

## ZIE DE KANSEN VOOR JOUW KMO IN ONSTABIELE TIJDEN

15 september '22

Hoe negatief en onheilspellend de berichtgeving ook is. Er zijn altijd twee kanten aan een verhaal. Dat geldt ook voor het economische klimaat.

Zie jij het glas half leeg? Dan loop je het risico van je in de situatie te berusten. Of van op de rem te gaan staan. Ken je de stressreacties die mensen instinctief doen handelen in een extreme stresssituatie? Dan is dit de freeze of flight reactie. Je ziet geen uitkomst voor jouw bedrijf. Je blijft aan de grond genageld of je wil de situatie niet meer onder ogen komen.

Zie je daarentegen het glas **half vol**? Dan laat je je niet zomaar van je melk brengen door alles wat er buiten je controle om gebeurt. Je handelt **snel maar doordacht**. Je ziet zelfs de **kansen** voor jouw KMO in onstabiele tijden.

Hoe kom je tot dit punt? Hoe ben je die instinctieve reacties op stress te snel af?

### Elke onstabiele situatie biedt kansen voor jouw KMO

Een eerste stap in strategisch omgaan met onzeker situaties is denken in termen van kansen. Onstabiele tijden zijn niet per se uitzichtloos. Integendeel. Zoals de beroemde woorden van Winston Churchill het zeggen. Never waste a good crisis. Neem tijd voor een **strategische oefening**. Bekijk jouw bestaande **markt**. En je **doelgroepen**. Zijn er door de situatie nieuwe **noden** bij gekomen? Of zijn er andere **klemtonen** gekomen? Zo ja, kan je iets uitbouwen om aan die nieuwe noden te voldoen? Of heb je een product of een dienst in je **aanbod** dat je meer in de picture moet zetten? Dit zijn maar enkele voorbeelden van manieren om kansen te ontdekken.

### Vertrek vanuit je vaardigheden en competenties om de juiste kansen te benutten

Jij, je team en je KMO beschikken over waardevolle **vaardigheden** en **competenties**. Zijn diezelfde vaardigheden en competenties een troef om bepaalde kansen aan te grijpen? Heb je bijvoorbeeld **kennis** of **technologieën** in huis die je breder kan inzetten dan nu? Of heb je een heel **creatief team** met een neus voor **innovatie**? Doe er iets mee. Ga ermee aan de slag om je bedrijf **de juiste wending** te geven volgens de omstandigheden.

### Bepaal waar je de rem op zet en wat je tegelijk gaat uitbouwen

Neem zeker geen onberekende risico's. Daar ga je een brug te ver. Naast de freeze reactie bestaat ook de fight reactie. Maar die zijn allebei even bedreigend voor het voortbestaan van je KMO. Speel je paniekvoetbal, dan raakt de bal ook niet meer in de goal. De kunst is om niet in paniek te schieten en om de **strategische denker** in jezelf naar boven te halen. Snoei bijvoorbeeld in je **aanbod** en zet enkel in op dat wat nog bij je klanten aanslaat. Zoek manieren om op bepaalde posten te bezuinigen en die middelen in te zetten op strategisch interessante posten. Zo sta je strategisch sterk in onstabiele tijden.

Over de schrijver



*Eric Debacker*

Eric Debacker is de drijvende kracht achter gedreven.be. Met een MBA als achtergrond heeft hij een jarenlange internationale business én KMO ervaring. Het promoten van strategisch ondernemen voor ondernemers is zijn ultieme doelstelling.