

Groeien tegen de klippen op

Bron: Private Companies, dinsdag 12 januari 2010

Groeibedrijven zien vooral kansen in crisistijd, zo blijkt uit het programma Groeiversneller dat PwC begeleidt. Ze worden geleid door het type ondernemer voor wie het glas eerder halfvol dan half leeg is.

PwC sprak uitgebreid over groei-in-crisistijd met de 35 deelnemers van de eerste lichter van het programma Groeiversneller. Zij hebben inmiddels met goed gevolg hun eerste half jaar afgerond. Daarin maakten ze een 'strategische foto' van hun bedrijf, vertelt Coen Wagner (principal manager PC Advisory): een concrete groeiambitie en koers voor de komende vijf jaar. Ze zijn nu begonnen met het realiseren van die ambitie. Dat deze groeiondernemers het wijnglas als halfvol beschouwen, en ook kansen zien in crisistijden, heeft te maken met het optimistische karakter van de groeiondernemer. Maar is zeker ook de verdienste van het groeiversnellersprogramma, dat hen dwingt te bepalen waar ze over vijf jaar willen staan in plaats van slechts een jaar vooruit te kijken, zoals gebruikelijk is, weet Coen. 'Min of meer gedwongen denken zij nu in termen van kansen en groei.' De tip van groeiondernemers voor collega-ondernemers is dan ook: kijk ver vooruit, probeer de strategische horizon voor ogen te houden. Dat geeft duidelijkheid en rust. En: zoek contact met mede-ondernemers. Coen: 'Dat is een gouden greep gebleken in het programma, de deelnemers helpen elkaar echt vooruit. Ieder half jaar starten nieuwe groeiondernemers met het programma. Zo groeit de community waaraan zij deelnemen. Dat is een goed vooruitzicht.'

Wie kent groeikandidaten?

Optimistisch of niet, er is toch een aantal deelnemende groeibedrijven omgevallen door de crisis, vertelt Coen. 'Een paar zijn failliet gegaan, juist omdat ze zo waren ingestoken op groei of omdat hun branche onevenredig hard werd getroffen. Andere bedrijven zijn nog harder gaan 'jagen'. Die keren zich meer naar prospects, zetten meer mensen op klanten. Wat we verder zien is een shake-out van personeel: wie past wel bij het bedrijf, wie niet?' Bedrijven maken gebruik van de arbeidsmarktsituatie om goed personeel aan trekken.'

Elk half jaar starten nieuwe deelnemers met het programma Groeiversneller. Zo ook in februari 2010. Ken je een ondernemer die € 2-8 mln omzet maakt en een duidelijke groeiambitie heeft? Geef 'm dan op. Coen Wagner: 'Je helpt het bedrijf en PwC er mee. Het programma levert miljoenen aan X-LoS fees op. Het resulteert bovendien in betaalde opdrachten buiten het programma. Tenslotte bouw je relaties op met bedrijven die over een paar jaar in de primaire doelgroep van PwC vallen. Het programma sluit dus naadloos aan op onze acquisitiestrategie!'

Wat kun jij hiermee?

Ken je een ondernemer die € 2-8 mln omzet maakt en een duidelijke groeiambitie heeft? Geef 'm dan op voor Programma Groeiversneller: je helpt de klant en PwC er mee.