

De kwaliteit van het ondernemerschap

Robert Jan Blom

Robert Jan Blom pleit bij herhaling voor een verhoogde alertheid bij ondernemers. Want ondernemen is een gevoelige zaak. “Je kunt failliet gaan, er kan een bedrijfscrisis ontstaan, je kunt in financiële nood komen, onder andere door niet- of slecht betalende debiteuren. En voor startende ondernemers: vanaf het begin kan het al fout gaan, moet je je toekomst al snel opgeven of volgt er een faillissement....”

Blom besteedde een half leven aan het onderzoeken van de kwaliteit van het ondernemerschap. Hij bestudeerde het ondernemerschap in het Midden- en Kleinbedrijf en het grotere bedrijf en schreef daar tachtig boeken over. Ook was Blom hoofdredacteur van het Nederlands Faillissements Register en het Managementtijdschrift Cash Flow, schreef honderden artikelen en columns in o.a. Tubantia, FaillissementsDossier.nl en Quote.

“Mijn vaste overtuiging luidt dat er met een betere voorbereiding en aandacht veel ellende kan worden voorkomen en miljarden kunnen worden bespaard. Bedenk dat er met faillissement en schuldsanering jaarlijks € 4 miljard verloren gaat. En elk jaar moet er voor € 6 miljard geïncasseerd worden bij debiteuren die niet voor hun aankopen wensen te betalen... Twee miljard daarvan verdwijnt. Miljarden ten laste van ondernemers en belastingbetalers.”

De boeken van Robert Jan Blom worden geregeld besproken op radio en tv en in de schrijvende media, zijn vooral praktisch gericht en bevatten vele aanwijzingen en tips ten behoeve van een doelmatiger ondernemerschap met het oog op de vele valkuilen en bedrijfsrisico's. Als deskundige komen we Robert Jan Blom tegen in radio- en tv-programma's als Nova, Buitenhof, Journaal, Ontbijt-TV, RTL Z en TROS Opgelicht en verstrekt hij commentaar in nieuwsuitzendingen.



“Het blijft jammer dat zoveel ondernemers in de problemen komen. Ruim de helft komt vaker of geregeld in financiële problemen door slecht financieel beheer, ontoereikend debiteurenbeleid (credit management) of gaat failliet. Hoe ga je om met slecht betalende klanten? Hoe en wanneer zie je het faillissement van een debiteur aankomen? En hoe voorkom je dat je zelf in de problemen raakt?”

In zijn presentaties geeft hij aan hoe een bedrijf met grotere kansen op succes kan worden opgericht, hoe een faillissement en bedrijfscrisis kunnen worden voorkomen, hoe kosten kunnen worden bespaard ten gunste van een beter nettowinstcijfer en hoe de ondernemer op een adequate wijze kan omgaan met zijn of haar debiteuren. Bij zijn voordrachten betreft hij actief de toehoorders.

“Ik kan soms wel wat hard zijn als ik zie dat ondernemers te vaak maar aan één ding denken: zoveel mogelijk verkopen. Natuurlijk is dat van groot belang maar als een factuur niet wordt betaald, is het commerciële succes alsnog verzuurd. Met een ‘klein beetje méér ondernemerschap’ kun je je een vaste plaats veroveren, met meer plezier en vooral met meer succes. Ik vind het geweldig als een gevestigde of startende ondernemer mij laat weten dat hij of zij mijn adviezen heeft opgevolgd en met weinig of geen (extra) kosten aan een sterker bedrijf werkt, met meer plezier en vooral met veel minder bedrijfsrisico’s.” 🐦

robertjanblom@speakersacademy.nl