

Groeiles



Column
Kees de Jong

Nederland heeft genoeg ondernemers. Waar het aan schort, zijn groei-bedrijven die onze economische motor aanjagen en structurele banen en waarde creëren. Vanuit die noodzaak is groei al een tijdje hot. Talloze clubjes, instanties en bedrijven hebben dit thema de afgelopen jaren enthousiast omarmd. Naast groeijijstjes zoals de FD Gazellen, High Growth Award en de Fast 50 zien we ook een betrokken overheid; Centers of Entrepreneurship, Programma Groeivertsneller, de Groeifaciliteit, Fast-Forward en het Syntens-groei-programma. Ook is het Mastering Growth-programma, dat ik zelf ooit samen met het ministerie van Economische Zaken en opleidingsinstituut De Baak heb mogen opzetten, nog steeds in de lucht. Het landschap bestaat verder uit talloze non-profitinitiatieven, zoals de MKB Servicedesk, EO Accelerator en Stichting Spark. Maar het thema is ook gekaapt door de profitsector, een ontwikkeling waarbij banken, durfkapitalisten en adviesbureaus een centrale rol spelen.

Wat mij betreft kunnen er geen initiatieven genoeg zijn. Dat bleek afgelopen week maar weer bij de eerste Europese 'Growth Summit'. Tweehonderd ondernemers zaten in Rotterdam bijeen om te leren hoe sneller en slimmer te groeien. Een uitverkochte

zaal, wellicht door de aanwezigheid van 's werelds enige echte groeigoeroe Verne Harnish.

Harnish — ofwel 'the Growth Guy' — werpt zich al anderhalf decennium op als vaandragers van snelle groei. Ook nu was hij weer subliem met zijn samenvatting van relevante inzichten uit de literatuur. Alle bekende thema's kwamen aan bod. De belangrijkste die ik er nu uithaal, is dat je als ondernemer niet in de val moet lopen om 'in' je bedrijf te werken. Je moet juist 'aan' je bedrijf werken en dat doe je door vooral de juiste tweede man te vinden. Groei door 'design'.

Harnish besprak daarnaast enkele nieuwe concepten uit zijn aanstaande boek. Ogenscheinlijk simpele ideeën met een enorme kracht. Welke 'woorden' eigent je bedrijf zich toe in de markt? Kun je je strategie in één zin samenvatten en wat is de x-factor van je bedrijf? De rest van de dag werd besteed aan sociale media, businessmodellen en het slim vinden en selecteren van de beste mensen, vaak een groot obstakel voor groeiers. Een dag vol inspiratie en tientallen praktische tips. Groeiles van het hoogste niveau.

Maar blijkbaar gaan initiatieven als deze toch voorbij aan ondernemers die dit het hardste nodig hebben. Dit weekend sprak ik een ondernemer met een snelgroeïend bedrijf. 'Groeiles? Joh, ik werk 80 uur per week, daar heb ik geen tijd voor.' Doodzonde, want juist die overbezette ondernemers die vooral 'in' hun bedrijf werken, zouden hier zoveel baat bij hebben. Twee keer zo snel groeien met de helft van het aantal uren? Het kan, neem maar les. Groeiles.

Kees de Jong is 'serieondernemer'. Hij leidt nu een multi-nationale onderneming, deels vanuit de Verenigde Staten.
kees@bbigroup.nl

