

Jeroen Heine, directeur corporate finance Brouwers

Visie op de toekomst

De toekomst komt snel onze kant op en kent vele gedaantes die van grote invloed zullen zijn op het ondernemerschap zoals we dat lange tijd kenden. “De gevestigde orde in de Nederlandse economie bestaat voor een belangrijk deel uit overwegend traditioneel ingestelde familiebedrijven. Zij hebben de neiging om de toekomst af te wachten en realiseren zich te weinig dat hun bedrijf door die houding een soort sitting duck wordt”, zo waarschuwt Jeroen Heine, directeur Brouwers Corporate Finance te Zwolle



modellen voor de omzet op basis van onder meer productontwikkeling en innovatie moeten kunnen worden aangetoond. Visie wordt dus meer een noodzaak. Waar sta ik financieel en waar wil ik naartoe? En juist dat is voor een ondernemer vaak een heel lastige vraag. Onze adviseurs kunnen bij de beantwoording echter voor vereenvoudiging zorgen. Gericht op continuïteit beoordelen we bijvoorbeeld de win-winkansen van samenwerking met branchegenoten en bemiddelen bij deze contacten.”

aandeelhouders aan boord zullen krijgen. In die complexiteit zal de rol van adviseurs toenemen. Creativiteit en vindingrijkheid in het ondernemen zullen in de toekomst meer worden beloond en doorslaggevend zijn in een maatschappij waarin verantwoordelijkheid voor eigen handelen zal toenemen. De juiste adviseurs kunnen daarbij het verschil maken, mits de ondernemer bereid is te anticiperen op de toekomst en open te staan voor de nieuwe realiteit.” ■

Snelle en vele marktontwikkelingen zoals bijvoorbeeld e-commerce en het oprukken van productiereuzen op overnamepad, zoals China, maken de toekomst voor ondernemers in toenemende mate onzekerder. Heine: “En dat heeft consequenties voor de financiële huishouding van bedrijven. Zo trachten banken de risico’s en gevolgen van mogelijk scherpe omzetsdalingen steeds nadrukkelijker in kaart brengen door scenarioprofielen van de activiteiten van hun klanten te maken. Om aan eisen van risicomanagement te kunnen voldoen, moeten ondernemers hun organisatie dus meer en meer op orde hebben. Ze moeten strategieën inzichtelijk maken en hun financiële positie onderbouwen met gedegen rapportages. De kunst daarin is om naast een defensieve aanpak ook een goede, offensieve visie te kunnen verstrekken. Dat wil zeggen dat naast kostenbesparing tot bijvoorbeeld de laatste lamp, ook groei-

Banken hebben klappen geïncasseerd, een zuurstofinjectie van de overheid gehad, tot tien geteld en worden nu weer actief. “Toch is het een duidelijk waarneembare trend dat ondernemers meer met eigen (risicodragend) vermogen zullen moeten gaan werken, bijvoorbeeld door het aantrekken van nieuwe aandeelhouders die wij voor hen kunnen zoeken. In het matchen van ondernemingen en de investering van risicodragend vermogen door derden, is eerst vooral de zachte kant van belang”, weet Heine. “De persoonlijke klik tussen partijen is een belangrijke succesfactor hierbij. Dat geldt voor gevestigde formals, maar zeker ook voor informals, zoals particuliere investeerders. In die zachte match bemiddelen wij dus, maar ook begeleiden we de harde kant van een participatie, zoals contracten en investeringsomvang et cetera. Een effect is dat steeds meer bedrijven op termijn nieuwe

