

Wat geven ondernemers aan

De uitkomst van de belactie

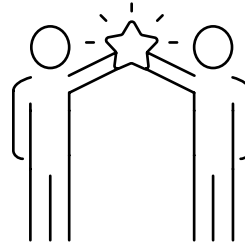
Inleiding

Sinds maart 2020 kampt Nederland met de gevolgen van Covid-19, de sociale en economische gevolgen van dit virus zijn we de coronacrisis gaan noemen. In maart 2021 is de coronacrisis nog niet voorbij. Ondernemers zagen zich geconfronteerd met ongekennde maatregelen en staan nog steeds voor grote uitdagingen. Aanleiding om begin 2021 een actie te starten die in het teken stond van aandacht geven, een luisterend oor bieden en meer bekendheid geven aan de onderdelen van de brede dienstverlening aan ondernemers in Regio Zwolle. Een actie onder ondernemers die een aanvraag deden voor NOW2.

Een gelegenheidscoalitie van collega-ondernemers (het ondernemers-team), bestuurders, de directie van onderwijsinstellingen, VNO-NCW Regio Zwolle en MKB-Nederland Regio Zwolle, de Regio Zwolle Brigade (een samenwerking tussen Kennispoort Regio Zwolle & Werkgeversservicepunt), Actieteam Werk, wethouders en ambtenaren EZ hebben 2000 ondernemers gebeld om te vragen naar de impact van de crisis op hun bedrijf.

Het resultaat en de meerwaarde van deze aanpak hebben de samenwerkende partijen vastgelegd in dit document. De conclusies worden gebruikt om de lokale en regionale overheid te informeren over de behoefte van ondernemers, de dienstverlening hierop aan te passen, de dienstverlening te promoten en deze publiek-private samenwerking voor het voetlicht te brengen.

‘Het is van belang om krachten te bundelen’

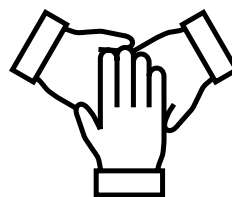


**René de Heer - wethouder Economie, gemeente Zwolle,
voorzitter Arbeidsmarkt Regio Zwolle**

‘Het is van belang om krachten te bundelen, met de organisaties die nauw in contact staan met ondernemers. Goed luisteren, vragen helpen te formuleren en vooral ondernemers een stap op weg helpen. Dat is nu van belang. Wij kunnen vanuit de overheden ons inspannen om ondernemers extra te ondersteunen in deze tijden van crisis. Niet alleen financieel of door wetgeving, maar ook door er vóór hen te zijn. Een luisterend oor te bieden. We zijn trots op de samenwerking tussen Kennispoort Regio Zwolle, het WSP Regio Zwolle en het ondernemersteam van VNO-NCW Regio Zwolle en MKB-Nederland Regio Zwolle en alle vrijwilligers die helpen bij deze actie om gezamenlijk zoveel mogelijk ondernemers de weg te wijzen.’

Samenvatting

proactieve aanpak en publiek- private samenwerking



Meer dan 2000 ondernemers uit Regio Zwolle hebben tussen maart en september 2020 de Tijdelijke Noodmaatregel Overbrugging Werkgelegenheid (NOW) aangevraagd. Deze regeling biedt ondernemers vergoeding voor een groot deel van de loonkosten als ondernemers verwachten meer dan 20% omzet te verliezen. Begin 2021 zijn deze ondernemers benaderd door een gelegenheidscoalitie uit Regio Zwolle. Deze actie was bedoeld om aandacht te geven, een luisterend oor te bieden, de brede dienstverlening voor ondernemers in Regio Zwolle meer bekendheid te geven en de dienstverlening te verbeteren.

Collega-ondernemers (het ondernemersteam), bestuurders, de directie van onderwijsinstellingen, VNO-NCW Regio Zwolle en MKB-Nederland Regio Zwolle, de Regio Zwolle Brigade (een samenwerking tussen Kennispoort Regio Zwolle & Werkgeversservicepunt), Actieteam Werk, wethouders en ambtenaren EZ (de samenwerkende partijen) hebben 2000 ondernemers gebeld om te vragen naar de impact van de crisis op hun bedrijf.

Deze proactieve aanpak en de publiek-private samenwerking hebben een grote meerwaarde gehad. Ondernemers geven aan veel waardering te hebben voor de aandacht vanuit Regio Zwolle. Ook is er nu meer zicht op de problematiek binnen de bedrijven. Zo is duidelijk geworden dat ondernemers gebaat zijn bij meer hulp bij het ontwikkelen van ondernemerscompetenties zoals het opstellen van een businessplan. De publiek-private samenwerking vergemakkelijkt de uitvoering van concrete hulp- en samenwerkingsacties. Door de korte lijntjes is er altijd wel iemand te vinden met verstand van zaken. En deze manier van samenwerking heeft geleid tot meer begrip tussen de samenwerkende partijen.

**70 - 80% van de ondernemers
weet zich goed te redden met
de steun**

**20-30 % houdt het hoofd
nauwelijks boven water**

De grootste zorgpunten voor ondernemers

- Te weinig investeringsmogelijkheden in menselijk kapitaal, innovatie en groei;
- Onzekerheid over de toekomst;
- Onzekerheid over de duur en de hoogte van steunpakketten en uitgestelde belastingen;
- Niet bij machte om financiering te krijgen.

Wat geven ondernemers aan in de belactie

Van de gesproken ondernemers geeft 70 – 80 % aan het goed te redden met de steun. 20 - 30 % houdt het hoofd nauwelijks boven water, dat zijn vooral bedrijven uit de evenementenindustrie, het toerisme en de horeca.

- ▶ Positief ervaren de ondernemers de snelheid waarmee de NOW-regeling van de grond is gekomen en de snelheid van uitbetaling van het geld. Ook heeft de NOW-regeling ervoor gezorgd dat personeel kan blijven, en eventueel ergens anders kan worden ingezet.
- ▶ De financiële tegemoetkoming is in veel gevallen onvoldoende om alle tekorten op te vangen. Bij de berekening van de tekorten is vaak een ongunstige peildatum gekozen, en te weinig rekening gehouden met seizoensinvloeden.
- ▶ Ondernemers geven aan te vrezen voor een overschot aan personeel door de economische gevolgen van corona zoals een tijdelijke sluiting van het bedrijf of een nieuwe koers van de onderneming. De NOW-regeling zorgt ervoor dat er in ieder geval niet veel meer mensen hun baan verliezen.
- ▶ Een deel van de ondernemers geeft aan dat ze deze periode gebruiken om personeel bij of om te scholen.
- ▶ Ondernemers geven aan dat zij moeten inspelen op digitalisering en thuiswerken. Daarnaast zetten zij in op het vergroten van de digitale zichtbaarheid zoals het inrichten van een webshop of online adverteren. Ook veranderen ondernemers hun offline diensten naar online diensten.
- ▶ Een deel van de ondernemers wil meer stimulering van innovatie, maatregelen voorzien niet altijd in aanloopverliezen die vaak bij innovatie een rol spelen.
- ▶ Enkele bedrijven noteren omzetgroei dankzij of ondanks de coronacrisis. Soms door toeval, maar ook door creatief in te spelen op de kansen die ontstaan in de nieuwe situatie.
- ▶ Bij andere bedrijfsvormen zoals de ‘eenmanszaak’ dreigt de schuldsanering. Deze dreiging heeft een grote mentale impact op ondernemers.

Advies

Continueer proactieve benadering en publiek-private samenwerking

Ondernemers waarderen de aandacht, blijf daarom investeren in de proactieve en persoonlijke benadering van ondernemers. Continueer de publiek-private samenwerking tussen het ondernemersteam en de Regio Zwolle Brigade. Deze heeft een aanpak opgeleverd waarin pro-activiteit, ondernemerschap, kennis over regelingen en resultaatgerichtheid samenkomen.

Zet als regio in op ondersteunen van bedrijven die het nodig hebben, activeren van bedrijven die in de herstelfase zitten, het verbinden van branches zodat meer samenwerking ontstaat, het ontwikkelen van ondersteuningstools en activeringstools en versterk de promotie van de eigen dienstverlening aan bedrijven.

Zet in op investeringen

Bedrijven teren in op hun eigen vermogen. Terwijl dat eigen vermogen juist een basis is voor financiering. Het is van belang om vanuit een regionale coalitie het gesprek met de (groot)banken te voeren om samen te borgen dat ondernemers kunnen blijven investeren in zowel menselijk kapitaal als in bedrijfsmiddelen. Versterk ook de samenwerking tussen banken, investeerders, fondsen en regelingen zodat ondernemingen in alle ketens toch kunnen blijven investeren en groeien.

Help ondernemers in de ontwikkeling van kennis en kunde

Voorals ondernemers die constateren dat hun businessmodel niet toekomstbestendig is vragen om ondersteuning bij de ontwikkeling van kennis en kunde. Een goed onderbouwd businessplan helpt om in te spelen op de veranderde situatie. Scenario denken is behulpzaam om te ontdekken wat voor andere bedrijfsactiviteiten mogelijk zijn.

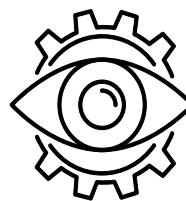
Versterk de regionale samenwerking

Behoud het contact en zoek de samenwerking met regionale belangrijke spelers, zoals banken en accountants of participatiemaatschappijen als Wadinko. Betrek alle 22 gemeenten en de 4 provincies en leer van de ervaringen.

Kies voor een gesegmenteerde aanpak

Om de dienstverlening nog beter op maat te kunnen aanbieden, is een gesegmenteerde aanpak wenselijk. De samenwerkende partijen stellen voor om bedrijven in te delen naar de mate waarin zij zijn geraakt door de coronacrisis.

Van reactief naar proactief



Bij de start van de coronacrisis hebben de samenwerkende partijen uit het bedrijfsleven, overheden en onderwijs in Regio Zwolle - samengevoegd in de Economic Board Regio Zwolle - gekozen voor een snelle gezamenlijke reactie op de crisis. De aanpak bestond uit het bekendmaken van de landelijke regelingen, zorgen voor de uitvoering van de regelingen en een oplossing bieden voor ondernemers die ondanks de hulpmaatregelen toch tussen wal en schip vallen. De website www.samenuitdecrisisregiozwolle.nl, de coronamonitor en de Regio Zwolle Brigade werden ingezet voor de ondersteuning van ondernemers.

Hierdoor zijn de effecten van de coronacrisis bij ondernemers goed in beeld gebracht en er kwam extra menskracht beschikbaar om ondernemers met raad en daad bij te staan: de Regio Zwolle Brigade. In eerste instantie is de keuze gemaakt om deze Brigade reactief in te zetten. Met vragen konden ondernemers terecht op de website of bij de Regio Zwolle Brigade.

Bellen met ondernemers

Toen duidelijk werd dat het virus onze economie en levens langer zou gaan beheersen ontstond de behoefte om beter zicht te krijgen op de leefwereld van ondernemers en de toekomstverwachtingen. Om meer proactief te werk te gaan is ervoor gekozen om een ondernemersteam te koppelen aan de Regio Zwolle Brigade. Dit ondernemersteam is opgezet door VNO-NCW Regio Zwolle en MKB-Nederland Regio Zwolle. Vanuit dit team is ook samenwerking gezocht met accountskantoren en banken in Regio Zwolle, ofwel de groep die directe (vertrouwens)relaties met ondernemers heeft. Hieruit is een stevige publiek-private samenwerking ontstaan met als resultaat een proactieve belactie naar ondernemers. De combinatie tussen de specifieke kennis van publieke partijen en de inzet en betrokkenheid van ondernemers heeft gezorgd voor een aanpak waarin deskundigheid, snelheid, ondernemerschap en de mogelijkheid om te experimenteren (zie voorbeeld touringcar) bij elkaar kwamen.

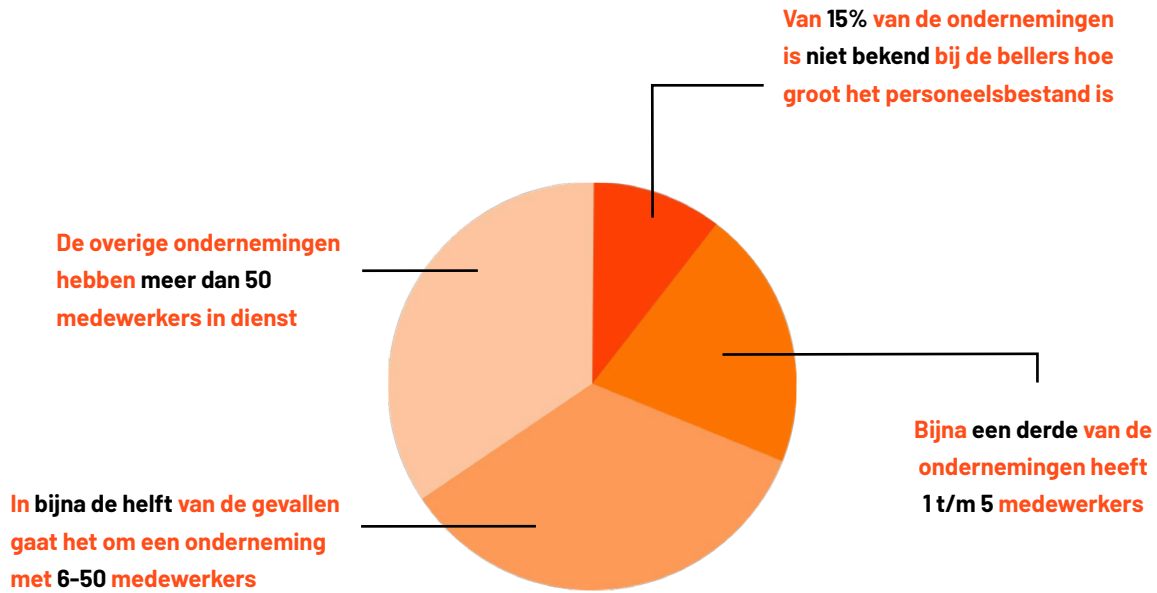
In Regio Zwolle hebben ongeveer 2000 bedrijven een aanvraag gedaan voor de financiële ondersteuning uit NOW2. In januari en februari van dit jaar hebben ongeveer 100 personen deze ondernemingen gebeld. Om te zien hoe het met hen gaat, of zij goed geholpen zijn en hoe zij de dienstverlening ervaren. Om met de uitkomsten de bestaande dienstverlening te verbeteren, maar ook om tegelijkertijd te wijzen op de middelen die al bestaan en die ondernemers kunnen inzetten. Naast deze strategische aanpak, was er ook een onverwacht neveneffect. De ondernemers hebben de aandacht vanuit de regio voor hun situatie heel erg gewaardeerd. Dat hebben alle bellers zo ervaren.

De belactie heeft geleid tot ongeveer 655 geregistreerde gesprekken. Van de 2000 ondernemers is dus iets meer dan een kwart bereikt. Dat had voor een groot deel te maken met het belbestand. Alleen de plaatsnaam, de naam van de ondernemer en het voorschotbedrag van de aanvraag was bekend vanuit het openbaar register NOW2 van UWV¹. Dat maakte het lastig om iedereen te benaderen. Sommigen waren onvindbaar, niet of slecht telefonisch bereikbaar (ook vanwege bedrijven die gesloten zijn). Na twee keer bellen is de ondernemer gemaïld om hem te informeren over de actie en is het initiatief voor contact bij de ondernemer gelegd. Naast het niet kunnen bereiken van ondernemers door het ontbreken van data of niet bereikbaar zijn, zijn niet alle gesprekken vastgelegd en teruggekoppeld volgens het afgesproken format.

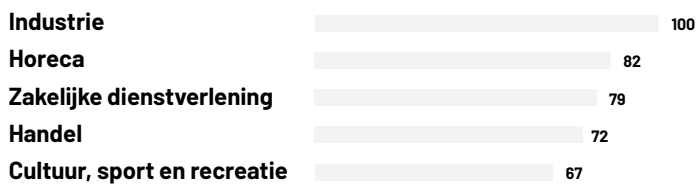
1 <https://www.uwv.nl/overuwv/pers/documenten/2020/register-tweede-aanvraagperiode-now.aspx>



Omvang bedrijven en herkomst sector



Branche top 5 gebelde bedrijven



Publiek-private bellers

De groep bellers bestond uit collega-ondernemers (het ondernemersteam), bestuurders, de directie van onderwijsinstellingen, VNO-NCW Regio Zwolle en MKB-Nederland Regio Zwolle, de Regio Zwolle Brigade (een samenwerking tussen Kennispoort & Werkgeversservicepunt), Actieteam Werk, wethouders en ambtenaren EZ. Regelgeving, goede voorbeelden en casuïstiek, in dit team was alle kennis aanwezig. En juist vanwege de combinatie publiek – privaat vulden de verschillende disciplines elkaar goed aan. En dat maakte deze combinatie ook zo uniek en nodig! Geen vraag bleef onbeantwoord, want er was altijd wel iemand met verstand van zaken. Of iemand kende wel iemand die de vraag kon beantwoorden. Specialisten met kennis van liquiditeitsvraagstukken, problemen op het gebied van productieverlies en continuïteit, overcapaciteit of onderbezetting en veiligheidsvraagstukken maakten deel uit van het belteam. Zo verwees de beller de ondernemer naar het juiste loket, haalde maatschappelijke vraagstukken boven water en kon daarna snel schakelen om de oplossing te zoeken.

Belleidraad

Het belteam belde zonder script, maar wel met een leidraad. De telefoontjes startten stevast met de vraag naar hoe het met de ondernemer en zijn bedrijf ging. Dit leidde tot mooie, inhoudelijke en verrassende gesprekken. Ondernemers hebben deze actie heel erg gewaardeerd. Juist ook omdat ze werden gebeld door collega-ondernemers. Dan praat het makkelijker en is er een klankbord om gezamenlijk te analyseren wat het probleem is en wat de oplossing kan zijn. En de interdisciplinaire bemensing van het team leidde ertoe dat de vragen van ondernemers goed zijn geland.

Tegelijkertijd heeft de diversiteit van het belteam en de verschillende interpretatie van de belleidraad gezorgd voor een lastige analyse van de resultaten. Er is gekozen om een kwalitatieve analyse te maken over personele vraagstukken, om- en bijscholing personeel, innovatie vraagstukken (veranderen businessmodel) en gebruik van regelingen.

**‘In dit team was alle
kennis aanwezig.
De combinatie was
uniek en nodig.’**

**‘Zo snel mogelijk de
economie weer overeind
helpen, dat is ons doel’**

Laurens de Lange, voorzitter VNO-NCW Regio Zwolle

**‘Zo snel mogelijk de economie weer overeind helpen, dat is ons doel.
Bedrijven die het nodig hebben blijven we helpen, maar daarnaast
gaan we bedrijven die nauwelijks zijn geraakt activeren om het
herstel te versnellen.’**



**'Er is altijd
iets wat je
kunt doen'**

- Paul Veld, initiatiefnemer ondernemersteam

Branchebrede aanpak touringcar ondernemers

Sectoren die normaal gesproken met elkaar concurreren, zoals de touringcar ondernemers, hebben nu behoefte aan samenwerking om de problemen die ontstaan door het stilliggen van de branche het hoofd te bieden.

‘Hen bij elkaar brengen en het probleem boven tafel krijgen, dat zie ik als onze rol en taak’, verklaart Paul Veld, initiatiefnemer van het ondernemersteam. Een medewerker van het Werkgeversservicepunt Regio Zwolle ontdekte in een gesprek met 1 touringcar ondernemer de zorgen over de beschikbaarheid van geschikt personeel na corona. Om te zien of dit in de hele sector speelde, heeft Paul samen met het Werkgeversservicepunt Regio Zwolle en Kennispoort (Regio Zwolle Brigade) vervolgens contact gezocht met alle regionale touringcar ondernemers. Uit dit contact bleek dat de zorgen over personeel inderdaad bij alle ondernemers speelt. De ondernemers werken nu samen aan de oplossing van het probleem. ‘Er is altijd wel iets wat je kunt doen’.



Wat hebben ondernemers nodig?

In het begin van de crisis waren ondernemers vooral druk met het pakket aan noodmaatregelen. Nu, naarmate de crisis vordert, veranderen de vragen. Nu vragen ondernemers hoe ze hun businessmodel toekomstbestendig kunnen maken, hoe ze kunnen op- of afschalen in personeel en hoe ze vaart kunnen maken met digitalisering. Ondernemers met die vragen zijn geholpen met kennis over de digitaliseringsvouchers van de provincie Overijssel of informatie over het Upgrade jezelf Regio Zwolle. Daarnaast vragen zij helderheid over de duur en de hoogte van de steunpakketten en de betaling van de uitgestelde belastingen.

Van de gesproken ondernemers (de 655 ondernemers red.) geeft 70 – 80 % aan het goed te redden met de steun. 20 – 30 % houdt het hoofd nauwelijks boven water, dat zijn vooral bedrijven uit de evenementenindustrie, het toerisme en de horeca. De inhoud van de gesprekken zijn samengevat in vier thema's: coronamaatregelen, personeelstekort of -overschot, innovatie en samenwerking en economische gevolgen.

Francine Meijerink uit het ondernemersteam verklaart dat de samenwerking heeft geleid tot snelle acties:

'Beetje schipperen tussen alle eigen werkzaamheden door, maar vooral ook dankbaar werk. Ik heb ook last van corona, maar het kan altijd erger. Fijn dat Paul Veld direct actie heeft ondernomen bij een van de bedrijven die ik heb gesproken. Ik doe een volgende keer weer mee.'

Coronamaatregelen

Positief ervaren de ondernemers de snelheid waarmee de NOW-regelgeving van de grond is gekomen en de snelheid van uitbetaling van het geld. Die heeft de eerste klap redelijk opgevangen, sommige ondernemers geven aan dat er daarna herstel is ingetreden en dat zij geen verdere hulp nodig hebben. Ook heeft de NOW-regeling ervoor gezorgd dat personeel kan blijven, en eventueel ergens anders kan worden ingezet.

Niet alles is positief. De financiële tegemoetkoming is in veel gevallen onvoldoende om alle tekorten op te vangen. Bij de berekening van de tekorten is vaak een ongunstige peildatum gekozen, en te weinig rekening gehouden met seizoensinvloeden. Het kan zo zijn dat een ondernemer bij nader inzien toch niet in aanmerking komt voor de NOW 1 of 2. Dit leidt tot terugbetaling en teleurstelling. In sommige gevallen wekt het zelfs de indruk van fraude.

De eigenaar of directeur groot aandeelhouder valt niet onder de regeling. Daarbij maakt de concerngedachte het lastig voor een bedrijf om te bepalen of zij wel of niet recht hebben op de ondersteuning; mag een dochterbedrijf de ondersteuning aanvragen? Ook de termijn van indiening van de NOW is erg onhandig, het is niet mogelijk om bij nader inzien toch aanspraak te maken op de NOW. En als laatste wijkt het publieke beeld soms af van de praktijk. Het is soms lastig om goede samenwerking aan te gaan met banken of UWV.

Personeelstekort en -overschot

Sommige bedrijven komen personeel te kort, anderen hebben juist personeel over. Tekort aan personeel komt nu weinig voor, maar diverse ondernemers spreken hun zorg uit voor de periode dat alles weer op gang komt. Zij vragen zich af of dan (snel genoeg) geschikt personeel beschikbaar is. Andere tekorten ontstaan doordat personeel niet kan werken als gevolg van de maatregelen rondom quarantaine of testen. Verwachte personeelstekorten spelen vooral in de bouw, transport & logistiek en voor technisch personeel.

Ondernemers geven aan te vrezen voor een overschot aan personeel door de economische gevolgen van corona zoals een tijdelijke sluiting van het bedrijf of een nieuwe koers van de onderneming. Op dit moment is dat minder aan de orde door de regelingen die bestaan voor het aanhouden van personeel of het ziekteverzuim. Ondernemers noemen verschillende oplossingen voor het overschot van personeel zoals ontslag, niet verlengen van flexibele contracten, niet opvolgen van vertrekkend personeel door pensionering, medewerkers uitlenen aan andere bedrijven. De NOW-regeling zorgt ervoor dat er in ieder geval niet veel meer mensen hun baan verliezen. Wel verwachten ondernemers dat na de coronacrisis het aantal werknemers weer hersteld wordt.

Kansen en uitdagingen

Een deel van de ondernemers geeft aan dat ze deze periode gebruiken om personeel bij of om te scholen. Personeel wordt ingezet voor andere klussen zoals onderhoud of ingezet bij andere (zuster) ondernemingen. Bedrijven zetten minder stagiaires in, het thuiswerken heeft naast nieuwe mogelijkheden ook negatieve effecten zoals minder gemotiveerd personeel, behoefte aan contact en problemen bij aansturing op afstand.

Innovatie en samenwerking

Bedrijven geven aan dat zij moeten inspelen op digitalisering en thuiswerken. Daarnaast zetten zij in op het vergroten van de digitale zichtbaarheid zoals het inrichten van een webshop of online adverteren. Ook veranderen ondernemers hun offline diensten naar online diensten. Met als voorbeeld het afhalen en bezorgen in de horeca, het omschakelen naar online verkoop en e-commerce of de opkomst van e-learning in het onderwijs.

Een ondernemer zou geen ondernemer zijn als deze niet de mogelijkheden onderzoekt van andere bedrijfsactiviteiten. Een deel van de ondernemers wil meer stimulering van innovatie, maatregelen voorzien niet altijd in aanloopverliezen die vaak bij innovatie een rol spelen. Samenwerking met andere bedrijven zorgt er bij een deel van de ondernemers voor dat er toch voldoende werk voor hun medewerkers is.

‘Enkele bedrijven noteren omzetgroei dankzij of ondanks de coronacrisis. Soms door toeval, maar ook door creatief in te spelen op de kansen die ontstaan’

Economische gevolgen: onzekerheid

Enkele bedrijven noteren omzetgroei dankzij of ondanks de coronacrisis. Soms door toeval, maar ook door creatief in te spelen op de kansen die ontstaan in de nieuwe situatie. Groei komt met name voor in de maakindustrie, bouw en hovenierswerkzaamheden en fietsenbranche.

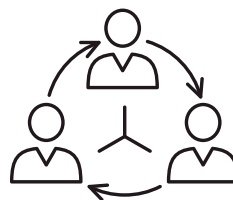
Bij andere bedrijfstypen zoals de ‘eenmanszaak’ dreigt de schuldsanering. Deze dreiging heeft een grote mentale impact op ondernemers. Ze kunnen niet anders dan doorgaan zonder echt perspectief. Ze verwachten zware economische gevolgen, maar hoe groot die gevolgen zijn is niet te overzien. Hun schuld wordt steeds groter, hoe kunnen zij de belastingschuld weer terugbetalen? Een andere onzekerheid is de vraag welk gedeelte van de NOW aanvraag en de Tegemoetkoming Vaste Lasten (TVL) wordt toegekend. Al deze factoren bij elkaar zorgt voor onduidelijkheid over de grootte van het probleem.

Natuurlijk is een ondernemer altijd afhankelijk van bepaalde omstandigheden, die deels horen bij het ondernemersrisico. Maar de onzekerheid over de toekomstige omzet is nu veel groter dan normaal. En zo is het lastig inschatten of de huidige financiële (slechte) situatie zich nog herstelt. Soms kunnen ondernemers door specifieke omstandigheden geen beroep doen op de steunmaatregelen. Bijvoorbeeld als je net voor het begin van corona geïnvesteerd hebt, of die geen goede referentieomzet hebben gedraaid in 2019, of te maken hebben met een seizoengevoelige omzet. Veel hangt af van hoe snel de beperkende maatregelen worden opgeheven.



**'Naarmate de crisis
vordert, veranderen
de vragen'**

Gesprekken met ondernemers leiden tot actie



Een grote meerderheid van de ondernemers reageerde positief op de aandacht en de interesse die werd getoond. Ondanks de soms penibele situatie waarin de onderneming zich bevindt, werd het luisterend oor veelal gewaardeerd. Onderstaande voorbeelden illustreren hoe kennis en korte lijntjes tussen privaat en publiek tot snel resultaat komt. Dat is uiteindelijk waar het om draait en op die manier bieden de samenwerkende partijen ondernemers een snelle en duidelijke ondersteuning op maat.

Op zoek naar personeel

Een agrarisch ondernemer uit de regio vertelde in het gesprek met Karin van Ringen van de Regio Zwolle Brigade dat hij voldoende werk heeft. Het bedrijf produceert uien, aardappelen en varkensvlees. Maar door een veranderende afzetmarkt is zijn omzet sterk verminderd. Eerder exporteerde hij producten naar Azië, vanwege corona is die afzetmarkt weggefallen. Daarom exporteert hij zijn producten nu naar Duitsland en Italië. Hiervoor heeft hij alternatief vervoer nodig: chauffeurs en vrachtwagens. Die mensen had hij alleen niet. Karin van Ringen sprak deze ondernemer op 5 januari, en daarna zat hij al snel om de tafel met een adviseur van de Werkgeversservicepunt Regio Zwolle om de vacatures te bespreken en hulp te ontvangen bij het zoeken naar personeel.



Karin van Ringen
Adviseur werkgeversdiensten
WSP Regio Zwolle

Op zoek naar financiering

Een ondernemer uit Heerde deed mee aan de belactie om andere ondernemers te bellen. Hij sprak met een ondernemer van een bedrijf uit Wapenveld. Deze Wapenveldse ondernemer was op zoek naar groei financiering voor een investering die hij wilde doen. Door corona is het soms lastiger 'gewone' financiering te krijgen. Deze ondernemer is doorgestuurd naar Kennispoort. We zijn in gesprek gegaan met onze financieringsexpert en hebben hem gekoppeld aan de Van der Zee stichting. Nu lopen er gesprekken om in combinatie met de bank een lening te verstrekken. Daarnaast hebben we hem gekoppeld aan ons netwerk,' aldus Lyanne Flikkenschild, adviseur Kennispoort.



'Door corona is het soms lastiger 'gewone' financiering te krijgen. Kennispoort helpt ondernemers op weg.'

- Lyanne Flikkenschild, adviseur Kennispoort

Acties

Voortvloeiend uit de gesprekken

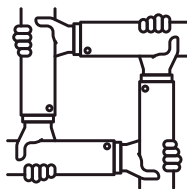


Niet in alle gesprekken is direct gestuurd op acties of was actie wenselijk. Tijdens de belactie hebben ondernemers kennis kunnen maken met Regio Zwolle en de dienstverlening. Zij weten nu beter waarvoor zij bij Regio Zwolle kunnen aankloppen. Ondernemers die op zoek zijn naar hulp of advies kunnen terecht op de website:
www.samenuitdecrisisregiozwolle.nl

Vanuit die website kunnen zij ook weer worden doorverwezen naar andere onderdelen van de dienstverlening in Regio Zwolle.



Conclusie



Proactieve aanpak en publiek-private samenwerking grote meerwaarde

De proactieve aanpak en de publiek-private samenwerking hebben een grote meerwaarde gehad. Ondernemers toonden grote waardering voor de persoonlijke aandacht zoals blijkt uit onderstaand citaat:

‘Fijn om je gisteren even gesproken te hebben. En zoals ik al zei, vind ik het feit dat je belde namens Regio Zwolle al erg plezierig. Je voelt je als ondernemer toch een beetje alleen in deze nieuwe tijd, alhoewel ik met voldoende andere ondernemers contact heb, maar het is erg fijn te merken dat we niet vergeten worden! En dat we vragen kunnen stellen en dan niet aan de overheid in Den Haag, maar gewoon aan iemand uit de regio. Ik had niet direct een vraag, maar het is fijn te weten dat als ik nog een vraag zou hebben, ik jou daar dan voor kan benaderen.’

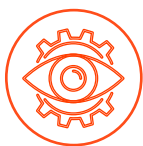
Ook is er nu meer zicht op de problematiek binnen de bedrijven. Zo is duidelijk geworden dat ondernemers ook gebaat zijn bij meer hulp bij ondernemerscompetenties zoals het ontwikkelen van een businessplan. De publiek-private samenwerking maakt dat de uitvoering van concrete hulp en samenwerkingsacties ineens veel makkelijker gaat. Doordat er korte lijntjes zijn is er altijd wel iemand te vinden met verstand van zaken. En deze manier van samenwerking heeft geleid tot meer begrip tussen de samenwerkende partijen.

Leren van ervaringen

De belactie was een ontwikkeling waarbij snel is geschakeld en is gekozen voor een lerende aanpak. Daarom hieronder vier aandachtspunten om op te letten bij het uitvoeren van een dergelijke actie.

- Kies voor het uitvoeren van een belactie naar ondernemers de juiste mensen van diverse achtergronden. Een ambtenaar die zich voorstelt als ambtenaar is geen natuurlijke gesprekspartner voor een ondernemer, juist een gesprek van ondernemer tot ondernemer maakt het gesprek openhartiger.
- Een helder doel helpt, zeker als je belteam uit veel mensen bestaat.
- Zorg voor een goede registratie, passend bij je doel.
- Zorg voor een belbestand met de juiste contactinformatie of accepteer dat sommige bedrijven niet worden bereikt.

Advies



Continueer proactieve benadering en publiek-private samenwerking

Ondernemers waarderen de aandacht, blijf daarom investeren in de proactieve en persoonlijke benadering van ondernemers. Continueer de publiek-private samenwerking tussen het ondernemersteam en de Regio Zwolle Brigade. Deze heeft een aanpak opgeleverd waarin pro-activiteit, ondernemerschap, kennis over regelingen en resultaatgerichtheid samenkomen.



Zet als regio in op 5-sporen aanpak:

- Ondersteun ondernemers die zwaar zijn getroffen door de crisis
- Activeer bedrijven waar herstel en groei zorgen voor behoud en groei van werkgelegenheid
- Verbind ondernemers om casuïstiek aan te pakken binnen de sector of voor een intersectorale aanpak (zie ook: Branchebrede aanpak touringcar ondernemers).
- Ontwikkel dienstverlening vanuit publieke en private partijen om zwaar getroffen bedrijven te ondersteunen en de bedrijven in herstel en groeifase te versterken.
- Promoten: promoot de dienstverlening van Regio Zwolle nog intensiever (Upgrade jezelf, Kennispoort en WSP)



Zet in op investeringen

Ondernemers teren in op hun eigen vermogen omdat zij hun bedrijfsplan niet meer kunnen uitvoeren en zij krijgen hiervoor geen volledige compensatie. Terwijl dat eigen vermogen juist de basis is voor financiering. Zonder financiering is het voor bedrijven niet mogelijk om te investeren in menselijk kapitaal, innovatie en groei. Waar de banken in de eerste lockdown coulant waren, zijn zij nu conform de wet- en regelgeving (waar zij aan vastzitten vanwege hun toezichthouder) kritischer. Het is belangrijk om de dialoog met de (groot) banken te voeren om ervoor te zorgen dat in de regio de noodzakelijke investeringen in bedrijfsmiddelen en menselijk kapitaal doorgaan.

Uitzonderlijke tijden vragen om uitzonderlijke oplossingen. In de traditionele bankrelatie gaat het veelal om financiering. Dit klinkt als een oplossing, maar niet voor het wegvallen van een totale markt of het omzetverlies van een half jaar. Het is niet alleen aan de banken om deze 'gaten' te dichten. Een financieel gezond bedrijf dat nu -tijdelijk- geen omzet heeft, is hierna nog steeds financieel gezond. Een bedrijf waarvan het businessmodel niet meer toekomstbestendig is, zal moeten innoveren om te overleven. Dit vraagt om een andere ondersteuning.

Daarnaast zal er veel sterker gekeken moeten worden naar meervoudige oplossingen tussen partijen, banken, leveranciers, verhuurders en andere partijen om de door de crisis zwaar geraakte bedrijven die toekomstperspectief hebben er 'doorheen' te helpen.



Innovatieve startups

Om duurzaam te groeien is nieuwe economie noodzakelijk. Innovatieve startups hebben doorgaans geen reserves en zitten vaak nog in de fase waarin er onvoldoende rendement gemaakt wordt om break-even te kunnen opereren. Toch zijn innovatieve startups noodzakelijk om toekomstige economische groei te realiseren en vernieuwing aan te jagen. Als gevolg van de coronacrisis zijn er veel minder innovatieve startups in Regio Zwolle gestart dan in voorgaande jaren. Deze bedrijven hebben geen NOW2 aangevraagd, wel zijn er 22 Corona-OverbruggingsLeningen (COL) verstrekt in de periode maart-september om juist deze groep bedrijven er doorheen te helpen.



Help ondernemers in de ontwikkeling van kennis en kunde

Vooraf ondernemers die geconstateerd hebben dat hun business model niet toekomstbestendig is vragen om ondersteuning bij de ontwikkeling van kennis en kunde. Hierbij gaat het om het schrijven van een goed onderbouwd businessplan. Daarnaast vraagt de corona crisis om een bepaalde mate van verbeeldingskracht om te kunnen bedenken wat nog meer mogelijk is met je bedrijf. Het scenario denken is lastig voor veel ondernemers die zich geconfronteerd zien met de dagelijks zorgen. Leren van elkaar (intervisie) is een mooie tool om ondernemers er gezamenlijk doorheen te helpen en van elkaars kennis en kunde te kunnen leren.



Versterk de regionale samenwerking

- Behoud het contact met regionale accountants en banken (de groep die een directe (vertrouwens)relaties met ondernemers heeft) ten behoeve van de vroeg-signalering
- Zoek een intensievere samenwerking met Oost NL, participatiemaatschappijen als Wadinko en soortgelijke organisaties
- Betrek alle 22 gemeenten en 4 provincies in Regio Zwolle bij de uitvoering
- Zet in op een lerende aanpak die meebeweegt met de regionale ontwikkelingen

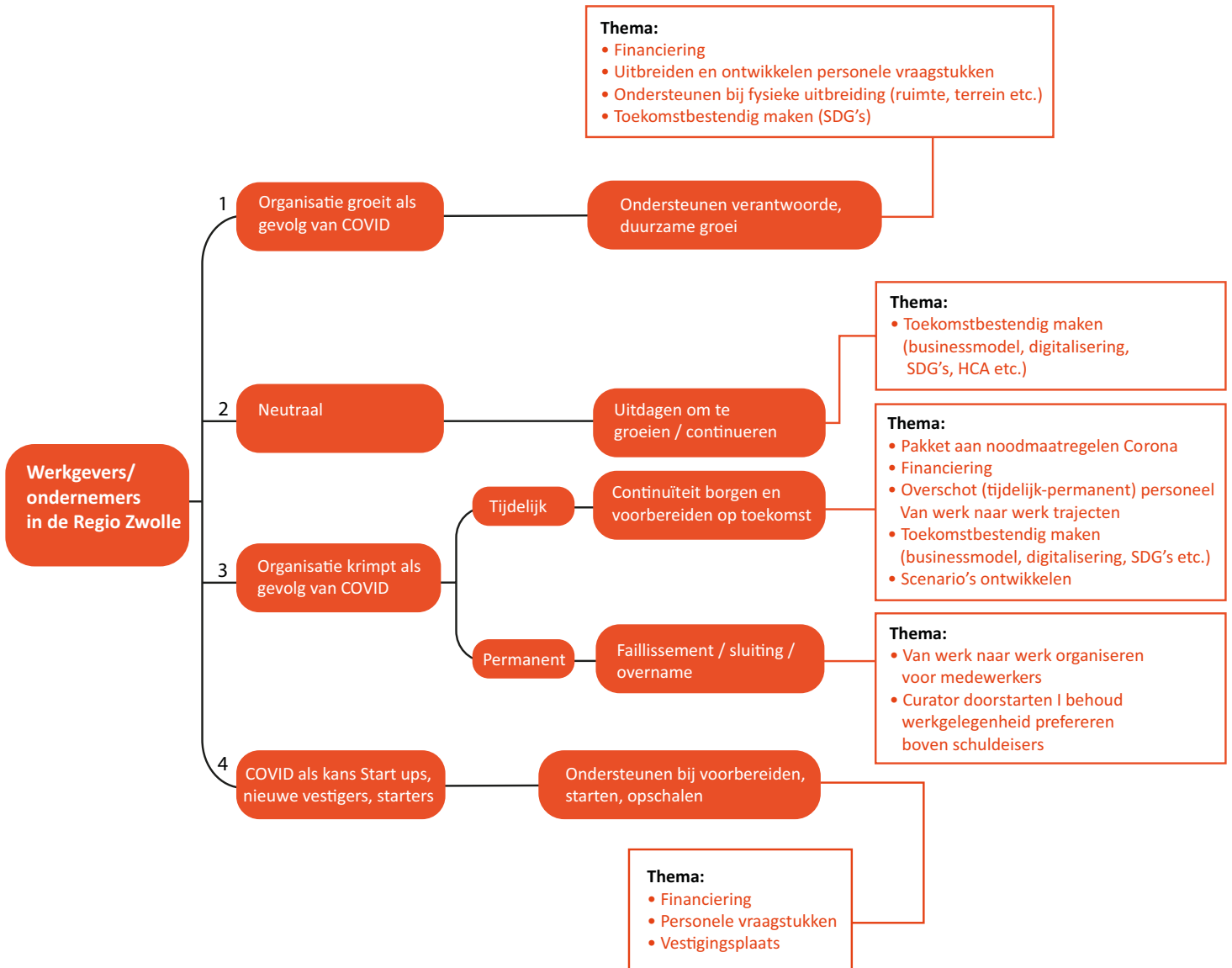


Kies voor een gesegmenteerde aanpak

Om de brede dienstverlening nog beter op maat te kunnen aanbieden, is een gesegmenteerde aanpak wenselijk. De samenwerkende partijen stellen voor om bedrijven in te delen naar de mate waarin zij zijn geraakt door de coronacrisis.

Ondersteuningsmogelijkheden voor bedrijven

1. Bedrijven die in positieve zin worden geraakt;
2. Bedrijven die neutraal geraakt zijn;
3. Bedrijven die in negatieve zin worden geraakt;
4. Bedrijven die starten



Colofon

Deze uitgave is tot stand gekomen in opdracht van Economic Board Regio Zwolle (EBRZ) met medewerking van verschillende partijen.
Uitgave; maart 2021

Projectleiders van de belactie: Paul Veld namens VNO-NCW regio Zwolle en MKB-Nederland Regio Zwolle
Netty Wakker en Renate Westdijk namens de Regio Zwolle Brigade

Tekst: Marieke Willemse

Vormgeving en lay-out: Jeanine van Dalen

Fotografie: cover - beeldbank Marketing Oost, pagina 12 - eigen foto, pagina 18 - eigen foto, pagina 19 - Theo Smits