

Rode loper voor groeibedrijven

Unieke trajecten voor ondernemers met groeiambities

Snelgroeierende bedrijven zijn van ongekende waarde voor de Nederlandse economie. Tegelijkertijd is het realiseren van substantiële groei allesbehalve eenvoudig. Wat veel ondernemers niet weten, is dat er uitgekende programma's zijn die helpen bij het realiseren van groeiambities. Een unieke krachtenbundeling in dit opzicht is die tussen YES!Delft, Syntens, Port4Growth en het Programma Groeiversneller. Vier programma's die samen 'een rode loper voor groeibedrijven' vormen. En met succes, zo blijkt uit de indrukwekkende resultaten.

Van opstart tot miljoenenomzet of daartussenin: in welke groeifase een bedrijf ook verkeert, er is altijd wel een traject dat aansluit bij de ambities. Voor startende bedrijven vaak al op lokaal of regionaal niveau. Een voorbeeld van een regionale groeifaciliteit is YES!Delft, een initiatief van de TU Delft en de gemeente Delft, waarvan inmiddels ook TNO Bedrijven BV partner is. Onder het motto 'Building tomorrow's leading firms' worden ondernemingen met een technisch innovatief product ondersteund bij de oprichting van hun bedrijf en bij de groei in de eerste jaren daarna. Behalve opleidingen en netwerkactiviteiten biedt YES!Delft ook een Incubation Centre met kantoorruimtes en een technische infrastructuur voor product- of procesontwikkeling. Bedrijven die de startersfase ontgroeid zijn, kunnen nog een aantal jaren gebruikmaken van de faciliteiten van het Growth Centre. YES!Delft geniet landelijke en zelfs internationale bekendheid. Nederland kent geen enkele incubator die het qua opzet en prestaties haalt bij die van YES!Delft. En ook op andere fronten is het Delftse platform uniek in zijn soort. Het biedt toegang tot kennis en vaardigheden van wereldklasse en tot een interessant netwerk van zakelijke contacten en mogelijke zakenpartners, investeerders en cliënten. De groei in de afgelopen jaren zegt genoeg. Niet voor niets verhuisde YES!Delft in 2010 naar een gloednieuwe locatie op Science Port Holland Technopolis. Op 16 mei 2011 verzorgde Maxime Verhagen, minister van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie, de officiële opening.

Leren-van-elkaar-kring

Voor zijn groeiprogramma heeft YES!Delft bewust aansluiting gezocht bij Syntens en Port4Growth. Een logische vervolgstap voor bedrijven die hun bestaansrecht inmiddels hebben bewezen, is dan ook de Leren-van-elkaar-kring voor snelle groeiers. Dit programma van Syntens bestaat uit een aantal regionaal georganiseerde bijeenkomsten waarin ondernemers samen aan de slag gaan met thema's die belangrijk zijn voor groei. Van het werven van personeel tot het financieren van groei en alles daartussenin, met een focus op de steeds veranderende rol van de ondernemer in een snelgroeïend bedrijf. De onderwerpen staan niet vast, maar worden bepaald in onderling overleg met de ondernemers. In een vertrouwelijke sfeer wisselen zij hun kennis en ervaringen uit. "Een succesvol concept", zo stelt Roel Reijnen van QuinTech, dat producten ontwikkelt voor een vlekkeloze bagageafhandeling op luchthavens. "Wij zijn gestart bij YES!Delft. Een ideale basis om een technische onderneming te beginnen en je als ondernemer te ontwikkelen. Daar waar de intervisie van YES!Delft ophoudt, gaat Syntens verder. Je merkt dat ondernemers behoefte hebben om ambities, ervaringen en knelpunten te bespreken. Om verder te groeien, moet je geleidelijk loskomen van de dagelijkse gang van zaken. In de Leren-van-elkaar-kring kun je groei-issues bespreken die verder gaan dan je vak en die de branche overstijgen."

Port4Growth

Erik Peters onderstreept de woorden van Reijnen. Ook hij is ervan overtuigd dat sparren met gelijkgestemde ondernemers helpt om de groei van een onderneming te versnellen. Zijn bedrijf Alert Solutions, gespecialiseerd in de ontwikkeling van innovatieve meetsystemen voor het monitoren van infrastructurele constructies zoals dijken en waterkeringen, startte in de incubator van YES!Delft. Maar

nu Peters de startfase ontgroeid is, maakt hij voor inspiratie, klankbordsessies en gerichte ondersteuning bij de verdere ontwikkeling van zijn bedrijf gebruik van Port4Growth. Dit platform voor groeiondernemers organiseert zowel landelijke bijeenkomsten en fora als regionale programma's. Ook is er een online community. Peters maakt deel uit van een regionaal netwerk van Port4Growth dat regelmatig bij elkaar komt. "De sessies vinden plaats bij de ondernemers 'in huis'. Daarbij passeren allerlei thema's de revue; van online marketing en overnames tot het HR-beleid. De bijeenkomsten dwingen je om van tijd tot tijd van een afstandje naar je bedrijf te kijken. Minder in je bedrijf werken, maar juist áán je bedrijf werken. Bovendien kun je zelf thema's inbrengen. Ik word er niet alleen wijzer van, maar haal er ook veel inspiratie uit."

Programma Groeiversneller

Port4Growth speelt tevens een belangrijke rol in het Programma Groeiversneller. Dit initiatief van het ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie helpt bedrijven met een omzet van enkele miljoenen euro's om binnen vijf jaar door te groeien naar een omzet van twintig miljoen euro. Het programma wordt uitgevoerd door een consortium van toonaangevende organisaties: PwC, AKD Advocaten & Notarissen, de Baak, Philips Innovation Services en Port4Growth. Het traject start met het maken van een zogeheten strategische foto van het bedrijf over vijf jaar. Bedrijven groeien immers aantoonbaar beter én sneller als er sprake is van een duidelijk toekomstbeeld. Op basis hiervan stippelen de deelnemers hun groeipad uit en geven zij er samen met collega-ondernemers én specialisten invulling aan. Met een beoogde omzetstijging tot wel duizend procent is het Programma Groeiversneller een van de meest ambitieuze groeitrajecten in ons land.

Kwaliteitsnetwerk

Deelnemers aan het Programma Groeiversneller zijn enthousiast. Zo ook Ed Gennissen van Horrex BV, Europees marktleider op het gebied van horren voor campers en caravans. "Bij het Programma Groeiversneller tref je mensen met passie, ondernemers die écht ergens voor gaan. Hun ervaringen helpen mij verder en andersom." Dat vindt ook Hans van der Last van softwarebedrijf Aenova. "Om te groeien, moet je op een gegeven moment een bepaalde grens over. Daar werken we aan." De rode draad van het programma is de weg naar de gedroomde omzet van twintig miljoen, met daarbij allerlei vormen van overleg, ondersteuning en coaching. Daarnaast zijn er intervisiegroepen, vinden er bedrijfsbezoeken plaats en kunnen de deelnemers klankborden via een website. Gerben van der Kamp, die in 2007 onder de naam Allsetra BV startte met een compleet beveiligingsconcept voor machines en werkmaterieel en inmiddels zo'n twintig personen in dienst heeft, is ervan overtuigd dat hij zijn strategische foto gaat waarmaken. "Het Programma Groeiversneller dwingt je om in een kwalitatief hoogwaardige setting na te denken over de toekomst van je bedrijf. Als ik na een sessie naar huis rijd, ben ik altijd weer ontzettend geïnspireerd." Chang Ng van Mconomy, een distributeur van accessoires voor mobiele communicatie, knikt instemmend. "Nadenken over de toekomst doen we allemaal, maar door echt op papier te zetten waar je op een bepaalde datum wilt zijn, ga je anders om met bepaalde keuzes. Die doelgerichtheid, in combinatie met de regelmaat van de bijeenkomsten, de wisselwerking met andere ondernemers en de ondersteuning van specialisten, vormt de kracht van dit programma."

YES!Delft, Syntens, Port4Growth en het Programma Groeiversneller bieden elk trajecten voor ondernemers in een specifieke groeifase. Samen komen ze hiermee tot een 'rode looper voor groei-bedrijven'. Deelnemende bedrijven hebben één ding gemeen: een stevige groeiambitie. Meer weten? Kijk op www.yesdelft.nl, www.syntens.nl, www.port4growth.nl of www.programmagroeiversneller.nl