

Groei MKB-Programma

REWIN West-Brabant

Met het Groei MKB-Programma stimuleren REWIN West-Brabant en de zeventien West-Brabantse gemeenten groei en innovatie in het mkb. Vanuit dit programma worden in iedere gemeente innovatieve groeibedrijven geselecteerd en extra ondersteund in hun vragen en behoefte. De aanpak is erop gericht om ondernemers proactief op te zoeken, ze te leren kennen en te luisteren naar hun behoeften. Om zo beter te begrijpen wat de ondernemer nodig heeft en te bepalen welke middelen daarvoor kunnen worden ingezet. Tijdens een bedrijfsbezoek en gesprek met de directie worden elf thema's behandeld en systematisch verwerkt in een database. In 'Meeting Minds'-bijeenkomsten met maximaal vijftien ondernemers wordt aandacht besteed aan specifieke thema's, zodat zij kunnen werken aan de ontwikkeling van hun kennis en netwerk.



Achtergrond en doel

In West-Brabant is veel mkb gevestigd. Tussen die bedrijven wordt op regionale schaal maar beperkt samengewerkt, terwijl er in de oriëntatie op internationale markten kansen zijn om de regionale schaalvoordelen beter te benutten. Door kennis, kunde en ervaringen uit te wisselen zouden mkb'ers kunnen (blijven) groeien.

In de ondersteuning van het mkb werd door regionale ontwikkelingsmaatschappij REWIN van oudsher vooral sectoraal gewerkt. Hierdoor werden veel bedrijven niet bereikt en onvoldoende cross-over contacten tussen ondernemers gelegd.

Waar de bedrijfscontactfunctionarissen en accountmanagers van de zeventien West-Brabantse gemeenten goede contacten met de bedrijven in hun gemeente onderhouden, werden er geen relaties gelegd met bedrijven in andere gemeenten.

Het Groei MKB-Programma heeft dan ook tot doel om groei en innovatie bij het gevestigd mkb te stimuleren en zo de regionale economie een duw in de rug te geven. Met behulp van het Groei MKB-Programma wil REWIN de ontwikkelingen en behoeften binnen het mkb kennen en op basis daarvan initiatieven nemen die resulteren in meer innovatie en snellere groei. Op deze wijze wordt het mkb ondersteund bij hun groei-, innovatie- en internationaliseringsambities.

Doel van het Groei MKB-programma is om:

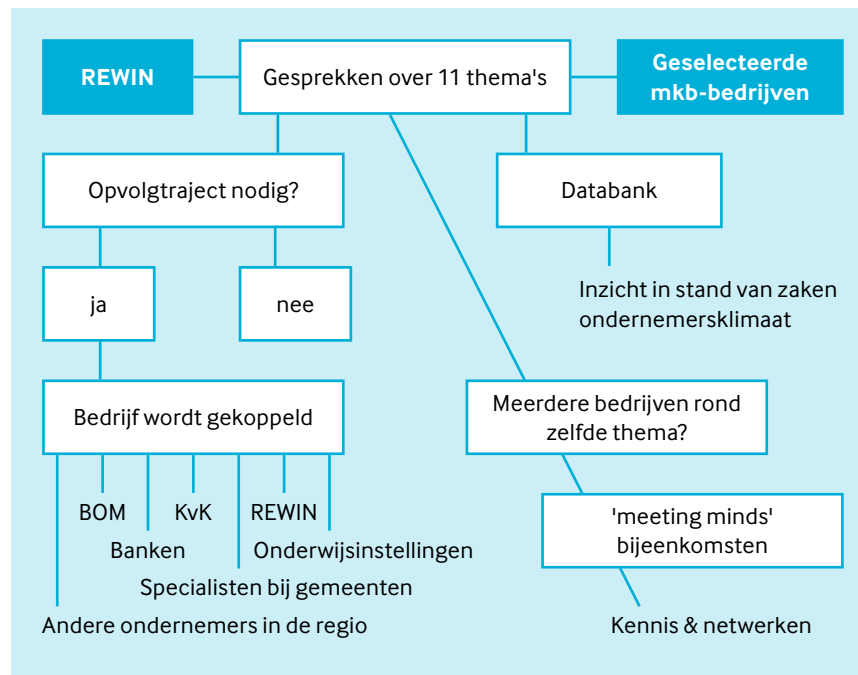
- proactief in contact te treden met bedrijven als strategische sparring-partner op elf thema's;
- op basis van behoefte direct verbindingen te leggen met andere mkb'ers, publieke en zakelijke dienstverleners en de diverse regionale programma's;
- informatie te beheren en uit te wisselen, zodat effectieve en duurzame dienstverlening plaatsvindt;
- het marktfalen in de dienstverlening te signaleren en zo mogelijk, door ontwikkeling van concrete producten, op te lossen.

De doelgroep van het programma bestaat uit mkb'ers (10 tot 250 fte) die willen innoveren of nieuwe markten willen aanboren.



Aanpak

In 2016 zette REWIN, samen met de gemeenten Breda en Roosendaal, het Groei MKB-Programma als pilot op. Vanaf begin 2017 is het programma uitgebreid naar alle zeventien gemeenten in de regio West-Brabant. De aanpak bestaat uit een aantal onderdelen. Iedere gemeente identificeert een aantal mkb'ers die een groeiambitie hebben. REWIN en de gemeenten kenden zelf al veel bedrijven in de regio. Daarnaast kwamen veel bedrijven in beeld doordat zij voorkwamen in een onderzoek door adviesbureau Buck Consultants. Samen met de accountmanager van de desbetreffende gemeente legt een accountmanager van REWIN bezoeken af bij de geselecteerde mkb'ers. Tijdens deze bezoeken wordt systematisch aan de hand van een vragenlijst



met elf thema's een diepgaand gesprek gevoerd met de directie over de wensen en ontwikkelingen die bij het bedrijf spelen. De elf thema's zijn:

- Ambitie;
- Innovatie;
- Duurzaamheid;
- Nieuwe markten;
- *Human capital*;
- Onderwijs;
- Vestigen;
- Financiering;
- Wetgeving;
- Netwerken;
- Digitalisering.

De uitkomsten van het gesprek worden binnen een week teruggekoppeld aan het bedrijf en verwerkt in een database. Op basis van het gesprek wordt bepaald of een opvolgtraject noodzakelijk, dan wel wenselijk is. Het bedrijf wordt dan gekoppeld aan andere ondernemers in de regio, specialisten bij de gemeente, REWIN, Brabantse Ontwikkelingsmaatschappij (BOM), KvK, banken, onderwijsinstellingen of andere partijen die het bedrijf verder kunnen helpen bij hun vragen en ambities. Het kan gaan om een traject omtrent innovatie, financiering, marketing, duurzaamheid, huisvesting of uitbreiding, contact met een onderwijsinstelling of om een verdiepingsvraag aan de gemeente.

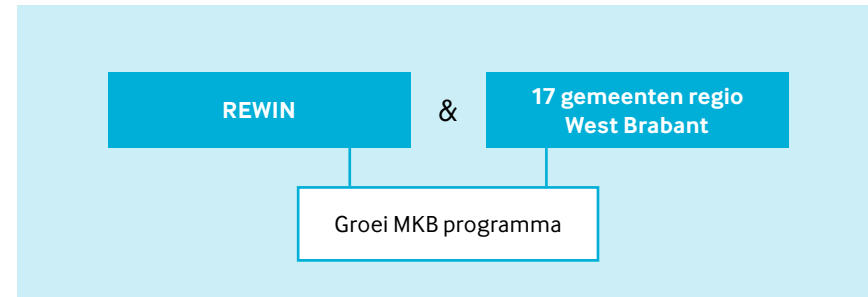
Als uit de gesprekken blijkt dat meerdere bedrijven behoefte hebben aan het opdoen en uitwisselen van kennis en ervaringen rondom een bepaald thema, organiseert REWIN een kleinschalige 'Meeting Minds'-bijeenkomst voor maximaal vijftien ondernemers uit de regio. Voorbeelden van thema's die tijdens dergelijke bijeenkomsten (drie per jaar) worden behandeld zijn Facility Sharing, Investor Readiness, Robotisering, Maakbedrijven & IT etc. Zo wordt de kennis van ondernemers vergroot, contacten uitgewisseld en het netwerk verstevigd en uitgebreid.

In het programma worden een viertal “icoonactiviteiten” onderscheiden die de ambitie van het programma weerspiegelen:

1. **Accountmanagement en mkb-netwerk.** Accountmanagement van het groeiende mkb onderhouden en uitbouwen. Daarnaast een mkb-netwerk in West-Brabant opbouwen middels mkb-gesprekken, drie keer per jaar ‘Meeting Minds MKB’ en regionale netwerkbijeenkomsten. Parallel een financieringsnetwerk opbouwen.
2. **Bedrijfsontwikkelingstraject.** Opzetten van een bedrijfsontwikkelings-traject waarin ondernemers met elkaar en met experts uit het netwerk aan hun bedrijf werken om hun groei en innovatie te versnellen.
3. **Industriële symbiose.** Industriële symbiose is het delen van restproducten, energie, warmte, faciliteiten en innovatie. Via een internationaal erkende methodiek worden industriële symbiose matches tussen bedrijven gestimuleerd. Daarna wordt met experts onderzocht wat de technische en economische haalbaarheid van ideeën is en hoe die daadwerkelijk kunnen worden gerealiseerd. Meer hierover is te vinden op www.symbiosis4growth.nl.
4. **Podium geven.** Periodieke portretten van ondernemers met best practices online delen en bundelen in ‘Roadtrip langs MKB-parels van West-Brabant deel 2’. Deel 1 is op de website van REWIN als download te vinden.

Op basis van de bedrijfsbezoeken en de opgehaalde informatie wordt een databank bijgehouden (MKB Monitor West-Brabant). De databank biedt inzicht in de stand van zaken van het ondernemersklimaat in de regio West-Brabant.

Deze aanpak staat of valt bij een nauwe onderlinge samenwerking tussen de accountmanagers van de zeventien gemeenten en REWIN. Twee keer per jaar komen zij samen om bijzonderheden met elkaar te delen, kennis en ervaringen uit te wisselen en te bepalen waarvoor extra aandacht noodzakelijk is.



Betrokken partijen, looptijd en kosten

Het Groei MKB-Programma begon in het najaar van 2016 als pilot in Roosendaal en Breda. Vanaf 2017 draait het programma voor alle zeventien gemeenten in West-Brabant. Het programma is inmiddels als reguliere aanpak opgenomen in de activiteiten van REWIN. REWIN is de partij die het Groei MKB-Programma aanstuurt in nauwe samenwerking met de zeventien West-Brabantse gemeenten. Het ontvangt daarvoor een bijdrage van de zeventien gemeenten van 225.000 euro per jaar. Daarmee worden de kosten bestaande uit 2 fte capaciteit plus communicatie- en andere projectkosten gedekt.



Resultaat & impact

Sinds de start begin 2017 zijn er inmiddels meer dan 150 ondernemers gesproken. En startten meer dan honderd individuele opvolgingstrajecten. Vier ‘Meeting Minds’-bijeenkomsten en drie ‘symbiosis 4 growth-bijeenkomsten’ vonden plaats en er is een boek uitgegeven ‘Roadtrip langs mkb-parels van West-Brabant’ met zeventien verhalen van groei mkb’ers. Via de kanalen van de gemeenten en REWIN vindt continue communicatie over het programma plaats.



Lessen & inzichten

- Het combineren van de lokale kennis en ervaringen van gemeentelijke accountmanagers met de regionale blik van REWIN is een succesfactor. Hierdoor kunnen koppelingen worden gelegd over de gemeentegrenzen heen waardoor ondernemers beter worden ondersteund bij hun groeiambities. Door het Groei MKB-Programma zijn de zeventien gemeenten in West-Brabant nauwer gaan samenwerken. Hierdoor kunnen zij van grotere waarde zijn in de ondersteuning van het mkb.
 - De systematische uitvraag op de elf onderscheiden thema's biedt structuur aan de persoonlijke gesprekken met ondernemers. Het zorgt ervoor dat er geen zaken onderbelicht blijven. Oorspronkelijk werd in de gesprekken het lijstje met thema's één voor één afgewerkt, maar inmiddels hebben de accountmanagers geleerd dat het gesprek met een ondernemer beter open kan worden ingegaan door te vragen waar voor de ondernemer de urgentie zit. Zo wordt aangesloten op de energie van de ondernemer en komt snel naar boven waar hij of zij behoefte aan heeft.
 - Belangrijke succesfactor is om na de gesprekken voor directe terugkoppeling te zorgen en continu met ondernemers te blijven communiceren en in contact te blijven. Hoewel dit arbeidsintensief is en lang niet altijd lukt, stellen ondernemers deze persoonlijke aandacht en aanpak op prijs.
 - De proactieve benadering van bedrijven levert vrijwel altijd inzichtvolle vervolgstappen op. Niet alleen in de ondersteuning van bedrijven bij hun groeiambities, maar ook ten aanzien van het verbeteren en aanscherpen van het lokale en regionale beleidsinstrumentarium. De gesprekken en systematische registratie van de uitkomsten leveren daar waardevolle input voor die nog beter kan worden benut. Zo is de systematische registratie van data over bedrijven in de regio niet alleen een belangrijk instrument om het accountmanagement goed uit te voeren, maar ook om het regionale economisch beleid aan te scherpen.
- Een goede invulling van een dergelijk programma vraagt om specifieke kennis en vaardigheden van de accountmanagers die de gesprekken en opvolging ervan uitvoeren. Van belang is dat ze de taal van ondernemers spreken, hun opgaven en uitdagingen snappen en hen daadwerkelijk verder kunnen helpen door verbindingen te leggen met andere ondersteunende partijen, regelingen of ondernemers. Bij voorkeur gaat het om mensen met ervaring in het bedrijfsleven.

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met Yvette Estourgie, y.estourgie@rewin.nl of Mathijs van Campenhout, m.vancampenhout@rewin.nl, REWIN West-Brabant.

Website waar tevens het boekje 'Roadtrip langs mkb-parels van West-Brabant' terug te vinden is: <https://www.rewin.nl/groei.html>