

MKB Trends 2014

Volg de ontwikkeling

mkbservicedesk™ MKB Nederland

DE ZAAK
KENNISNETWERK VOOR ONDERNEMERS

DE ZAAK
KENNISNETWERK VOOR ONDERNEMERS

mkb servicedesk™ MKB Nederland
Antwoord op ondernemersvragen

MKB Trends 2014

Waar moet jij je voor komend jaar op voorbereiden? Hoe zorg je ervoor dat je je concurrenten een stap voor bent? Gebruik dé 10 ondernemerstrends voor 2014, die zijn afgeleid uit de ondernemersdatabases van MKB Servicedesk en De Zaak, aangevuld met input van toonaangevende trendwatchers als Goos Eilander, Farid Tarbaki, Adjiedj Bakas en Tony Bosma. Én er is geput uit interviews met succesvolle ondernemers als Martijn Arets, Duncan Stutterheim, Jantine Vaartjes, Rahma El Mouden en Heleen Dura-Van Oord.

Meepraten? Dat kan! via #MKBTrends2014!

Tip:Video
Martijn Arts over de kracht van de crowd.

1. Delen is het nieuwe hebben

Trend: Het kan niemand zijn ontgaan: de wereld verandert razendsnel. Consumenten stellen andere eisen en oude businessmodellen werken niet meer. Dat vraagt om voortdurende aanpassingen van jou als ondernemer. Ondernemers die innoveren en inspelen op deze 'nieuwe wereld' zijn vaak succesvol. Zij veranderen hun businessmodel, passen hun product aan of gebruiken nieuwe technologie. Én gaan erover in gesprek met potentiële klanten, leveranciers, belangrijke partners en gespecialiseerde ondernemers. Daarmee verbeteren ze bijvoorbeeld hun productieprocessen of de toegang tot de markt.

To do: Durf te veranderen en durf bewust een andere koers te varen. Focus bij die verandering van bedrijfsvoering op creatie en samenwerking. Door samenwerking krijg je nieuwe inzichten en zul je het innovatieproces versnellen. Je hóeft niet meer alles alleen te doen, het wemelt in Nederland van de bedrijfsverzamelgebouwen en tijdelijke werkplekken waar ondernemers gebruik kunnen maken van elkaars kennis en kunde. Zelfs een concurrent kan je vooruit helpen. In 2014 ben jij geen allrounder meer die alles een beetje kan, jij behoudt je specialisme en zet op andere gebieden de kracht in van ándere ondernemers.

Ruud Hendriks
Ondernemer, bestuurder en mede-oprichter van Startupbootcamp



"Sta je aan het begin van je onderneming, met het perfecte idee of product? Onderzoek eerst of je verwachtingen over je toekomstige bedrijf kloppen, door je idee te valideren. Spar met experts en mede-ondernemers, bel vijftig potentiële klanten om te ontdekken of er wel écht behoefte is aan je product. En doe je voordeel met de feedback: durf een pivot te maken, een radicale koerswijziging. Dat kan een idee pivot, een businessmodel pivot, een doelgroep pivot of een technologie pivot zijn. Dat is geen afgang, dat is vooruitgang."

Tip
Lees het interview met Ellen Anthoni, over werken waar en wanneer je dat wil.

Tip: Video
De cloud, is het veilig? Bekijk de video.

2. Overal en altijd is het nieuwe hier en nu

Trend: Alles en iedereen is tegenwoordig connected en kan met een krachtig en handzaam device de hele dag online zijn. De leegloop van winkelstraten is een rechtstreeks gevolg van het exploderende gebruik van mobiel internet. 4G breekt komend jaar definitief door en dat maakt dat consumenten meer en vaker aankopen zullen doen als het ze uitkomt. Winkeltijden? Achterhaald. Waarom zou je dan nog wél afhankelijk zijn van kantoortijden als het om andere services en diensten gaat?
Altijd en overal betekent ook dat we anders over mobiliteit gaan denken. Want als je medewerkers via een messcherpe videoverbinding met elkaar kunnen spreken, waarom rijden ze dan nog door de file naar kantoor?

To do: Zorg dat jij altijd en overal kunt werken, met het volledige kantoor in je broekzak. Zodat je altijd bij je bedrijfsgegevens kunt. En maak flexibel werken mogelijk voor je medewerkers: Laat hen hun eigen werktijden indelen en zorg dat ze op mobiele devices werken die ze letterlijk overal kunnen inpluggen. En vergeet vooral niet je bedrijf naar online te tillen. Dat is waar het gebeurt!

Tom Voûte
Eigenaar Algorithmic Trading Group



"Ik heb vijftien medewerkers in Hong Kong, drie in Nederland en twee in Curacao. Om goed te kunnen samenwerken zijn wij 24/7 met elkaar verbonden via Google Hangout. Daar werken we samen in documenten, vergaderen we en houden we elkaar op de hoogte."

Tip
Lees het artikel 'Voorkom de App Gap'

Downloadtip
Ontdek met het whitepaper 'Mijn website klaar voor de toekomst' hoe je slim kunt inspelen op de online trends van nu.

Rosanne Jansen
Eigenaar webshop
www.9straatjesonline.com



"Onze app en mobiele site faciliteren een 24/7 winkelroute voor de bezoekers van de negen straatjes in Amsterdam. Daarmee kunnen potentiële klanten - ook tijdens sluitingstijd - gewenste artikelen aanschaffen. Door de QR-code op de winkelruit te scannen komt het het online aanbod van die winkel op onze website direct naar voren met de items uit de etalage bovenaan. Onze volgende stap is het plaatsen van POS (Point Of Sale) zuilen in high end hotels waarop ons productaanbod makkelijk te bekijken en aan te schaffen is voor de hotelgasten met weinig tijd. Hier koppelen we vervolgens een same day, same hour delivery aan zodat het snel afgeleverd kan worden."

3. Betalen doe je mobiel

Trend: Wake up! Al je klanten hebben een smartphone en een bankapp. In een land als Kenia wordt al méér met mobieltjes betaald dan met de portemonnee. Klanten verwachten in 2014 dat ze zonder geld op zak je zaak in en uit kunnen lopen. Aan jou de keus of je ze zonder transactie de deur uit laat gaan. Want weet je wel dat je veel meer kunt met het mobieltje van je klant dan hij zelf weet? Er technologie bestaat die je vertelt wat de maten zijn van de klant die nu al een tijdje bij de spijkerbroeken loopt te dralen? Want deze klant is een vaste klant en dat kun je weten doordat zijn mobieltje iedere zaterdagmiddag bij jou over de drempel stapt.

To do: Zorg dat je op de hoogte bent van de mogelijkheden en vergeet daarbij vooral niet de privacywetgeving: welke technologie mág je gebruiken en hoe ver kun je daarin gaan? Ontdek hoe verschillende apps werken en waar ze voor ontwikkeld zijn. Volg nieuwe ontwikkelingen op de voet en kijk hoe jij er je voordeel mee kan doen.

Tip: Video
Bekijk de video over snelle groei. Met groei-expert Annegien Blokpoel en twee snelle groeiers aan het woord.

4. Klein is het nieuwe groot

Trend: We geloven nog steeds dat we in een diepe crisis zitten. En die crisis moet door iemand worden opgelost: de EU, het IMF, de banken, de huizenkopers, onze regering of de gemeenteraad. Door iedereen behalve onszelf. Weleens bedacht dat we onszelf uit de crisis kunnen helpen door de keuzes die we maken? De macht is niet meer aan groot, de macht is aan klein. En dus aan het mkb. Hier liggen kansen!

To do: Als klein het nieuwe groot is, moet je je groeidoelstellingen eens goed onder de loep nemen. Ga je voor snel en veel rendement of investeer je in andere zaken om op een andere manier te groeien? Misschien ben je wel liever de beste werkgever dan de snelste stijger. Maar ook uit krimp is groei te realiseren. Hoe paradoxaal dat ook mag klinken. Weet wat je wilt, waar je naartoe wil met je bedrijf. Schets een beeld hoe je bedrijf er dan uit zal zien en stel een plan op om dat doel te behalen.

Verne Harnish
Schrijver en groei-goeroe

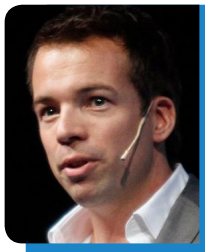


"Laat je niet beïnvloeden door het slechte economische nieuws. Als je geen winst meer kunt maken in deze tijd, is het je eigen schuld. Dit is juist de beste tijd om ondernemer te zijn. De echte ondernemers met de juiste drive, díe winnen."

Tip:
Lees het artikel 'Zijn er genoeg laadpalen voor alle elektrische auto's?'

Tip:
Lees het artikel 'Wat jij kan leren van het Nunar Solar Team'

Job van der Kieft
MKB Manager Mobiliteit bij TNO en bestuurder van de Nuna 3 waarmee de TU Delft in 2005 de World Solar Challenge won



"De Solar Challenge was het gaafste dat ik ooit gedaan heb. Maar de eindstreep van die race was ook een nieuw begin voor me. Ik besefte dat je met een groep slimme mensen, duurzame energie en een heilig geloof in vooruitgang heel veel kunt bereiken. 3000 Kilometer racen zonder een druppel brandstof geeft zo'n gevoel van vrijheid. Dat zou iedereen moeten kunnen ervaren!"

5. Duurzame mobiliteit

Trend: 0 procent, 7 procent, 4 procent of 14 procent? KIA, MIA, Vamil? Het dondert niet meer op welke manier de overheid duurzame mobiliteit stimuleert. Het hek is al van de dam: duurzaam rijden breekt door. In aantallen die we niet hadden kunnen bevroeden. Met dank aan gulle regelingen in 2012 en 2013 en een auto-industrie die laat zien waar zijn innovatiekracht ligt. In 2014 wordt het gemeengoed om via een brancheclub een elektrisch voertuig aan te schaffen. Gebruikmakend van de subsidies en regelingen die er zijn, maar geregeld door de experts in plaats van de ondernemers zelf.

To do: Gebruik een mobilieitskaart, zoals de MKB Moov. Daarmee regel je alles rondom zakelijke mobiliteit, voor jezelf en je medewerkers. Je zorgt ermee dat medewerkers flexibel kunnen reizen, voorkomt dat jij en je medewerkers maandelijks bonnetjes en declaraties moeten verzamelen én kan ermee afdwingen dat je mensen duurzaam rijden. Lease bijvoorbeeld alleen groene auto's. En stel een bovengrens aan het budget, zodat mensen vaker thuiswerken en dus CO2-uitstoot en kosten besparen.

Tip:
Lees het artikel 'Hoe kan ik succesvol samenwerken als zzp'er ?'

6. Organisaties zijn vluchtig en hybride

Trend: Wie is er nog lid van een vakbond? Een politieke partij? Een omroep? Een brancheorganisatie? Ondernemers kijken niet meer vol ontzag naar gevestigde bastions, maar organiseren hun eigen leven. Nieuwe technologie maakt het mogelijk om snel en gemakkelijk een groep met een gemeenschappelijk doel te vormen, soms voor slechts één topic. Om die, na bereikt resultaat, net zo snel weer te verlaten. Brancheorganisaties en lobbyclubs zijn het slachtoffer van deze trend, mits ze niet op tijd inspelen op de mogelijkheden. Geen ondernemer sluit nog een lidmaatschap voor onbepaalde tijd af. Ze bezien een probleem of uitdaging waar ze medestanders kunnen vinden.

To do: Ga per project samenwerken met verschillende mensen. Kijk steeds opnieuw: welke mensen kunnen een goede bijdrage leveren aan deze uitdaging en vormen een perfect team? Werk samen met experts, freelancers, zelfstandige ondernemers en interim-medewerkers die actuele kennis en expertise kunnen inbrengen.

Guido van de Wiel
Trendwatcher



"Vraag jij je als ondernemer weleens af wat eigenlijk de meerwaarde is van een fysiek bedrijf? En van mensen in loondienst? Stel dat je per project bekijkt welke groep van experts de opdracht het beste uit kan voeren, dan creëer je een poffertjesmodel. Je organisatie bestaat uit allerlei verschillende poffertjes, waartussen jouw HR de boter vormt."

7. Het gaat (nog) sneller in de cloud

Trend: De cloud? Is dat geen trend uit 2011? Als je bedoelt dat online data-opslag toen doorbrak, heb je gelijk. Maar niet als je beseft dat de technologie toen nog in de kinderschoenen stond. Want Apple kwam pas in 2013 met een vernieuwde clouddienst. Google stapelde update op bètaversie en Microsoft sleutelde lustig door aan 365. Met 4G en overal wifi toont de kracht van de cloud zich in zijn volle omvang. Het maakt het delen uit trend 1 nu écht mogelijk. In real time samenwerken op verschillende plekken; dure software is verleden tijd.

To do: Ondernemers zijn nog voorzichtig met deze trend. Ze zien de voordelen nog niet altijd en zijn angstig voor veiligheidsissues. Weten te weinig van de techniek om alles uit de nieuwste devices te halen. Zorg dat jij niet de boot mist! Parkeer de smoes dat je er geen tijd voor hebt en néém de tijd om je kennis over de cloud bij te spijkeren en up to date te zijn.

Tip: Video
Bekijk een opname van het webinar 'Kantoor in de cloud', waarin concrete tips worden gegeven om succesvol in de cloud te werken.

Tim Kieft
Eigenaar Mygrade en schrijver van het boek 'Cloudsource je ICT'



"Veel ondernemers kiezen vanwege koudwatervrees nu nog voor een tussenvorm, een hybride cloud. Over vijf jaar is cloud computing geen issue meer en zal iedereen volop ondernemen in de cloud."

Downloadtip
Verdiep je in je mogelijkheden met het whitepaper 'Financieringsvormen en regelingen'.

Roeland van Dijk
Alternatieve financierings-expert en manager Business Development bij Symbid



"Kies een mix van financieringsvormen die het beste past bij je bedrijf. Haal een deel van je financieringsbehoefte bij de bank en een deel via alternatieve financieringsvormen zoals informele investeerders, investeringsfondsen en crowdfunding."

Ronald Kleverlaan
crowdfunding-expert en mede-initiatiefnemer van Webclusive



"Crowdfunding maakt het eenvoudiger om andere vormen van financiering binnen te halen. Met een succesvolle crowdfundingcampagne toon je draagvlak en marktvraag aan, waardoor subsidieverstrekkers, investeerders en de bank eerder bereid zijn om in te stappen."

8. Gestructureerd stapelen: het nieuwe financieren

Trend: Met een businessplan naar de bank en dan precies het benodigde bedrag krijgen: dat gebeurt niet meer in 2014. Ondernemers zoeken hun heil in nieuwe vormen van financiering: microkredieten, crowdfunding, kredietunies, factoring. Het mooie is: je hoeft niet te kiezen. Ondernemers gaan risico's en kansen spreiden en hoeven geen enkele vorm van financiering meer af te schrijven. Meerdere kleinere leningen leveren namelijk hetzelfde op als één grote. 2014 is het jaar van gestructureerd stapelen.

To do: Verbeter je financiële inzicht en verdiep je in financiering en in alle mogelijkheden op dit gebied die 2014 biedt. Welke financieringsvormen spreken je aan, passen bij jouw bedrijf? Durf eens van de 'normale' route af te wijken en maak een succes van je zoektocht naar krediet.

Tip: Video
Hét voorbeeld van een authentieke ondernemer met een écht verhaal? Bekijk de video over storytelling.

9. De binnenkant wordt de nieuwe buitenkant

Trend: Het nieuwe leiderschap draait om EQ, gevoel en authenticiteit. Met er gelikt uitzien komen ondernemers er niet meer in 2014. Het gaat om de inhoud. Als een ondernemer authenticiteit uitstraalt, een écht verhaal heeft, krijgen mensen gevoel bij zijn bedrijf. Een product aanschaffen of een dienst inhuren is niet meer een strikt rationele beslissing voor consumenten. Er is zoveel keuze, dat ze kiezen voor iemand die ze het gunnen. Jij als ondernemer zult moeten zijn wie je écht bent en dat laten zien.

To do: Waarom heb jij je bedrijf? Dat is de hamvraag volgens gevierd Brits reclameman Simon Sinek. De meest succesvolle bedrijven beginnen met 'waarom' en richten daaromheen hun organisatie in. Dus wil jij succesvol zijn, zorg dan dat je de achterliggende gedachte van je bedrijf helder hebt en dat verhaal actief met de buitenwereld deelt. Dat motiveert je om iedere dag weer hard aan het werk te gaan, motiveert je persóneel en spreekt (potentiële) klanten aan.

Martijn Aslander
Ondernemer, spreker en schrijver



"Zoals Seth Godin - een held van mij- het zegt: Vroeger ging het erom spullen te hebben die anderen niet hadden. Daar kon je nieuwe spullen mee maken. Maar tegenwoordig draait het om iets anders. **'It might be your network and your connections that trust you, it might be your expertise, but most of all, I'm betting it's your attitude.'** Ik zie op dit moment allemaal jonge mensen dingen doen die wij niet kunnen, zonder ervaring of opleiding, maar wel met de juiste houding. Iedereen kan bij de tools, maar het verschil maak je met je houding."

10. Het nieuwe zoeken

Trend: Hoe vind je wat je zoekt in de almaar groeiende berg data? Zoekmachines helpen ons daar al jaren bij, maar in 2014 worden ze slimmer. Google kan je zoekopdrachten voortaan aanvullen met de zogehete semantische context. Zoekmachines gaan antwoord geven op je vragen, in plaats van resultaten geven op een zoekterm. Het bedrijf wéét namelijk wie jij bent, waar je bent en waar je behoefte aan hebt. En dat is slechts één voorbeeld van het steeds slimmere gebruik van de grote hoeveelheid data die er bestaat.

To do: De nieuwe werkwijze van Google heeft voor- en nadelen voor jou als ondernemer. Heb je je website volgens de regels van Search Engine Optimalisation ingericht? Mogelijk moet je dit opnieuw (laten) doen. Een voordeel is wel dat je beter wordt gevonden door de klanten die jou écht zoeken en dat ook Google Adwords, adverteren bij bepaalde zoekresultaten, effectiever wordt. Wil je ook in de toekomst goed gevonden worden? Zorg in ieder geval dat je website binnen een seconde laadt. Probeer ook zoekwoorden in onderwerpen te groeperen, zodat ze beter aansluiten op zoekzinnen. En denk in vragen van de klant: waar kun jij antwoord op geven? Verzorg dit vervolgens zo goed mogelijk op je site.

Tip
Drie voorbeelden van Google's semantische context vind je in dit artikel

Amit Singhal
Hoofd Search van Google



"Je moet Google nu elke vraag kunnen stellen, gewoon door te praten tegen dat kleine apparaat dat je altijd bij je draagt."

Dit whitepaper wordt je aangeboden door MKB Servicedesk en De Zaak. Niets uit deze uitgave mag worden vermenigvuldigd en/of openbaar gemaakt worden door middel van druk, fotokopie of op welke wijze dan ook, zonder voorafgaande toestemming van de uitgever of auteur.