

Ondernemers kunnen groeien door te digitaliseren. Vernieuwing zorgt namelijk vaak voor versnelling. Maar doe het wel op een manier die bij je past.

TEKST: IVO ROODBERGEN FOTO'S: SHUTTERSTOCK / ISABELLE ROZENDAAL

HOE DIGITAAL IS JOUW BEDRIJF?

Digitaliseren: begin vanuit eigen kracht



DOE DE TEST OP
RABOBANK.NL/
DIGITALISERING.

De tijd dat je als ondernemer over digitalisering kon praten als 'iets voor in de toekomst' ligt al enige tijd achter ons. 'Toch vinden ondernemers dit vaak bijzaak, terwijl ik denk dat een digitale infrastructuur rondom je producten en diensten juist steeds meer key is', zegt Maarten Korz van de Rabobank. Door te investeren in digitalisering investeer je volgens de innovatiemanager direct in levensbehoud van je onderneming. Je producten en diensten zijn toegankelijker voor klanten en daardoor ook vaak goedkoper. Korz: 'Bijkomend voordeel: hoe digitaal je wordt, hoe aantrekkelijker je als bedrijf bent voor jonge werknemers. En als je het goed doet, groei je bovendien met minder personeel.'

VERSNELLING Kijkend naar de digitale volwassenheid van het mkb is er een kopgroep van ongeveer 13 procent die actief bezig is met het digitaliseren en automatiseren. De grootste

groep, een middengroep van zo'n 50 tot 60 procent, is er op een bepaalde manier wel mee bezig, heeft bijvoorbeeld een site, maar loopt nog te vaak tegen problemen aan. Dan heb je nog een groep van zo'n 30 procent die erachteraan holt, veelal oudere ondernemers. 'Die gaan het echt heel lastig krijgen', denkt Korz. 'Door van digitalisering een belangrijk thema te maken bij de bedrijfsopvolging kun je deze groep helpen om een oplossing te vinden.'

De economische groei die het mkb nu realiseert, is voor een belangrijk deel te danken aan de digitaal volwassen kopgroep. Logisch, stelt Korz, want vernieuwing zorgt voor versnelling. Goede informatieverwerking en automatisering zorgt voor efficiënte bedrijfsvoering, waardoor je tijd en geld overhoudt om te investeren in de groei van je bedrijf. 'Zo leidt digitalisering intern tot lagere kosten, terwijl je er extern meer opbrengsten mee genereert', weet Korz.



HET PROBLEEM waar ondernemers die willen digitaliseren vaak tegenaan lopen, is dat ze te druk zijn met de dagelijkse werkzaamheden, niet weten waar ze moeten beginnen of moeite hebben de juiste partij te vinden. Korz: 'Terwijl er echt veel laaghangend fruit te vinden is. Kijk eens om je heen naar soortgelijke bedrijven, wat doen zij? Intern kan bijvoorbeeld het gebruik van clouddiensten voordeel opleveren, terwijl je extern in eerste instantie kunt denken aan online vindbaarheid. Ga je een stap verder dan kun je kijken of je nieuwe markten kunt aanboren met bestaande producten, of juist nieuwe producten kunt aanbieden in markten waarin je al actief bent.'

TE DRUK ZIJN met dagelijkse werkzaamheden, Korz kent de verhalen. 'Een lastig dilemma voor ondernemers: als het financieel slecht gaat, dan heb je wel tijd, maar geen geld om te investeren in digitalisering; en als het financieel goed gaat, dan heb je wel geld,

Minder fouten, meer omzet **Yuk-ha Tang, Tang Dynastie**

De eigen bestelapp waarmee Tang Dynastie sinds een jaar werkt, levert het Aziatische restaurant in Almere een aantal belangrijke voordelen op.

Met 350 zitplaatsen geldt Tang Dynastie als een van de grootste Aziatische restaurants in Nederland. Sinds afgelopen jaar heeft het restaurant een eigen applicatie om gerechten te bestellen. 'Dat zorgt voor veel extra gemak', zegt Yuk-ha Tang. 'Niet alleen voor onze klanten die zo eenvoudig de juiste gerechten kunnen bestellen, maar ook voor onszelf. Elke keer telefonisch een bestelling afhandelen kost tijd en leidt vaker tot fouten. Het eerste jaar was het gebruik van de app gratis, nu betalen we 1 euro per dag. Die kosten verdienen we overigens makkelijk terug.' Twee jaar geleden was de bezorgtak van het bedrijf goed voor circa 5 procent van de omzet. Inmiddels is dat opgelopen naar ruim 15 procent, een stijging die overigens niet ten koste is gegaan van het restaurantbezoek. Het lanceren van een eigen bestelapp heeft daarin volgens Tang een belangrijke rol gespeeld. 'Via ons systeem kun je punten sparen voor leuke kortingen in het restaurant. Dat kan niet in de app van Thuisbezorgd.nl, maar spreekt wel veel mensen aan. Er zijn dagen waarop onze eigen app meer bestellingen verwerkt dan Thuisbezorgd.nl.'

'Soms meer bestellingen dan Thuisbezorgd.nl'



maar geen tijd. Toch adviseer ik ondernemers om stil te staan bij de vraag: wat kan digitalisering voor mij betekenen? Een groot bedrijf kan er mensen voor vrijmaken, kleine ondernemers zouden stagiairs kunnen inhuren. Lukt dat niet? Dat moet je als ondernemer zelf tijd vrijmaken en ja, dat kan betekenen dat er tijdelijk een demping is in de groei. Maar als je als bedrijf interessant wilt blijven, dan is niets doen geen optie meer', voorspelt Korz.

Er is ook een groep ondernemers die zich bewust is van het feit dat ze moeten digitaliseren, maar niet goed weten hoe; intern of extern en wie moet dat dan doen? 'Dan zie je vaak dat ze aan de verkeerde kant beginnen. Dat ze investeren in de externe kant, bijvoorbeeld met online advertenties voor de bekendheid, maar vervolgens de enorme vraag die dan ontstaat intern niet kunnen verwerken. Of: dat ondernemers moeite hebben de juiste partij te vinden. Als je digitalisering uitbesteedt, moet je er wel bovenop zitten.'

DOE DE TEST Als je als ondernemer wilt groeien en vernieuwen, maar niet weet waar je moet beginnen, doe dan eens de groeitest op rabobank.nl/digitalisering en check hoe digitaal jouw onderneming is. Korz: 'Als je de test doet krijg je op basis van jouw uitkomst automatisch een aantal tips van andere ondernemers. Onze ervaring is dat als het over groei gaat, ondernemers eerder luisteren naar andere ondernemers dan naar een bank.' Maar, maak van digitalisering geen olifant, waarschuwt Korz. 'Begin vanuit eigen kracht, dan vind je vanzelf de energie. Zo sprak ik laatst een bakker die allerlei data verzamelt over het bakproces. Op die manier wordt zijn product steeds beter en blijft hij dicht bij wat hij het liefst doet: bakken. En het mooie is: omdat-ie zó trots is op zijn product, was hij al aan het kijken hoe hij dat dan weer kon delen met zijn klanten. Zo begin je intern, maar volgt daaruit vanzelf het externe gedeelte.'



Flinke stap vooruit

Marja Baas, MYOMY do goods

Marja Baas is de initiatiefnemer van MYOMY do goods, een Nederlands modemerkt dat fairtradetassen laat maken in India en Bangladesh.

Het assortiment van MYOMY, een merk dat al tien jaar aan de weg timmert, bestaat uit luxetassen met een herkenbaar design. 'We willen met onze producten een betere wereld nastreven', zegt oprichter Marja Baas. De producten worden vervaardigd door mensen uit de sloppenwijken van India en Bangladesh. Inmiddels zo'n vierduizend tassen per

'App zorgde voor veertien extra banen'

maand. De groei heeft alles te maken met het automatiseren van het bestelproces. Een nieuwe applicatie maakte een einde aan het handwerk én zorgde voor minder fouten. Door de extra omzet wist MYOMY al veertien extra fairtradebanen in India en Bangladesh te realiseren. Minder fouten, meer mensen vrij voor klantenservice, sales en marketing. Met de extra omzet die dat oplevert, kan MYOMY nog meer mensen aan een baan helpen. 'Nu zijn het er 114. Ons doel is 200 in 2020. Deze applicatie heeft ons wat dat betreft weer een flinke stap vooruitgeholpen.'

'Ik heb nu tijd voor mijn ambacht'

Meer rust in het bedrijf

Oos Kesbeke, Kesbeke

Een oud ambacht dat voortleeft met de inzet van nieuwe technologie.

Kesbeke is de enige inleggerij van echte Amsterdamse tafelzuren in Nederland. Sinds 1999 maakte Oos Kesbeke flinke stappen op het gebied van automatisering. 'De productielijn in ons bedrijf is volledig geautomatiseerd. Niet met enkel een aan-en-uitknop, maar met een touchpanel waarmee de hele lijn te bedienen is.' De ondernemer grijpt bij het vullen van de potten overigens nog in. De vulmachines zouden driehonderd



potten per minuut kunnen vullen, maar omdat Kesbeke ze handmatig bijvult, vullen zij er honderd per minuut. Tijd die het bedrijf op andere plekken in het productieproces ruimschoots goedmaakt. De twee machines die 150 potten beplakken met etiketten bijvoorbeeld, een snelheid die gelijk staat aan ongeveer vijftien werknemers. Dankzij het automatiseren van de productielijn heeft Kesbeke dan ook flink kunnen bezuinigen op de arbeidskosten. 'Maar belangrijker nog is dat we zo veel meer rust hebben in het bedrijf.'