

Adviseur uit de praktijk

Midden- en kleinbedrijven voelen als geen ander de gevolgen van de kredietcrisis. Nu komt het aan op de ondernemingscapaciteiten van de ondernemer. Echter, een crisis biedt ook kansen. De vraag is of de ondernemer die kansen ook ziet. Het belangrijkste is natuurlijk om de organisatie ‘in control’ te hebben, zodat er tijdig gereageerd kan worden op de veranderingen in de toekomst.

Een klankbord die de ogen opent voor de ondernemer is dikwijls zeer welkom. Niet een theoretische adviseur die zelf nog nooit iets heeft ondernomen, maar iemand die weet wat het is om wakker te liggen met de vragen: hoe betaal ik de salarissen, mijn crediteuren en zorg ik er voor dat ik niet persoonlijk failliet ga?

Het verhaal van de fabriekseigenaar in crisis

Robert de Vries heeft als voormalig eigenaar van een keukenbladenfabriek aan den lijve ondervonden hoe het is te worden geconfronteerd met iets als een crisis. Binnen 3 maanden nadat hij het bedrijf had overgenomen, ging zijn grootste klant failliet (goed voor 70% van de omzet!). Normaal gesproken de doodsteek voor een bedrijf, zeker als je beginnend ondernemer bent, zelf niet uit de branche komt en de keukenbranche ook nog eens een neerwaartse beweging maakt. “Ik werd gedwongen al mijn ondernemerstalenten aan te spreken. De overname kostte veel geld. Ik had er zelf veel geld in gestoken en stond persoonlijk borg bij de bank. Een faillissement van het bedrijf, betekende automatisch ook een persoonlijk faillissement. Daarnaast heb je de verantwoordelijkheid voor 50 mensen die moeten blijven eten. Ik heb maanden wakker gelegen met de vraag hoe kan ik morgen mijn schulden of salarissen betalen, maar iedere dag lukte het me weer” aldus Robert de Vries

Anticyclisch acteren

“Ik ben geheel anticyclisch te werk gegaan. Ik heb in sneltreinvaart mijn ondernemingsplan aangepast en ben gaan investeren in PR & Marketing. Daarnaast hebben we het bedrijf verhuisd naar een nieuw pand en kochten we nieuwe vooruitstrevende machines. Het productieproces werd gemoderniseerd en op inkoop werd 30% bespaard door als scherpste in de markt in te kopen in andere markten dan gewoon was in de branche. Dit alles kon ik alleen realiseren doordat mijn bank 100% in mij geloofde als ondernemer. Technisch was het bedrijf failliet, maar mijn plannen en visie sprak mijn Bank dusdanig aan dat ze bereid waren om ook de nieuwe investeringen te financieren. “

Nieuwe producten, hogere marges

“Een van de allerbelangrijkste aspecten van het bedrijf was dat wij de enige fabriek waren in de branche die het gehele productieproces



in eigen beheer uitvoerden. Hierdoor waren we niet alleen flexibel en snel (dus goede service), maar ook in staat nieuwe producten te ontwikkelen die onze collega's niet konden maken. De vraag naar deze nieuwe producten was enorm en onze marges konden we door onze unieke positie in stand houden. Door een team te smeden van mijn mensen en met zijn allen ontzettend hard te werken, is het ons gelukt om van een grijze muis uit te groeien naar een bepalende speler in de markt met een hoge winstgevendheid.”

Succesvolle verkoop van het bedrijf

Door tijdig te reageren op de situatie heeft Robert een succesvolle turnaround gemaakt, hetgeen er toe leidde dat zijn bedrijf toonaangevend werd in de branche. Uiteindelijk heeft hij zijn bedrijf succesvol verkocht aan een collega fabrikant.

Adviseur voor het MKB

Robert stelt zijn ervaringen beschikbaar aan het MKB. Als MKB adviseur helpt hij de ondernemers hun organisatie “in control” te krijgen, wat er toe heeft geleid dat diverse ondernemingen nieuwe wegen zijn ingeslagen om de crisis te lijf te gaan. Ook banken maken dankbaar gebruik van de ervaringen van Robert de Vries en hebben al menig ondernemer geadviseerd de MKB adviseur in de arm te nemen.

Informatie:

Wilt u meer informatie over de ervaringen van Robert en de MKB adviseur, neemt u dan contact met hem op, telefoonnummer 06-22669239 of info@devriesgroep.com.

Een uitgebreide beschrijving van de ervaringen vindt u ook op www.devriesgroep.com

Voorkomen is beter dan genezen!

 **De Vries & Partners**
bedrijfskundig adviseurs