

PROGRAMMA 
GROEIVERSNELLER
DOELGERICHT NAAR
EEN DROOMOMZET

Het doel

Uw ondernemersdroom realiseren: dat is het doel van het programma Groeiversneller. In vijf jaar uw jaaromzet vergroten naar zo'n twintig miljoen euro. Het motto 'uw collega-ondernemer is uw beste adviseur' staat daarbij centraal. Daarnaast kunt u natuurlijk rekenen op de pragmatische ondersteuning van ervaren groei-experts.

Duur programma

Het programma bestaat uit tien semesters van ieder vijf maanden (20 weken). Het voorjaarssemester begint in februari, het najaarssemester in september. Als blijkt dat u en de andere deelnemers behoefte hebben aan ontmoetingen in de vakantie maanden, dan is dat zonder problemen te regelen.

De aanpak

U begint het programma Groeiversneller met het maken van een 'strategische foto': een scherp en duidelijk beeld van uw onderneming over vijf jaar. Uw groeibegeleider uit het High Growth Stars Consortium helpt u hierbij. Alle volgende stappen en onderdelen van het programma staan in het teken van het ook daadwerkelijk realiseren van deze strategische foto. Dit gebeurt volgens een doordacht groeipad, dat u zelf uitstippelt. Op basis van dit groeipad maakt u samen met uw groeibegeleider een keuze uit de verschillende programmaonderdelen waarin u vanaf het tweede semester participeert.

Inspiratie

Twee belangrijke pijlers van het programma Groeiversneller zijn visualisatie en inspiratie. Het visualiseren komt duidelijk terug in het maken van de strategische foto. Bedrijven groeien aantoonbaar beter én sneller als er sprake is van een duidelijk toekomstbeeld. Daarnaast is inspiratie cruciaal. Dit blijkt ook uit het motto van het programma: 'Uw collega-ondernemer is uw belangrijkste adviseur'. Leren, ervaren, toepassen en inspireren: daar draait het om. Het programma Groeiversneller staat garant voor een flinke dosis inspiratie. Inspiratie door de praktijkgerichte aanpak, focus op vooruitgang en successen, nadruk op het delen van inzichten en het steeds hoger leggen van de persoonlijke lat. Inspiratie doordat u merkt dat het programma 'werkt'!

Koers en flexibiliteit

Halverwege ieder semester vindt er een tussentijdse evaluatie plaats. Daarbij bekijken we gezamenlijk in hoeverre uw onderneming op koers ligt en of er aanpassingen nodig zijn in de keuze van programma-elementen. Aan het eind van het semester is er opnieuw een evaluatie. Op basis van de strategische foto, het groeipad en de evaluatie stelt u samen met uw persoonlijke groeibegeleider vast of de – in het groeipad gedefinieerde – Key Performance Indicators (KPI's) zijn gerealiseerd. Daarnaast bepaalt u definitief op welke manier u het programma van het komende semester gaat invullen.

Het programma op hoofdlijnen

- Elke deelnemende groeiondernemer heeft een eigen sparringpartner, eveneens een ambitieuze groeiondernemer. Met deze persoon kunt u een-op-een ervaringen uitwisselen.
- Samen met uw semestergenoten neemt u deel aan speciale intervisiebijeenkomsten, die plaatsvinden aan het einde van de werkdag. Uw 'semesterklas' vormt gedurende het gehele traject een vast ankerpunt.
- U kunt voor aanvang van ieder semester een keuze maken tussen verschillende modules over belangrijke groeithema's. U kiest per semester twee modules, die elk een dag in beslag nemen.
- Daarnaast kunt u tijdens ieder semester deelnemen aan twee zogenaamde Special Issue Workshops. Bij deze verdiepingsworkshops gaat u samen met collega-groeiers en experts creatief aan de slag met concrete vraagstukken.
- Naast de intervisiebijeenkomsten en de overlegmomenten met uw persoonlijke sparringpartner, kunt u ook een beroep doen op praktijkgerichte ondersteuning door een senior coach.
- Tijdens ieder semester vindt er een collectieve inspiratiesessie plaats.

Toelichting programma

Semester 1: De strategische foto en het groeipad

Gedrevenheid en ambitie typeren uw persoon. U bent niet voor niets ondernemer geworden. Het realiseren van uw droom is ongetwijfeld een van uw belangrijkste drijfveren. Zowel in goede als in moeilijke tijden vormt die droom een belangrijk houvast. Niet alleen voor uzelf, maar ook voor uw omgeving.

De eerste stap in het programma Groeiversneller is het (opnieuw) formuleren en specificeren van uw droom en uw droomonderneming. We hanteren daarbij een periode van vijf jaar. Hoe ziet uw bedrijf er over vijf jaar uit? Dit is de strategische foto van de toekomst.

De tweede stap in het proces is het zo gedetailleerd en concreet mogelijk uitwerken van die strategische foto. Dit omvat het definiëren van allerlei aspecten van uw onderneming over vijf jaar, bijvoorbeeld op het gebied van mensen, positie en resultaten. Uw persoonlijke groeibegeleider en uw collega-ondernemers helpen u hierbij.

Ten slotte stippelt u uw eigen groeipad uit door vanuit de strategische foto zo gedetailleerd mogelijk terug te redeneren naar het heden. Het formuleren van mijlpalen is daarbij cruciaal. Daarnaast is het belangrijk om te bepalen welke middelen nodig zijn om die mijlpalen te bereiken. Hierbij maken we gebruik van een groeiscan.

Het resultaat van het eerste semester? Een helder beeld van uw onderneming over vijf jaar (een concreet doel) en een doelgericht groeipad om die droom te realiseren. Deze informatie vormt het vertrekpunt en de voortdurende toetssteen voor uw persoonlijke traject binnen het programma Groeiversneller.

Intervisie

In uw 'semesterklas' zitten maximaal 25 groeiondernemers uit verschillende branches. Aan het einde van de werkdag komt deze groep bij elkaar om onder begeleiding van ervaren groeiprofessionals ervaringen uit te wisselen over actuele en relevante onderwerpen. Het resultaat: inspiratie, waardevolle nieuwe inzichten en doorslaggevende tips & tricks.

Modules

De modules in het programma Groeiversneller zijn gebaseerd op belangrijke groeithema's. Welke modules voor u het meeste prioriteit hebben, hangt volledig af van uw persoonlijke groeipad. Samen met uw groeibegeleider maakt u een keuze tussen de volgende modules:

I Externe oriëntatie en marktpositionering

De omgeving is dynamisch. Voorkeuren van klanten en prospects veranderen, de technische mogelijkheden nemen toe en ook de concurrentie zit niet stil. Groeien zonder hier rekening mee te houden is onmogelijk! Deze module stimuleert u om een 'bredere' blik en visie te ontwikkelen ten aanzien van uw omgeving en (nog) meer te gaan denken vanuit het perspectief van de klant. Maar dat niet alleen. U wordt ook uitgedaagd om onderscheidend vermogen te creëren via doordachte marketing en de ontwikkeling van een extern georiënteerde onderneming.

II Kapitaal, financiering en veranderende regelgeving

Hoe financiert u uw groeipad? Autonoom of met externe middelen? Welke vormen van financiering hebt u tot uw beschikking en welke passen het best bij uw situatie? Deze module gaat uitgebreid in op onder andere groei- en durfkapitaal, subsidiemogelijkheden, waarderingvraagstukken, veranderende regelgeving tijdens groei, financiële planning, cashflowmanagement en de fiscale aspecten van financiering.

III Organiseren van groei

Snel groeien betekent continu veranderen. Wat voor een 'normaal' bedrijf één jaar is, is voor een snelle groeier slechts drie maanden. Hoe zorgt u ervoor dat uw organisatie 'in control' blijft? En hoe speelt u telkens weer snel en doeltreffend in op nieuwe uitdagingen? Deze module maakt duidelijk wat de verschillende groeifasen betekenen voor de organisatiestructuur en –cultuur. Er is aandacht voor groeicompetentiemanagement van de medewerkers, maar ook van u als ondernemer. De collectieve groeifocus speelt daarbij een cruciale rol.

IV Strategische partnerships

Welke partijen kunnen uw groei versnellen? Welke zijn hefboomen in de groei en welke juist een blok aan het been? Wanneer is samenwerking zinvol? En kiest u dan voor leveranciers, afnemers of concurrenten? Of juist voor bedrijven die complementair zijn? Deze module gaat uitgebreid in op de identificatie en beoordeling van strategische partners, de verschillende samenwerkingsvormen en belangrijke juridische aspecten.

V Klantmanagement en sales

Klantmanagement en sales spelen een belangrijke rol bij het realiseren van de geambieerde omzet. Maar wat is de juiste aanpak? Meer aandacht besteden aan de klanten van het eerste uur? Of juist jagen op nieuwe? Wie is die ideale nieuwe klant dan? En ook heel belangrijk: leveren de klanten waarin u het meest investeert uw organisatie ook het meest op? In deze module focussen we op een goede inrichting van de salesfunctie, de noodzaak van gestructureerd account- en relatiemanagement en het sturen op klantwaarde en klantloyaliteit.

VI Innovatie in product en processen

Spraakmakende groeibedrijven danken hun succes vaak aan cruciale product- of procesinnovaties. In sommige industrieën is het steeds weer opnieuw uitvinden van nieuwe producten en processen zelfs een voorwaarde om te overleven. Deze module gaat over het efficiënt en effectief inzetten van innovatie als motor van bedrijfsgroei. Daarbij gaat er specifieke aandacht uit naar het belang van innovatie voor úw bedrijf. Op welke manier kan product- of procesvernieuwing uw groeiambities ondersteunen? En langs welke lijnen kunt u innovaties zodanig organiseren dat u die ambities ook daadwerkelijk realiseert?

VII Voortbrengingsprocessen: productie en logistiek van producten en diensten

De groei van uw organisatie verhoogt de druk op de logistieke keten en het productieapparaat. Maar hoe is het eigenlijk gesteld met de effectiviteit en efficiency van de primaire processen binnen uw huidige organisatie? En hoe kunt u voorkomen dat schaalvergroting uiteindelijk resulteert in serieuze leveringsproblemen? Het tijdig bijsturen van de processen kan veel narigheid voorkomen. Tijdens deze module maakt u daarom kennis met pragmatische ('lean-') gereedschappen die u in staat stellen om de logistieke keten en de productieketen te analyseren en deze optimaal af te stemmen op naderende veranderingen.

VIII Leidinggeven aan groei

De groeiende onderneming vereist een veranderende rol van de leider. Langzaamaan verschuift uw rol van pionier naar manager, en uiteindelijk naar bestuurder. Daarbij neemt ook de invloed van macht en politiek toe. In deze module leert u effectief om te gaan met deze krachtenvelden. Daarnaast gaat er uitgebreide aandacht uit naar situationeel leidinggeven en het afstemmen van uw leiderschapstijl op een specifieke situatie. Ten slotte gaat de module in op individuele groei, uw persoonlijke ambities, leiderschapsonwikkeling en het effect daarvan op het bedrijfsresultaat.

IX (Internationaal) Contracten en riskmanagement

Internationaal zakendoen biedt volop kansen. Maar er zijn ook belangrijke vraagstukken te overwinnen. Gaat u uw producten zelf exporteren, maakt u gebruik van een dochtervennootschap of gaat u een joint venture aan? Of biedt verkoop via een agentuur juist uitkomst? En hoe verloopt de distributie? Hebt u wel eens nagedacht over de risico's van het afzetten van producten en de mogelijkheden om die te beperken? Deze module focust op de verschillende mogelijkheden om producten af te zetten, zowel in binnen- als buitenland. Daarnaast gaat er aandacht uit naar riskmanagement in relatie tot de afzet van producten.

X Fusie en overname

U kunt ervoor kiezen om volledig autonoom te groeien. Maar versneld groeien via een fusie of overname kan natuurlijk ook! Hoe komt een overname eigenlijk tot stand? En wat zijn de gevolgen voor het bedrijf, de klanten, de betrokken werknemers en andere stakeholders? In deze module maakt u uitvoerig kennis met de verschillende facetten van een overname. Van de verschillende stappen die doorlopen worden en de essentie van overnamecontracten tot de keuzemogelijkheden en de risico's die daarmee samenhangen.

Special Issue Workshops

Iedere ondernemer wil natuurlijk graag zijn 'eigen' probleem opgelost zien. Daarom zijn er de Special Issue Workshops. Tijdens deze verdiepingsworkshops gaat u creatief aan de slag met een concreet vraagstuk. Dit doet u in een klein groepje, samen met ondernemers die voor een vergelijkbare uitdaging staan. Deze aanpak resulteert in waardevolle nieuwe inzichten en belangrijke do's en don'ts. Om de onderwerpen voor deze workshops te bepalen, voert de groeibegeleider vooraf een inventarisatie uit onder alle deelnemers. Zo zorgen we ervoor dat deze workshops ook echt ingaan op uitdagingen die u en uw collega-ondernemers bezighouden.

Denk bijvoorbeeld aan onderwerpen als:

- keuze van een Venture Capitalist;
- waardering van het bedrijf;
- effectieve (persoonlijke) communicatie;
- internationalisatie naar een bepaalde regio;
- ICT en groei;
- samenstelling van het managementteam;
- arbeidsgeschillen;
- intellectueel eigendom;
- contracten sluiten en afgebroken onderhandelingen;
- bedrijfsopvolging.

Senior coaching

Naast uw persoonlijke groeibegeleider kunt u ook een beroep doen op een senior coach uit het High Growth Stars Consortium. Welke specifieke groeiknelpunten aan de orde komen, bepaalt u in onderling overleg tijdens de tussentijdse of de eindevaluatie. Afhankelijk van het groeipad en de specifieke uitdagingen, kan besloten worden om de coaching van een aantal deelnemers te combineren.

Inspiratiesessies

Tijdens ieder semester vindt er een inspiratiesessie plaats waaraan alle ondernemers deelnemen. Hierin vertellen bekende en minder bekende ondernemers hun eigen authentieke groeverhaal. Daarbij gaat er niet alleen aandacht uit naar de successen, maar ook naar de valkuilen.

Ten slotte

Het programma Groeiversneller biedt u een unieke kans om in vijf jaar uw ondernemersdroom te realiseren. Ga voor de deelnamecriteria en uw aanmelding naar www.programmagroeiversneller