

Zeker het MKB heeft met de grote onzekerheden van de huidige situatie in de wereld te maken

Tijdens de maandelijkse bijeenkomsten van adviseurs aangesloten bij MKB Business Partners komt de huidige toestand van de wereld telkenmale ter sprake.

Dit met de nadruk op hoe wij, als adviseur, de veel gestelde vraag beantwoorden:

“Beste adviseur , geef mij eens advies hoe met de huidige situatie om te gaan? “

Het gaat dan om: het ‘staartje’ van de corona pandemie,

- de oorlog in Ukraine,
- de transport-crisis,
- de energiekosten,
- inflatie
- etc.

Na discussie blijkt het gegeven of te geven advies eenduidig:

- Blijf wakker en loop voorop.
- Besteed al je aandacht aan verkoop. De bedrijven die kunnen presteren staan vooraan.
- Beperk de geldigheid van offertes sterk en bouw tenminste prijs clausules in.
- Bespreek met bestaande klanten van te voren hoe de sterk stijgende kosten verrekend gaan worden
- En dat er oncontroleerbare levertijd overschrijdingen kunnen ontstaan
- En hoe met beide bovenstaande punten om te gaan.
- Let ernstig op de inkoop en vraag na waar ingekochte zaken vandaan moeten komen.
- Houdt er rekening mee dat anticyclische investeringen vaak werken

Wilt u meer weten?

Contact met MKB Business Partners adviseurs helpt u verder.

namens de vereniging [MKB Business Partners](#)

Albert (Ab) S. Ekels FInstIB

voorzitter