

# de Volkskrant

## Accent Beter bedrijfsvoering Website maakt mkb'er weerbaar voor recessie

AMSTERDAM De nakende recessie is voor kleinere ondernemers een goede aanleiding de bedrijfsprocessen nog eens te stroomlijnen. Om te bepalen hoe efficiënt een mkb'er presteert ten opzichte van brancheleden, heeft softwareconcern Microsoft met adviesbureau Boer & Croon een online-hulpmiddel gemaakt, de Slagfactor.

'Ondernemers kunnen hiermee ontdekken in welke taken ze uitblinken, en wat ze misschien beter kunnen uitbesteden', zegt Richard Wibbelink van Boer & Croon. Ondernemers die zich concentreren op hun sterke punten, presteren volgens Wibbelink vaak beter.

De test op [www.slagfactor.nl](http://www.slagfactor.nl) telt 68 vragen en vergt volgens Microsoft een klein half uur. Na voltooiing wordt een cijfer getoond dat de slagvaardigheid van de onderneming weerspiegelt. Vervolgens krijgt de deelnemer te zien of er bedrijfsprocessen zijn (zoals ICT, pr en agendabeheer) die beter uitbesteed kunnen worden. Met de kleuren rood, oranje en groen wordt aangegeven welke deelgebieden aandacht nodig hebben, en welke juist goed gaan.

Wibbelink: 'Het aardige aan dit hulpmiddel is dat het persoonlijk relevante infor-

matie verschaft. Er wordt niet alleen verteld wat je moet doen, maar ook hoe.' Slagfactor.nl geeft adviezen hoe ondernemers bepaalde bedrijfsonderdelen kunnen verbeteren, bijvoorbeeld door te verwijzen naar goede ideeën uit de managementliteratuur. Aan de ontwikkeling is een jaar gewerkt.

'Ondernemers zijn vaak druk met het halen van omzetten, en gunnen zichzelf veelal geen tijd om zich bezig te houden met strategische beslissingen', zegt Joop de Jong van Port4Growth, een platform voor snel groeiende ondernemingen.

Port4Growth heeft het online instrument in de ontwikkelingsfase getest. 'Dit hulpmiddel helpt ondernemers door de berg rijstebrij heen te komen, het hakt de problemen in stukjes, waarna direct duidelijk wordt waarop iemand zich moet richten.'

En nee, zegt Microsoft, het is niet zo dat het standaardadvies luidt dat er meer software van het concern moet worden gekocht. 'Als de tool ict-oplossingen suggereert, hopen we dat ondernemers naar ons komen', zegt marketing manager Pieter Jan Doets van Microsoft. 'Maar het staat iedereen vrij om naar een andere leverancier te gaan.'

Bard van de Weijer