



## ● Zakelijk kansen: ze liggen bijna voor het oprapen ●

Diverse bedrijven schakelen mij als consultant in omdat ze hulp wensen bij het vinden van nieuwe zakelijke kansen. En dat zoeken naar kansen is iets anders dan kansen pakken die voor het oprapen liggen.

### Snel gevonden, snel verloren

In tijd van crisis zijn managers geneigd hun mensen de opdracht te geven 'low hanging fruit' te zoeken: ze moeten op zoek naar extra omzet die gemakkelijk te krijgen is. De kans is bijzonder groot dat concurrenten eenzelfde strategie volgen. Vergelijk het met één appelboom die omringd is door hongerig vee. Alle dieren duiken op het laaghangende fruit. Dat is snel op. Alleen beesten die een creatieve oplossing bedenken om ook bij de hoger hangende appels te komen, kunnen blijven dooretten.

Het is beter te zoeken naar een business waar je langdurig inkomsten en winst uit kunt halen, dan naar mogelijkheden waarmee je snel iets kunt verdienen maar waar je ook snel weer uit ligt. In een interview met Sheikh Maktoum Hasher Maktoum al Maktoum uit Dubai antwoordde hij op de vraag waarom hij al jaren miljoenen euro's in de A1-races stak: 'If you make money fast it's either illegal or unsustainable.'

### Trends en ontwikkelingen: voedingsbodem voor kansen

Het is dus zaak te zoeken naar omzet die langere tijd meegaat. Een vruchtbare vindplaats wordt gevormd door nieuwe ontwikkelingen. Zodra er iets nieuws gebeurt, op welk gebied dan ook, ontstaan zakelijke kansen. De eerste die de kansen ziet, heeft de grootste kans ze om te zetten in resultaten.

Nieuwe ontwikkelingen komen voort uit de trends in onze maatschappij. Op dit moment zijn er zes belangrijke trends die de nodige ontwikkelingen tot gevolg hebben.

Zo leidt bijvoorbeeld het individualisme tot nieuwe lifestylebehoeftes en kleinere huishoudens. De bekende vergrijzing creëert toenemende behoefte aan passende zorg en aan passende recreatie. De door veel mensen gewenste verduurzaming van de maatschappij heeft tot gevolg dat het gebruik van duurzame energie en duurzame materialen (bijvoorbeeld biopolymeren) toeneemt evenals het hergebruik van afvalmaterialen. De globalisering verschaft vele bedrijven nieuwe afzetgebieden maar doet ook de wereldwijde concurrentie toenemen. Verder zorgt de continue groei van het gebruik van internet ervoor dat wij steeds meer met elkaar verbonden worden door sociale netwerken en dat markten voor consumenten steeds transparanter worden. De zesde trend zijn de snelle technologische doorbraken die tot kortere levenscycli van producten leiden en er bijvoorbeeld voor gezorgd hebben dat LED tv nu de LCD tv verdringt. Iedere nieuwe technologie biedt nieuwe zakelijke kansen.

### Identificeren en toetsen van kansen

Nieuwe trends leiden tot nieuwe behoeftes. Invulling van die behoeftes kan nieuwe afzetmogelijkheden opleveren. Identificatie van die nieuwe kansen is bijvoorbeeld mogelijk door het doorlopen van het volgende stapsgewijze proces:

#### Stap 1: Onderkennen van de trends die een raakvlak hebben met het bedrijf

De eerste stap op weg naar nieuwe afzetmogelijkheden is het in beeld krijgen van de trends die voor het bedrijf relevant zijn en die een raakvlak hebben met de sterktes van het bedrijf. Zo is de vergrijzing voor een farmaceutisch bedrijf van enorm belang, maar totaal niet belangrijk voor een bedrijf dat versterkingsmateriaal voor dijken produceert.

#### Stap 2: Mogelijkheden in kaart brengen

Als de relevante trends in beeld zijn gebracht, is de volgende stap het opstellen van hypothesen over de mogelijkheden die deze trends bieden.

De hypothese beschrijft welk product past bij een nieuwe behoefte. Zo kan een projectontwikkelaar de trends van individualisme en vergrijzing onderkennen als relevant en van daaruit de volgende hypothese opstellen: bij een toenemende zorgbehoefte van ouderen en toenemend individualisme zal de interesse voor vrijstaand wonen in de zorgparken stijgen.

#### Stap 3: Toetsen van de gevonden mogelijkheden

Als stap 2 gezet is, kan het bedrijf door marktverkenningen - onder andere gesprekken met instanties, eindgebruikers, aanpalende bedrijven et cetera - onderzoeken of de geformuleerde hypothese klopt. Als na grondig onderzoek blijkt dat dat zo is, kan de ontwikkeling en marketing beginnen om een passend product in de markt te brengen.

### Theorie over kansen leidt in praktijk tot succes

Diverse bedrijven hebben een nieuwe business gevonden door dit stappenproces te volgen. Als voorbeeld een producent van verpakkingen. Een van de sterktes van dat bedrijf is het snel kunnen ontwikkelen van nieuwe verpakkingen. Samen met het managementteam werd de groei van het gebruik van internet als meest relevante trend geïdentificeerd. Op grond daarvan formuleerden we de volgende hypothese: door de toenemende verkoop via internet is er behoefte aan nieuwe verpakkingen. Vervolgens werd de hypothese getoetst door gesprekken met verschillende internetwinkels.

Uit die marktverkenning kwam naar voren dat er een sterke groei is in verkoop via het internet van sportartikelen: producten die voorheen voornamelijk via winkels werden verkocht. Met de informatie uit de marktverkenning heeft de verpakkingproducent samen met een internetwinkel een nieuwe verpakking ontwikkeld waarmee het verpakken sneller gaat en de logistieke kosten lager zijn. Bovendien is de verpakking zo ontwikkeld dat die een goede uitstraling geeft van de webwinkel bij de klant. De verpakking is nu een reclame voor dit bedrijf.

Een ander voorbeeld is een bedrijf dat een nieuw biopolymeer in Europa op de markt wil zetten. Vanuit de trend verduurzaming stelden we de hypothese op: in een duurzame samenleving is behoefte aan biopolymeren die synthetische producten vervangen. Zo kwamen wij tot ontwikkeling van een nieuw biopolymeer als een groen alternatief voor chemicaliën die als basis voor vernis worden gebruikt. De huidige chemicaliën zijn niet-afbreekbaar en hopen zich in het milieu op. In hoge concentraties kunnen ze zelfs tot gezondheidsklachten leiden. Na tests in samenwerking met een vernisproducent bleek het nieuwe biopolymeer inderdaad een groen alternatief te zijn én ook nog eens een kostenvoordeel te bieden. De groene vernis wordt nu verder ontwikkeld en komt naar verwachting in 2011 op de markt.

### Kijk op kansen

Kortom: ondanks de crisis zijn er trends en ontwikkelingen die genoeg kansen bieden voor bedrijven om hun omzet te verbeteren. Die kansen liggen niet zomaar voor het oprapen: bedrijven moeten ze eerst in beeld krijgen. Als de noordelijke ondernemingen dat doen en ernaar handelen, kan dat tot een geheel nieuwe 'Kijk op het Noorden' leiden.



Rob Versluijs, business consultant in Onnen