

## 'AAN HET OUDE HANDWERK KOM IK HELAAS NIET MEER TOE'

# Snelle groei kwestie van keuzes maken

Van een onzer verslaggevers

**GROENEKAN** - Het klinkt als de reclamespreuk van een befaamde oplossing: groei is een keuze. Wie duidelijke ambities binnen een tijdspanne formuleert en de tussenliggende stappen definieert, kan een vliegende start maken. Voorwaarde: je moet de consequenties van groei wel willen dragen.

Tijdens een forumbijeenkomst van ondernemersplatform Port4Growth kwamen begin deze week in Groenekan ruim 300 zogenoemde groeiondernemers bij elkaar om van elkaar te leren. Velen kenden elkaar al van deelname aan Programma Groeiversneller, waarin bedrijven met enkele miljoenen omzet worden begeleid om die binnen vijf jaar richting 20 miljoen euro te laten toenemen.

Er werden veel ervaringen uitgewisseld. Voor Peter van Kruijsdijk, directeur van FP&P, toeleverancier in de gemaksvoedselindustrie, was het vooral een openbaring om een strategische schets te maken. „Ik moest gaan nadenken over wat nu doen en waar willen we over vijf jaar staan. Dat raakt een heleboel vlakken van je onderneming, de cultuur, ict, de organisatie, je klanten, je productgroepen, de processen en de financiën. Voor ons heeft dat er bijvoorbeeld toe geleid dat onze klantengroep veel smaller is geworden, we richten ons op koelvers en niet meer op diepvries.”

Van Kruijsdijk zegt dat hij essentiële stappen heeft leren zetten. „Mijn eerste strategische doelen had ik al bin-

nen een jaar bereikt in plaats van de vijf jaar die ervoor stonden. In 2011 zijn we begonnen met Kokcreateur, waarin we met onze klanten en hun afnemers gezamenlijk hun behoeftes vaststellen en producten ontwikkelen. Zo hebben we al eerder in die keten een plaats gekregen. Vanaf 2013 richten we ons op hoogwaardige seniorenmaaltijden, een markt waarvan wij heel veel verwachten.”

QSM van ondernemer Hans Vonk verschaft benchmarkinformatie om de ontwikkeling van automatiseringsprojecten beter en efficiënter te plannen. Bijvoorbeeld bij overheden of banken. Vonk heeft sinds hij zijn groeitraject inzette zijn bedrijf en zijn eigen rol zien veranderen. „Eerst leverden we alleen software, wat een stabiele basis was voor geleidelijke groei, maar onze consultancy was niet echt rendabel. We hebben ons omgebogen richting volledig servicegericht, dus bieden nu een totaalpakket voor 'ontzorging'. De organisatie is gegroeid en is pro-

cesmatiger gaan werken. En de klant is meeveranderd met die standaardisatie. Zelf ben ik veel meer bezig met het optimaliseren van services en de organisatie. Aan het oude handwerk van softwareontwikkeling kom ik niet meer toe. Soms vind ik dat wel jammer, maar mijn passie om automatisering met veel minder verspilling te implementeren, die is gewoon gebleven.”

Piet van Vugt, ceo van softwarebedrijf Nobel, sprak over onontkoombare veranderingen in het ondernemerschap en wat dat betekent voor groei. „De economie zal voorlopig slechts trage groei kennen, en de maatschappij wordt steeds grijzer. We zullen dus met minder mensen meer moeten doen. Er is concurrentie vanuit Azië, maar in hun hiërarchische traditie gedijen innovatie en creativiteit veel minder, daar liggen onze kansen voor groei.”

Volgens Van Vugt moet personeel gekoesterd worden. „Zie hen als investering, niet als productiemiddelen.”



• Hans Vonk  
„De passie is gebleven.”



• Peter van Kruijsdijk  
„Geleerd stappen te zetten.”

