

GROEIEN IS LEF HEBBEN

Ondernemers die willen groeien, staan regelmatig voor moeilijke keuzes. De aanpak die jaren lang zijn vruchten heeft afgeworpen, is niet meer voldoende voor de groei waarnaar gestreefd wordt. Het is duidelijk dat een andere benadering noodzakelijk is om een snelle maar solide groei te realiseren, maar daadwerkelijk ingrijpende veranderingen doorvoeren doet pijn en vergt bovendien een flinke portie lef.

In programma Groeiversneller, een initiatief van het Ministerie van Economische Zaken en het Innovatieplatform om bedrijven sneller te laten doorgroeien, zijn ondernemers bewust bezig met het verwezenlijken van hun groeiambities. In diverse sessies gaan ondernemers open met elkaar in gesprek rondom groeithema's die in hun organisatie aan de orde zijn. Naast de adviezen van collega-ondernemers worden ook kritische uitspraken naar elkaar niet geschuwd. Doordat iedereen serieus bezig is met het eigen bedrijf en belang, is de toewijding aan het programma groot.

Strategische foto

Veertig deelnemers zijn inmiddels een half jaar bezig. Deze eerste periode stond vooral in het teken van 'loslaten.' Het loslaten van het verleden en van het heden zijn noodzakelijk om te focussen op de toekomst. Waar een business plan uitgaat van het heden, wordt bij het programma Groeiversneller gebruik gemaakt van het begrip 'strategische foto' ofwel een gedetailleerde foto van de toekomst.

Duurzame kip

Zo had Marcel Kuijpers van Kuijpers Kip en deelnemer aan het programma Groeiversneller, zelf al gedegen marktonderzoek gedaan voordat hij aan programma Groeiversneller begon. Hij wilde de standaard kipfilet duurzamer maken en zijn marktpotentieel vergroten door in te zetten op duurzaamheid. In het programma kwam hij tot nieuwe inzichten door de resultaten van het onderzoek op een andere manier te bekijken. Het werd hem duidelijk dat convenience- en luxeproducten verantwoordelijk zijn voor de helft van het marktaandeel en dat 'duurzaamheid' als aankoopargument bij consumenten, een minder grote rol speelt, dan tot nu toe was gedacht. Het bedrijf heeft dan ook besloten zich in de marketing meer te gaan richten op andere verkoopargumenten, zoals lekker, gemakkelijk en gezond. Een dergelijke switch vraagt om begrip van de me-

dewerkers en is een uitdaging voor het management.

Less is more

Ook Lizatec heeft door het programma Groeiversneller een betere focus gekregen, nadat zij een diversiteit van diensten aanbood. Het bedrijf, gespecialiseerd in offshore softwareontwikkeling besloot zich volledig op de core business te richten en meer te standaardiseren. Hans van Nek, directeur van Lizatec hanteert nu het principe 'less is more.'

De communicatie per klant werd gereduceerd, waardoor de omzet is gestegen. Door de software niet meer handmatig te bouwen, maar met behulp van 'machines' kan van Nek meer klanten op efficiënte wijze bedienen.

Win-win situatie

Met de spanningen op de arbeidsmarkt zag Marieke van Heek, eigenaresse van Jobwerk een stagnatie in haar groeiscenario op zich afkomen. Een tip aangereikt van een mededeelnemer om jonge maar goed opgeleide arbeidskrachten slimmer in te zetten op de markt, gaf haar de energie om op unieke wijze een maatschappelijk verantwoord project te starten; JobwerkPrikkel biedt jonge hoogopgeleide professionals aan tegen een gereduceerd tarief op basis van detachering. De gebruikelijke marge voor detachering wordt met 20% verlaagd en de opdrachtgever heeft het voordeel dat hij verder geen verplichtingen heeft. De werknemer verdient 80% van het laatst verdiende salaris en moet minimaal een maand zonder baan zitten om in aanmerking te komen voor deze constructie. De kandidaat kan op deze wijze toch verdienen én de nodige werkervaring opdoen. Een win-win voor alle betrokken partijen die in de toekomst willen investeren.

Positieve energie

In programma Groeiversneller worden knopen doorgehakt en nieuwe kansen



gegrepen. Door met collega-ondernemers in te gaan op specifieke problemen, worden thema's aangesneden die direct betrekking hebben op de eigen onderneming en dwingen de deelnemers elkaar tot het concretiseren van ideeën en plannen. Programma Groeiversneller houdt nauwlettend in de gaten wat de ontwikkelingen zijn bij de deelnemende bedrijven. Uiteindelijk investeren de kennispartners veel uren in het maatwerkprogramma. Peter van Tongeren, programmamanager geeft toe dat het eerste half jaar extra uren heeft gekost. "Door telkens weer te evalueren met de deelnemers wordt duidelijk dat deelnemers vooral voorbereidingstijd moeten investeren om tot een goede strategische foto te komen. Daarnaast werd de facilitators gevraagd om meer te anticiperen op komende sessies. Dat vereist een strakke planning van de diverse partijen die betrokken zijn bij het programma. Gelukkig krijgen we veel positieve energie terug. Het is geweldig om te zien hoe een groep gelijkgestemde ondernemers zoveel met elkaar kan bereiken."

PROGRAMMA
GROEIVERSNELLER

Burgemeester Verdoornaan 17
3544 AD Utrecht
Postbus 8505
3503 RM Utrecht

T: 030 - 6866370
F: 030 - 6866380
info@programmagroeyersneller.nl
www.programmagroeyersneller.nl