

'Ik dacht: van drie naar twintig miljoen, dat klinkt nogal hijgerig'

Bert Koopman
Amsterdam

Wat nou crisis? In Driebergen wordt vandaag het programma Groeiversneller gelanceerd. Dit initiatief van het ministerie van Economische Zaken en het Innovatieplatform helpt ambitieuze ondernemers hun omzet van enkele miljoenen in vijf jaar te laten groeien tot €20 mln. Een groep van veertig bedrijven doet mee.

Directeur-eigenaar Gerard Geijtenbeek (49) van Roldo Rent (veertien medewerkers) was niet meteen gewonnen. Aanvankelijk dacht hij: van drie naar twintig miljoen, dat klinkt nogal hijgerig. Als of ondernemen alleen maar gaat over omzet maken.

Het bedrijf van Geijtenbeek is gespecialiseerd in materieel voor bedrijfsverhuizingen. Inmiddels heeft hij tweehonderdduizend kunststofbakken en rolcontainers op vijfduizend adressen in Europa staan. Tijd om eens kritisch te kijken naar het groeiscenario van zijn bedrijf, vond Geijtenbeek.

Roldo Rent groeide in de afgelopen periode met 20% per jaar. Geijtenbeek liep aan tegen problemen op het vlak van financiering, organisatie en automatisering. Bij nader inzien besloot hij zich toch aan te melden. 'Je denkt eerst: die consultants moeten er aan verdienen. Toch bleken de ideeën achter het programma te deugen.'

Volgens Radboud de Groot — partner bij PricewaterhouseCoopers en bestuurslid van de stichting Groeiversneller — is het programma bij uitstek geschikt voor bedrijven als Roldo Rent. 'We mikken op ondernemingen die een serieuze hobbel willen nemen, een echte slag willen maken.'

De Groot legt uit wat dit voor de ondernemer betekent: echt gaan delegeren, medewerkers naast zich tolereren die misschien wel even goed zijn als hijzelf, mensen meer vertrouwen geven en als een serieuze partij worden gezien door de buitenwereld: bankiers en handelspartners.

De vraag is natuurlijk hoe. Volgens De Groot moet er om te beginnen een 'foto' zijn van de onderneming en haar ambitieniveau. 'Je kunt vervolgens gaan visualiseren, net zoals sporters doen.

Dan kom je over hobbels heen. Groeien doet altijd pijn.'

Een belangrijk element vormen de 'peer-to-peer'-gesprekken. De Groot: 'Ondernemers wisselen ervaringen uit met andere ondernemers die met dezelfde moeilijkheden worstelen. Ze nemen eerder iets van elkaar aan dan van externe adviseurs.'

Een tweede element is het presenteren van de 'gereedschapkast' van ervaren bedrijven die reeds een groeiproces hebben doorgeemaakt. Hier kan het consortium dat het programma Groeiversneller begeleidt — met instellingen als Port4Growth en De Baak — een belangrijke rol spelen.

Dit gedeelte levert lessen op als: vermijd fixatie op één monomarkt. Met andere woorden: differentieer. Kies voor enige spreiding van risico. Dat geldt zowel voor het palet van producten en diensten als voor de exportstrategie.

Bij Roldo Rent zit het wel goed met die differentiatie. Het bedrijf levert verschillende producten aan verhuisbedrijven, archieven, bibliotheken en winkelketens. Roldo Rent is bovendien marktleider in de Benelux en heeft dochters in Duitsland, Oostenrijk en Hongarije. De rek is er nog lang niet uit. Frankrijk, Italië en Spanje lonken.

Geijtenbeek: 'We willen in de komende jaren nog sneller groeien dan we nu doen. Dat betekent meer extern kapitaal aantrekken. Het lijkt mij nuttig om daarover van gedachten te wisselen met andere ondernemers en met adviseurs. Je kunt dan echt dieper ingaan op de materie.'

Een bijkomend voordeel van zijn deelname aan het programma is dat hij meteen zijn personeel bij de plannen kan betrekken. 'Dit is voor iedereen stimulerend. Als organisatie weet je duidelijker waar je naartoe wilt. Mensen zijn gemotiveerd om mee te doen.'

Voor Geijtenbeek is een omzet van €20 mln over vijf jaar niet heilig. 'Het belangrijkste is dat we ons richten op groei. We zullen sommige markten in de komende jaren helemaal moeten ontwikkelen. Of de omzet straks €10 mln is of €25 mln maakt voor mij uiteindelijk niet zo veel uit.'

Het programma Groeiversneller wil in de komende vijf jaar circa honderd bedrijven op weg helpen, steeds groepen van twintig. Be-

stuurslid De Groot: 'Langs deze weg krijgen ook wij nieuwe inzichten. En dat is indirect weer goed voor de Nederlandse economie.'

Sneller groeien In 5 jaar naar €20 mln

Deelnemers: o.m. Anago, Challenge Group, MoCo, Valkyria, People Partners, Excellent Products, Jobwerkt

Uitvoering: PwC, Port4Growth, de Baak Management Centrum, VNO-NCW, Philips Applied Technologies en AKD Prinsen Van Wijmen

Kosten: per semester €2500, olopend tot €7000