

Doel: groeiexplosie binnen vijf jaar

Expansie Coaching

Deelnemers overheidsprogramma Groeiversneller na halfjaar kritisch, maar positief

'Niet elk onderwerp is voor alle deelnemers steeds even relevant'
'Het programma is duur en tijdrovend, maar levert veel op'
'Als deelnemers hun huiswerk niet maken, valt de feedback tegen'

Bert Koopman

Amsterdam

Een lefproject in crisistijd. Begin dit jaargang het programma Groeiversneller van start. Het komt uit de koker van het Innovatieplatform en belooft serieuze ondernemers een omzetexplosie. Het ministerie van Economische Zaken steunt het initiatief met € 6 mln.

De inzet? Honderdvijftig tot tweehonderd Nederlandse bedrijven met ambitie en potentie binnen vijf jaar helpen aan een omzetspurt van het huidige niveau van enkele miljoenen tot € 20 mln op jaarbasis. In februari zijn de eerste 42 bedrijven met het programma gestart. Deelname kost een ondernemer € 50.000.

De gedachte? Snelle groeiers leveren een bijdrage aan innovatie, werkgelegenheid en productiviteitsstijging. Ook hebben ze een voorbeeldfunctie voor andere ondernemingen. Ze zijn volgens het Innovatieplatform hard nodig want vanuit Europees perspectief blijft het aantal snelle groeiers in Nederland achter.

Hoe loopt het programma? 'Niet slecht', zegt partner Radboud de Groot van PricewaterhouseCoopers. Hij is penvoerder van de consortiumpartijen achter het

project, onder wie Philips en ondernemersplatform Port4Growth. 'De bedrijven geven het programma een waardering van vier à vijf op een schaal van vijf punten.'

De crisis frustreert de ambities niet? 'Integendeel. Zij bieden een extra prikkel om met deelnemende groeiondernemers te sparren over actuele problemen. Hoe houd je een goede medewerker binnen? Hoe kom je in aanmerking voor een kredietverzekering?'

De Groot durft de stelling aan dat het beter is om in crisistijd aan een dergelijk programma te beginnen dan bij een opgaande economie: 'Het is nu niet allemaal appeltje-eitje. Juist dat maakt ondernemers meer embedded. Er is geen tijd voor flauwekulletjes.'

In de afgelopen maanden zijn al enkele stappen gezet. Uit de 42 deelnemers zijn twee teams samengesteld. Iedere ondernemer heeft een 'strategische foto' van de toekomst van zijn bedrijf gemaakt. En op basis van deze visualisatie hebben de entrepreneurs een 'groeipad neergezet'.

Dat maken van zo'n strategische foto — een duidelijk en scherp beeld neerzetten van de on-

derneming over vijf jaar — was volgens De Groot nog niet zo eenvoudig. 'Ondanks het feit dat de deelnemers al enige tijd ondernemer zijn, is daar meer tijd in gaan zitten dan voorzien.'

En nu? 'De deelnemers geven in het tweede semester invulling aan het groeipad dat ze hebben uitgezet. Ze volgen lesmodules die zijn gebaseerd op typische groeithema's zoals innovatie, riskmanagement of strategische partnerships. Intussen starten elk halfjaar twee teams met elk twintig nieuwe deelnemers.' What crisis?

Coulant Interim — begonnen in 1993 — richt zich op uitzenden, detacheren en werving & selectie. Er staan vestigingen in Den Bosch, Eindhoven, Utrecht en Weert. Het bedrijf wil onder meer groeien in de detacheringsspoort.

Roel Verheijen, sinds 2000 in de zaak, is enthousiast over het programma Groeiversneller: 'Ik was nogal van de korte termijn. Maar in het afgelopen halfjaar leerde ik vooruit te denken: waar staat het bedrijf over een jaar?'



Het bedrijf InterDam — opgericht in 2007 — is gespecialiseerd in gevelbouw en timmert ook aan de weg met explosiewerende deuren. Berend Groeneveld wilde ten tijde van de oprichting al in vijf jaar groeien naar een omzet van € 20 mln. Het programma Groeiversneller kwam dus als geroepen.

Wat leerde hij in het afgelopen halfjaar? 'Een ondernemer wil normaal gesproken van punt a naar b en denkt in die volgorde. Groeiversneller gaat van achter naar voren.

Sleepkabels, spanbanden, bagagespinnen, afdeknetten. We zijn in de wereld van Monique Ansink, ondernemer en deelnemer aan het programma Groeiversneller.

'Het is alsof je bij de dokter komt', zegt Ansink. 'Je weet de oplossing zelf wel. Maar de waan van de dag neemt je in beslag.' Nu de strategische foto van de toekomst van haar bedrijf is gemaakt en alles op papier staat, wordt het volgens haar 'een tikje bedreigend'.

Haarles voor de komende periode. Komend halfjaar wil Verheijen 'meer structuur aanbrengen in de interne processen'. Hij refereert

aan de wijze van afspraken maken binnen het bedrijf. 'Dat ging nogal eens van handjevat.'

Coulant — ook actief in 'payrolling', re-integratie & outplacement — opereert in een branche die een Je leert gedetailleerd terugredeneren van de toekomst naar het heden. Dat werkt wezenlijk anders.'

Wat moet er het komende halfjaar gebeuren? 'We gaan onze strategische foto van de toekomst invullen op diverse vlakken: ICT, marketing en personeelszaken. Op dat de: een snelle omslag maken van importeur-groothandel die deels zelf produceert, naar fabrikant die bijna alles zelf maakt. De productie voltrekt zich in Indonesië.

Ansink: 'Hoe sneller de omslag, hoe eerder we nieuwe markten kunnen aanboren. De lesmodules kwart is geslonken. Verheijen verwacht geen omzetgroei in 2009.

Is een omzet van € 20 mln in 2013 — zoals het programma wil — heilig? 'Nee, ik ben tevreden met € 15 mln', zegt Verheijen, die benadrukt dat het hem meer te doen is om 'focus aan te brengen'.

Kan het programma beter? 'Soms wordt één onderwerp, bijvoorbeeld cashflow, in een team van twintig deelnemers uitgediept. Zo'n onderwerp is niet per

se voor alle deelnemers relevant. Duidelijk nog een verbeterpunt.' laatste vlak zullen we alle functies dubbel bezetten.' Groeneveld wil ook anticiperen op de mogelijkheden van het internet bij het aanboren van groeiemarkten. Vooral voor zijn 'blastdoor'.

Hij vindt het programma aan de prijs (€ 50.000) en tijdrovend. Maar daar staan volgens hem voordelen tegenover. 'De interactie met andere ondernemers geeft positieve energie en leidt tot een meetbare groeiversnelling. Het groeipad wordt zichtbaar met een knal naar het doel van € 20 mln in 2013,' die ik met medewerkers ga volgen, moeten hierop aansluiten.'

In een krimpende markt wist zij in het voorjaar 25% meer omzet te realiseren. Een omzet van € 15 mln in 2013 is volgens haar al mooi, maar misschien helpt het programma haar zelfs aan € 20 mln.

Ansink is positief over het programma. Het is betaalbaar en biedt een stok achter de deur. Wat haar stoort zijn collega-ondernemers die hun huiswerk niet altijd maken. 'Feedback tijdens groepsessies is dan beneden peil.'



Naam: Roel Verheijen (34), directeur-eigenaar
Bedrijf: Coulant Interim
Grootte: 26 medew., omzet € 5,5 mln



Naam: Berend Groeneveld (35), directeur en mede-eigenaar
Bedrijf: InterDam
Omvang: 15 medew., omzet € 7 mln



Naam: Monique Ansink (39), directeur-eigenaar
Bedrijf: Excellent Products
Omvang: 12 fte's, omzet € 4 mln





Een omzetexplosie voor tweehonderd bedrijven in 2013: het programma Groeiversneller zet hoog in.

Foto: Cosmos/Hollandse Hoogte

