

## BIG CHANGES = BIG CHALLENGES = BIG OPPORTUNITIES

Je concurrenten begrijpen niet wat er in de economie gebeurt, jij nu wel!

De wereldeconomie staat aan de vooravond van grote fundamentele veranderingen, waarin zich 'Once-in-a-Life-Time-Opportunities' zullen voordoen voor degenen die in kansen geloven en de durf hebben hun ogen open te houden tijdens de enorme landverschuivingen in de wereldeconomie, demografie en technologische ontwikkelingen.

In dit boek wordt ingegaan op alle drie aspecten en het vertelt beknopt, in heldere taal, zonder vakjargon en ingewikkelde modellen, hoe de economie echt werkt. Wat er allemaal gebeurt en dat het ons allemaal zal beïnvloeden, mens en organisatie. Wat de economische gevolgen zijn van de vergrijzing en welke belangrijke technologische ontwikkelingen op stapel staan die ons leven ingrijpend zullen veranderen.

Dit boek is bedoeld voor ondernemers en directeuren die hun bedrijfsgroei willen verdubbelen, verdrievoudigen of zelfs vertienvoudigen juist door de sterk veranderende economie en technologie. Veel ondernemers en directeuren begrijpen niet of willen niet begrijpen, dat de economie fundamenteel aan het veranderen is, en blijven vasthouden aan oude strategieën en businessmodellen die niet meer werken en zij zullen daarom de komende saneringsslag waarschijnlijk niet overleven. Dit biedt enorme kansen voor bedrijven en organisaties die wel willen begrijpen wat er in de economie gebeurt, en hoe zij dit kunnen ombuigen in hun voordeel.



*Omarm de verandering en laat die in je voordeel werken.*

*Het geheim van succesvol ondernemen is anticiperen.*

### Over de auteur

Eno Akkal is een Nederlander van Indiase origine van de vierde generatie. Hij is 'Business Groei Expert' en investeerder in de nieuwe wereld. In tegenstelling tot veel economen begrijpt hij écht hoe de economie werkt en waarom instituten zoals CPB en de ECB keer op keer ernaast zitten met hun voorspellingen. Hij kent ook de economische gevolgen van vergrijzing en de impact hiervan op bedrijven. Hij helpt ondernemers en directeuren hun groei ambities waar te maken.

Eno Akkal koopt en verkoopt bedrijven en verdrievoudigt de winst in acht tot achttien maanden. Na zijn studie economie is hij bij diverse ondernemingen, zowel MKB als beursgenoteerd, werkzaam geweest in financiële functies, waarbij hij de laatste vijftien jaar op directieniveau heeft gefunctioneerd en betrokken was bij grote ingrijpende reorganisaties en veel ervaring heeft opgedaan met het winstgevend maken van verlieslatende bedrijven.

*"You cannot solve current problems with current thinking.*

*Current problems are the result of current thinking"*

— Albert Einstein —

[www.esaresearchconsultancy.com](http://www.esaresearchconsultancy.com)



ESA RESEARCHCONSULTANCY

people | economics | technology | business

DE CRISIS IS JE KANS

Eno Akkal

# DE CRISIS IS JE KANS

## VERDUBBEL, VERDRIEVOUDIG OF VERTIENVOUDIG ZELFS JE BEDRIJFSGROEI

Je concurrenten begrijpen niet wat er in de economie gebeurt, jij nu wel!



## Eno Akkal

# **De crisis is je kans**

**Verdubbel, verdrievoudig of vertienvoudig zelfs je bedrijfsgroei**

**Eno Akkal**

# INHOUDSOPGAVE

Voorwoord .....	7
Introductie .....	9

## Deel 1: De echte werking van de economie

1. Inleiding .....	13
2. Transactie-economie .....	14
3. Kortetermijnschuldcyclus .....	19
4. Langetermijnschuldcyclus .....	20
5. Deleveragingsfase .....	21
6. Bewijs deleveragingfase .....	22
7. De schuldenberg kan niet kleiner worden .....	25
8. Fasen van deleveraging .....	26
9. 2016, een belangrijk kantelpunt in het deleveraging-proces	28
10. Grondstoffeneconomie .....	29
11. Olie .....	33
12. Dalende vraag grondstoffen .....	36
13. Ontwerpfout euro .....	39
14. Geld als ruilmiddel .....	42
15. Centralisatie staatsschulden .....	43
16. Economische gevolgen van vergrijzing .....	46
17. Babyboomers drijven schulden op .....	48
18. Deleveraging noodzakelijk en zelfs eerlijk .....	50
19. Conclusie .....	51


## Deel 2: Disruptieve technologieën

20. Inleiding .....	54
21. Internet of Things .....	59
22. 3D-Printen .....	69
23. Kunstmatige Intelligentie .....	71
24. Genomica .....	73
25. Geavanceerde Robotica .....	75
26. Zelfrijdende voertuigen .....	77
27. Mobiel internet .....	79
28. Cloud Computing .....	81
29. Conclusie .....	83

© 2016 E.S. Akkal Holding B.V.  
www.esaresearchconsultancy.com

Eerste druk, juni 2016

ISBN 978-90-825575-0-3  
NUR 801

Omslagtekening: Ilyafs Clipart  
Ontwerp omslag en binnenwerk: HaEs producties   
www.haes-producties.nl

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden veelevoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Voorzover het maken van kopieën uit deze uitgave is toegestaan op grond van artikel 16B Auteurswet 1912 jffl het Besluit van 20 juni 1974, Stb. 351, zoals gewijzigd bij het Besluit van 23 augustus 1985, Stb. 471 en artikel 17 Auteurswet 1912, dient men de daarvoor wettelijk verschuldigde vergoedingen te voldoen aan de Stichting Reprorecht (Postbus 3051, 2130 KB Hoofddorp). Voor het overnemen van gedeelte(n) uit deze uitgave in bloemlezingen, readers en andere compilatiewerken (artikel 16 Auteurswet 1912) dient men zich tot de uitgever te wenden.

## Deel 3: Bedrijfsstrategieën in deleveragingfase

30. Inleiding .....	88
31. Technologie .....	88
32. Productlevenscyclus .....	90
32.1. Innovatiefase.....	93
32.2. Groeifase .....	94
32.3. Saneringsfase .....	95
32.4. Volwassenheidsfase .....	96
32.5. Teruggang .....	96
33. Consumentenlevenscyclus .....	98
34. Immigratie .....	102
35. Opkomende economieën .....	103
36. Bedrijfsstrategieën in een deleveragingfase .....	105
36.1. Cash- en Cashflowbeleid .....	105
36.2. Lean and mean .....	106
36.3. Verkoop niet-strategisch vastgoed .....	107
36.4. Strategische focus .....	107
36.5. Duidelijke klantgroep .....	108
36.6. Bouw organisatie rondom klanten .....	109
36.7. Resultaatverantwoordelijkheid .....	111
36.8. Management in een netwerkorganisatie .....	114
37. Conclusie.....	115

## Deel 4: Samenvatting en conclusie

38. Echte werking van de economie .....	118
39. Disruptieve technologieën .....	123
40. Bedrijfsstrategieën in deleveraging .....	125
41. Afsluiting.....	127

## VOORWOORD

Allereerst wil ik mijn geliefden en vrienden bedanken voor hun steun, liefde en aanmoediging en om dit boek te schrijven.

Dit boek heb ik geschreven uit mijn passie en motivatie om zoveel mogelijk mensen – met name ondernemers en managers – inzicht te geven in wat er zich afspeelt in de economie en welke technologische ontwikkelingen plaatsvinden, zodat zij zich kunnen voorbereiden op de immense veranderingen die op komst zijn.

Zoals Albert Einstein zei:

*“You cannot solve current problems with current thinking. Current problems are the result of current thinking”*

We hebben niet alleen een nieuwe wijze van denken nodig, maar ook een nieuwe wijze van handelen!

Realiseer je bij het lezen dat het veranderingen zijn die ons gebracht hebben waar we nu zijn, en het mag duidelijk zijn dat het ons verder zal brengen. Stel je voor dat er niets zou veranderen en dat alles altijd hetzelfde zou blijven. Dan zou niet alleen het leven saai zijn, maar zouden we waarschijnlijk nog in grotten wonen en in berenvellen rondlopen. 😊

Rest mij je nog veel leesplezier toe te wensen.

# **INTRODUCTIE**

BIG CHANGES = BIG CHALLENGES = BIG OPPORTUNITIES

Ik begin mijn betoog met bovenstaande opmerking omdat ik van mening ben dat de grote veranderingen die op komst zijn ook 'Once in a Life Time Opportunities' met zich meebrengen en ik veranderingen omarm. Veranderingen hebben ons gebracht waar we nu zijn.

Dit boek is bedoeld voor ondernemers en directeuren die hun bedrijfsgroei willen verdubbelen, verdrievoudigen of zelfs vertienvoudigen, juist door de sterk veranderende economie. Veel ondernemers en directeuren begrijpen niet, of willen niet begrijpen, dat de economie fundamenteel aan het veranderen is. Ze blijven vasthouden aan oude strategieën en businessmodellen die niet meer werken en ze zullen daardoor de komende saneringsslag waarschijnlijk niet overleven. Dit biedt bedrijven en organisaties die wel willen begrijpen wat er in de economie gebeurt, enorme kansen. Deze kansen kunnen zij benutten in hun voordeel.

Na mijn studie economie heb ik succesvol carrière gemaakt bij grote, veelal beursgenoteerde ondernemingen en was ik lid van Executive Development Programma's. Ik heb ook met plezier gewerkt bij diverse MKB-bedrijven als lid van het directieteam. In deze jaren heb ik me gespecialiseerd in het gezond maken van verlieslatende bedrijven. Dit vaak in samenwerking met consultancy-bureaus zoals *AT Kearney*, *PWC*, *KPMG*, *McKinsey* en andere.

Ik ontdekte steeds vaker dat belangrijke ontwikkelingen plaatsvonden in de economie die onze samenleving en organisaties fun-

damenteel zouden doen veranderen, zoals de vergrijzing en de vastgoedbubbel in de VS. Binnen de organisaties waar ik werkzaam was, was hier weinig aandacht voor. Omdat ik er zo van overtuigd was, dat het enorme veranderingen met zich zou meebrengen en dus kansen, ben ik begin 2008 ondernemer geworden. Net toen ik de opstartfase voorbij was ging *Lehman Brothers* failliet, september 2008, en stortte de wereldeconomie in. Bedrijven gingen massaal op de rem staan en het vinden van werk was bijna een onmogelijke opgave. In deze periode heb ik veel slapeloze nachten gehad zoals vele anderen, vermoed ik. Ik moest “vechten” om te overleven.

Ik heb mezelf toen afgevraagd hoe de op vier na grootste financiële instelling ter wereld, die nota bene de depressie uit de jaren dertig heeft overleefd, failliet kon gaan. Ik heb jarenlang uitgebreid economisch onderzoek gedaan en kwam tot de schokkende ontdekking dat we afstevenden op een nieuwe crisis, zoals we sinds de jaren dertig niet meer hebben gezien. Mijn passie om ondernemers en directeuren te helpen werd hierdoor juist nog versterkt. Ik voelde de verantwoordelijkheid om met mijn unieke kennis van organisaties, economie, demografie en technologie zoveel mogelijk directeuren en ondernemers te helpen.

Hierom ben ik dit boek gaan schrijven en ik heb een plan ontwikkeld waarmee ik bedrijven help hun strategie, businessmodel en interne organisatie aan te passen aan de veranderende situatie. Daarnaast heb ik veel onderzoek gedaan naar welke marktsegmenten als gevolg van de vergrijzing zullen stijgen en welke zullen dalen. Maar daar ben ik niet gestopt. Ik ben op zoek gegaan naar de grootste internationale groeiemarkt voor de komende decennia en ik help bedrijven deze markt te betreden. Met al deze kennis help ik bedrijven en organisaties verder te groeien en hun bedrijfsgroei zelfs te verdubbelen, verdrievoudigen of vertienvoudigen. Deze kansen komen maar één keer per honderd jaar voor.

Ik kan me voorstellen dat je weinig tijd hebt om het gehele boek in één keer te lezen, in dat geval adviseer ik in ieder geval het economische deel en de samenvatting aan het einde als eerste te lezen. Ik verzeker je dat je dit wilt weten en dat je deze analyses niet snel in de media of elders zult lezen. Met name het deel over de euro zal waarschijnlijk een eye-opener voor je zijn.

*ESA Research & Consultancy* doet integraal onderzoek naar macro-economische, demografische en technologische ontwikkelingen en helpt ondernemers en directeuren hun bedrijfsgroei te verdubbelen, verdrievoudigen of zelfs te vertienvoudigen door juist in te spelen op de economische en technologische veranderingen. *ESA* helpt op basis van deze integrale en holistische visie de groei van ondernemers en directeuren te realiseren. In mijn beleving kan je onvoldoende helpen als je de samenhang tussen deze ontwikkelingen en organisatie niet of onvoldoende begrijpt. Zonder te begrijpen hoe de economie, demografie en technologie verandert, is ieder advies bij voorbaat al onjuist en kan al snel leiden tot grote problemen. Iedere organisatie functioneert in een externe omgeving en juist deze omgeving is fundamenteel aan het veranderen. Kon je de afgelopen decennia volstaan met fragmentarische adviezen omdat de economie toch groeide, voor de komende decennia is dit helaas niet meer zo. Alle spelregels voor groei en succes worden nu herschreven. *ESA* volgt dit nauwgezet om ondernemers en directeuren te helpen hun ambitie waar te maken. Je zult lezen hoe scherp, met name de economische analyse is. De relatie tussen valuta, in dit geval de euro, en de economische problemen van Europa zijn ongekend scherp. Wie denkt dat de grote aantallen faillissementen in Europa en Nederland niets te maken hebben met de euro raad ik in het bijzonder aan dit te lezen.

Drs. Eno Akkal

[www.esaresearchconsultancy.com](http://www.esaresearchconsultancy.com)

## ***DEEL 1***

### ***DE ECHTE WERKING VAN DE ECONOMIE***

## 1. Inleiding

Sinds de kredietcrisis van 2008 proberen regeringen wereldwijd hun economieën op orde te krijgen en te laten groeien. Helaas is dat niet of nauwelijks gelukt. Onze economie is bijvoorbeeld per saldo gekrompen, een groot aantal bedrijven is failliet gegaan en de werkloosheid is naar recordhoogte gestegen. Centrale banken hebben alles uit de kast gehaald om de economieën te helpen maar helaas, dit heeft niet tot het gewenste resultaat geleid.

Schulden wereldwijd zijn in de afgelopen decennia opgelopen tot gigantische hoogten en zijn niet meer houdbaar en moeten linksom of rechtsom worden afgebouwd. Dit proces van deleveraging van economieën vindt al honderden jaren plaats en hoort bij ons economische model. In deze periode worden excessen uit het systeem verwijderd zodat de “lente” weer kan beginnen.

In dit boek zal ik uitgebreid stilstaan bij hoe de economie echt werkt. Waarom het beleid van centrale banken faalt en welke disruptieve technologieën op komst zijn. Tenslotte ga ik in op de vraag hoe organisaties het best met deze veranderingen kunnen omgaan. Van belang hierbij is het zich realiseren dat de (wereld)economie in een andere fase verkeert, de zogenoemde “winterfase” en dat bij deze fase een andere strategie hoort. Strategieën die in de afgelopen decennia succesvol waren zullen het waarschijnlijk niet meer zijn in het komende decennium. Omdat de drie belangrijkste pijlers, macro-economie, demografie (vergrijzing) en technologie in de samenleving snel en gelijktijdig aan het veranderen zijn, adviseer ik geen bedrijfsplannen te maken maar een road-map. Breng de omgeving van je organisatie in beeld en bepaal welke ontwikkelingen je direct of indirect kunt beïnvloeden en hoe je hiermee omgaat als elementen veranderen. Flexibiliteit, het omgaan met veranderingen, is in deze fase van groot belang. Dit betekent dat je ook je organisatie zo flexibel mogelijk moet maken.

Realiseer je dat alles wat we nu meemaken zich al vele malen heeft voorgedaan in de afgelopen honderden jaren. Omdat deze ontwikkelingen zich met een frequentie van circa 75 tot honderd jaar herhalen, overstijgen ze een mensenleven en zijn wij gauw geneigd te denken dat ze niet meer kunnen plaatsvinden en dat ze thuishoren in de geschiedenisboeken. Een veel gehoord argument is ook dat we technologisch veel verder ontwikkeld zijn en dat dergelijke economische ontwikkelingen niet meer kunnen voorkomen. Ook dit argument is onjuist, omdat het los staat van technologie, maar juist alles te maken heeft met onze menselijke aard. En zoals je weet is onze menselijke aard in de laatste honderden jaren niet veranderd.

Naast alle bedreigingen ben ik ervan overtuigd, dat deze periode ook enorme kansen biedt, misschien zelfs wel ‘Once in a Life Time Opportunities’ voor degene die tijdig de juiste acties onderneemt. Het geheim van succesvolle ondernemers is ANTICIPEREN.

## 2. Transactie-economie

In de basis is de werking van de economie eenvoudig. Wij produceren (goederen, diensten en financiële producten) die we vervolgens verkopen aan anderen en die betalen dat met geld of krediet. Dit noemen we een transactie. Omdat dagelijks miljarden van dergelijke transacties plaatsvinden, lijkt de economie complex.

Bij een transactie ontstaan voor de verkoper inkomen en voor de koper kosten. Naarmate de verkoper (producent) meer kan produceren, zal hij ook meer kunnen verkopen en meer inkomen genereren en kan hijzelf ook meer besteden. Kosten voor de één zijn inkomen voor de ander en zo groeit de economie. Het totaal aan bestedingen drijft de economische groei op. Het fundament van de economie is echter vertrouwen en onze menselijke aard. Dit drijft