](#)

Er wordt niets meer verkocht in B2B Nederland. De kranten staan er vol van. Sinds een paar weken, per branche verschillend, wordt er niets meer verkocht: huizen, auto's, bedrijfskleding, hardware, verzekeringen etc. Er is een totale kopers meltdown. Hoe gaat u daar nu mee om?



Tien adviezen voor ondernemers in zwaar weer.

1) **korting**; ja maar dat doet iedereen en leidt tot een negatieve prijsspiraal. Dus op maat gemaakte aanpak. Bel uw beste klanten en bespreek, wat u voor elkaar kunt betekenen. Dit kan variëren van uitgestelde betaling tot ander zekerheden of voordelen voor de afnemer. De ondernemer/verkoper neemt een risico, maar laat de prijs intact. De koper kan zijn risico's omzetten in voordelen.

2) **de zeilen bijzetten**; meestal reven in zeilersjargon. De uitgaven minimaliseren? Dat ook, maar ook geld uitgeven, daar waar het rendement of omzet kan genereren.

3) **betrek uw medewerkers**; zij moeten weten hoe de onderneming ervoor staat en kunnen de ondernemer helpen om het tij te keren. De beste ideeën worden op de werkvloer geboren. En het management moet afdalen naar de kraamafdeling.

- 4) **tijd voor equity participatie**; als uw middelen opdrogen, kunt u uw management verzoeken om te participeren. De salarissen omlaag en voortaan gedeeltelijk beloond worden in aandelen en of opties. De betrokkenheid zal toenemen, de managers gaan de zeilen weer bijzetten.
- 5) **keten denken**; optimaliseer de keten, ga vertikaal samenwerken met de keten partners, u zit allemaal in hetzelfde schip, als de eindproducent of groothandel niet verkoopt, dan staat de keten stil.
- 6) **horizontaal samenwerken**; bel uw concurrenten en ga samenwerken, het beste team wint de zeilwedstrijd, niet het snelste schip. Vertegenwoordigers teams/pools opzetten en de klanten nog efficiënter bezoeken. Verdeel het werk (geen prijsafspraken) en help elkaar in de uitvoering (subcontractors e.d.) en dit geldt niet alleen voor de bouw.
- 7) **recht voor zijn raap**; vertel uw klanten niet dat het geweldig gaat, ook al is het waar. Het komt arrogant over. Zoek met u klanten en leveranciers naar de weg van de minste weerstand, laat het schip door het water glijden en laveer. Bijvoorbeeld; zakelijke professionals kunnen van uurtje factuurtje naar een combinatie honorering gaan van uurtarief & succeshonorering of naar lumpsum afspraken (bijvoorbeeld; juridische begeleiding van M&A deal voor een vast bedrag).
- 8) **innovatie**; een vaak langdurig en kostbaar proces, van spiegel tot kluiverboom. Baby steps verbeteringen in de organisatie zijn eenvoudiger en sneller door te voeren. Beloon uw stakeholders royaal voor organisatie-, proces- of productverbeteringen. En nodig ze uit om daar aan mee te werken (zie punt 5 & 6).
- 9) **personeel afvloeien**; in tijden van recessies, komen de grote adviesbureaus (zoals: Mckinsey, Booz Allen Hamilton, PWC etc.) met studies waaruit blijkt dat anticyclisch denken beter is. Dus niet mensen ontslaan, maar mensen aannemen. De kosten voor ontslag nu en werving, selectie en inwerken later, zijn hoger dan uw medewerkers behouden. En 'als u nu niet investeert, kunt u straks achteraan de rij aansluiten voor hoogopgeleid personeel'. Het is ongetwijfeld waar, maar als er geen vraag meer is, managers dure bankzitters worden en de kosten als maar toenemen, dan kan een herstructurering en ook ontslag een goede keuze zijn. De lucht loopt uit de economie en ventileren van de organisatie kan geen kwaad. Het is een situationele kwestie, die het best wordt opgelost in dialoog met de betreffende managers of andere medewerkers. Bijvoorbeeld; Wim van der Leegte van VDL, heeft de externe kantoor- en fabriekschoonmaak overeenkomst opgezegd en laat fabrieksmedewerkers de kantoren schoonmaken. KMPG heeft managers gevraagd

een dag minder per week te werken en het salaris te korten. Piloten bij Martinair kunnen nu onbeperkt onbetaald verlof opnemen.

10) **proactief managen**, niets doen leidt tot achteruitgang of faillissement. Nu worden de mannen gescheiden van de jongetjes. En in het mannenkamp is het beter toeven. Kijk niet om u heen, naar de misère, maar kijk vooruit, zoek het finishschip!

De beste stuurlieders staan altijd aan wal. Lezers, kunt u voor de ondernemers met tegenwind, nog enkele zeilinstructies geven? U kunt hiervoor een email sturen naar: consultancy@carevolution.nl.

Christian ter Maat is directeur Carevolution organisatie- en managementadvies.

© Copyright 2009 Carevolution