

MKB Businessversneller

Diverse regio's

MKB Businessversneller is een publiek-private samenwerking waarin provincies en gemeenten, ondernemersorganisaties en bedrijven samen regionale ondernemers helpen concrete groeistappen te maken. Door ondernemers met elkaar in bijeenkomsten aan de slag te laten gaan met vraagstukken waarin zowel de ondernemer als zijn bedrijf centraal staan, kan de ondernemer doelgericht aan de slag met concrete bouwstenen. Hiermee kan het bedrijf naar een volgende fase worden getild. Dit resulteert in toekomstbestendige bedrijven waar groeimogelijkheden optimaal worden benut.



Achtergrond en doel

MKB Businessversneller is opgericht als een reactie op de voor sommigen zorgwekkende cijfers over lage groei van mkb-bedrijven, zowel in arbeidsplaatsen, omzet als arbeidsproductiviteit. Veel van de mkb-bedrijven in Nederland maken nauwelijks groei door. Een belangrijke oorzaak is dat de juiste kennis, inzichten en tijd ontbreken om doelgericht aan de slag te gaan met vraagstukken die vaak buiten de dagelijkse bedrijfsvoering liggen. De ondernemers werken in dit programma met elkaar aan hun bedrijf. Zij voeden elkaar met nieuwe inzichten die de ondernemers vervolgens zelf vertalen in de praktijk.

MKB Businessversneller heeft daarbij twee concrete doelen:

- De ondernemer inzicht en overzicht bieden in zijn business(model);
- De ondernemer een sprong voorwaarts te laten maken in zijn business.



Aanpak

De aanpak van MKB Businessversneller is gebaseerd op drie uitgangspunten: (1) er is geen betere adviseur voor de ondernemer dan een andere ondernemer; (2) werken aan je bedrijf in plaats van in je bedrijf en; (3) je kan alleen maar groeien als ondernemer als je groeit in bewustzijn.

Het programma bestaat uit een praktische aanpak in zes modules in groepen van circa tien ondernemers. In een regio start meestal meer dan één groep tegelijk; voorafgaand aan de eerste module vindt een gezamenlijke kick-off-bijeenkomst plaats en na de zesde module een gezamenlijke slotbijeenkomst. In de zes modules gaan de ondernemers thematisch aan de slag met vraagstukken die zowel de kern van hun onderneming als de ondernemer zelf raken. Deze sessies vinden iedere maand plaats, waarmee het totale programma ongeveer een half jaar duurt. De in de bijeenkomsten opgedane inzichten worden omgezet in concrete acties, waarmee de ondernemer in de dagelijkse praktijk aan de slag gaat. Hij wordt hierbij ondersteund door een coach of adviseur van het programma.

Het programma bestaat uit de volgende modules:

- Gezamenlijke kick-offbijeenkomst;
- Module 1: de levenslijn en betekenis van het bedrijf staan in deze module centraal. Het gaat om vragen als 'waarom doet de ondernemer wat hij doet?' en 'welke toevoeging heeft het bedrijf aan de markt?';
- Module 2: in deze module wordt aan het thema leiderschap gewerkt. Aan

de hand van *'insights discovery'* wordt een kleurenprofiel opgesteld van de ondernemer. Deze verschaft hem meer inzicht in zijn persoonlijkheids- en leiderschapsprofiel in relatie met het verdienmodel van het bedrijf;

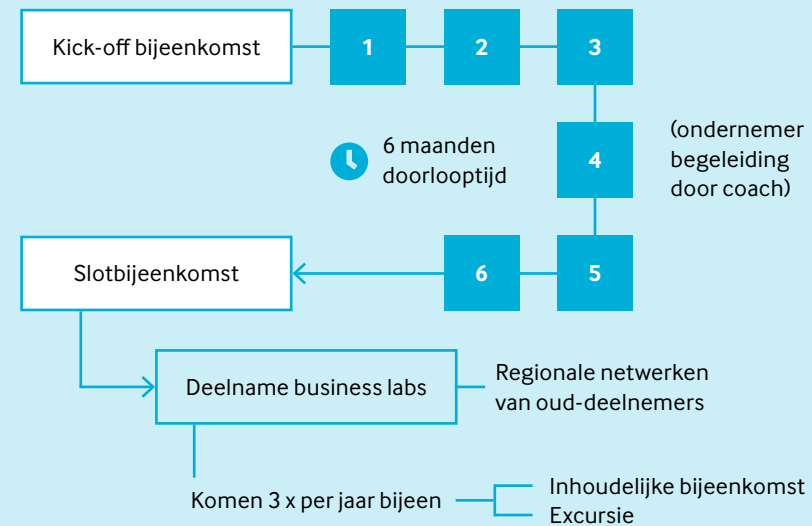
- Module 3: vanaf de derde module verschuift de aandacht van analyse naar ambitie. Met behulp van het Business Model Canvas wordt ieders onderneming nauwkeurig doorgelicht. Aan de hand van vragen als "wat blijft er over als het primaire product uit de onderneming wordt weggehaald, wat kun je dan nog met je bedrijf en hoe kijk je daar vervolgens tegenaan?" wordt de onderneming in een ander daglicht gezet. Dit levert een verfrissende kijk op;
- Module 4: in deze module staat centraal hoe het businessmodel en de marktstrategie optimaal op elkaar zijn aangesloten. Het daagt de deelnemers uit om focus aan te brengen in hun doelgroep en hoe ze deze zo efficiënt en effectief mogelijk kunnen bereiken;
- Module 5: in module 5 gaat de ondernemer aan de slag met zijn eigen Roadmap. Daarin staat de vraag centraal: "Waarom hij met zijn onderneming nog niet is waar hij zou willen zijn?". De ondernemer heeft een bepaald doel voor ogen, maar wat zijn de belemmeringen die hem of haar tegenhouden? Het 'ja maar'-antwoord moet hierin worden omgezet in een 'ja en'-antwoord;
- Module 6: in module 6 staat storytelling centraal. Aan de hand van een expert op het gebied van storytelling wordt gekeken naar het verhaal van de onderneming. Hoe kan de boodschap zo krachtig mogelijk worden gemaakt? Wat typeert de ondernemer en zijn bedrijf?

Na afloop van de zes modules volgt een plenaire slotbijeenkomst waarin ondernemers hun inzichten en verbeterpunten aan elkaar toelichten. Tevens worden de deelnemende ondernemingen gevraagd om aan te sluiten bij zogenaamde *Business Labs*. Dit zijn regionale netwerken van oud-deelnemers. Deze *Business Labs* tezamen vormen een landelijk netwerk van business versnellende bedrijven. Gemiddeld komen de *Business Labs* driemaal per jaar bijeen in inhoudelijke bijeenkomsten of een excursie.

3 Uitgangspunten

- 1 Er is geen betere adviseur voor de ondernemer dan een andere ondernemer.
- 2 Werken AAN je bedrijf in plaats van IN je bedrijf.
- 3 Je kan alleen maar groeien als ondernemer als je groeit in bewustzijn.

6 Modules

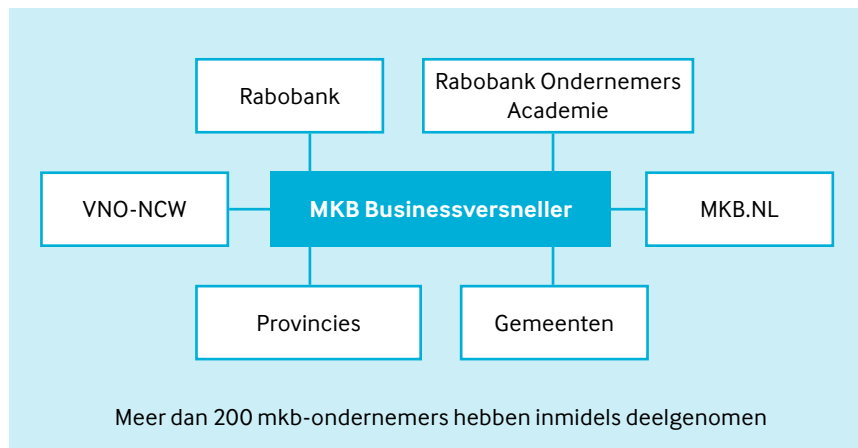




Betrokken partijen, looptijd en kosten

Wat in 2014 begon in Hoogeveen met zeven ondernemers is inmiddels uitgegroeid tot een goed gewaardeerd begeleidingsprogramma, waaraan al meer dan tweehonderd mkb-ondernemers hebben deelgenomen. Inmiddels zijn er vele partijen betrokken bij de ondersteuning van MKB Businessversneller, zoals de Rabobank, de Rabobank Ondernemers Academie, MKB Nederland, regionale VNO-NCW organisaties en verschillende provincies en gemeenten door heel Nederland.

De kosten van het totale Businessversneller-arrangement bedragen 3.950 euro per deelnemer. Dit bedrag komt niet volledig voor rekening van de ondernemer. De Rabobank draagt per ondernemer gemiddeld 1.000 euro bij en in een aantal provincies (Drenthe, Flevoland, Gelderland en Overijssel) bestaat voor MKB Businessversneller een voucherregeling. In deze provincies betalen de meeste ondernemers een eigen bijdrage van 1.000 à 1.500 euro, waarmee de financiële drempel voor deelname laag is. In andere provincies is de deelnemersbijdrage hoger.



Resultaat & impact

Evaluaties ingevuld door honderd van de in totaal tweehonderd deelnemende ondernemers leveren een gemiddelde beoordeling van een 8,2 op. Deelnemende ondernemers zijn lovend over de down to earth-aanpak van MKB Businessversneller. Het geeft nieuwe inzichten en zet aan tot concrete acties bij de ondernemer die gericht zijn op een krachtige impuls aan en een succesvolle verandering van zijn bedrijf. Uit deze evaluaties blijkt ook dat de werkgelegenheid bij deze honderd bedrijven fors toenam. Het gezamenlijke aantal fte nam toe van 1.750 bij aanvang van het programma tot 2.200 binnen duizend dagen na afronding van hun deelname aan de MKB Businessversneller. Een toename van 450 fte, wat neerkomt op een groei van 25 procent.

Daarnaast zijn er verbeteringen zichtbaar in vele andere bedrijfsindicatoren, zoals het verwachte rendement, de verwachte investeringen, aanboren van nieuwe klantgroepen en markten, export, opleidingsbudgetten voor het personeel, verhuizing naar een betere locatie, verbouwingen en de opening van nieuwe vestigingen.

Uit gesprekken met deelnemende ondernemers blijkt dat zij waarderen dat het programma ze een frisse blik en nieuwe inzichten biedt. Tinoi Diekmann van ingenieursbureau Sineth zegt hierover het volgende: "Het programma heeft mij het inzicht gegeven dat ik mijn MT veel meer moest betrekken bij de ontwikkeling van het bedrijf. We zijn als MT intensiever gaan samenwerken en hebben elkaar zodoende veel beter leren kennen. Het MT heeft nu veel meer het gevoel dat ze sturing kunnen geven aan het bedrijf. Dat heeft de betrokkenheid van het MT en van de teams die zij aansturen enorm versterkt." Daarnaast wordt het kijken in de keuken bij andere ondernemers zeer gewaardeerd. Normaliter zijn dit soort inblikjes zeldzaam, maar tijdens

dit programma krijgt de ondernemer de mogelijkheid om over de schouders van negen andere bedrijven mee te kijken. Ook het netwerk en het intensieve contact blijft na afloop van het programma vaak bestaan. Serge de Mul van Ultraware was één van de deelnemers aan MKB Businessversneller. “Ik ben veranderd in mijn rol als ondernemer en directeur van Ultraware. De inzichten zijn gekomen door te kijken en te luisteren naar de andere ondernemers uit de groep. Je moet er echter wel voor open staan om te willen werken aan jezelf, anders gebeurt er niets. De lange periode van intensief contact met een vaste groep ondernemers onder goede begeleiding heeft voor mij enorm goed gewerkt.”

Ook voor de ondersteunende betrokken partijen is MKB Businessversneller als tool waardevol gebleken. De provincie Flevoland gebruikte MKB Businessversneller om de regionale economische beleidsagenda vorm te geven. Voor de provincie was het van belang om dichtbij de ondernemer te komen en het economische beleid daarop in te stellen. Men wilde af van ‘de provincie als subsidieverstrekker’ en hulp gaan bieden aan ondernemers die dat nodig hebben. De financiële ondersteuning van MKB Businessversneller heeft bijgedragen aan de gewenste beleidswijziging.



Lessen & inzichten

- MKB Businessversneller laat zien dat wanneer je werkt aan de verdieping van de vaardigheden van de ondernemer, deze in staat is de koers van zijn ondernemerschap en bedrijf te (her)vinden. Daarmee creëert de ondernemer een versnelling in de groei van zijn organisatie.
- Door ondernemers met elkaar te laten sparren over thema’s die de kern van hun dagelijkse activiteiten raken, komen inzichten en actiepunten bloot te liggen waarmee de ondernemer direct aan de slag kan. Eén van

- de kernwaarden van MKB Businessversneller – ‘de beste adviseur voor een ondernemer is een andere ondernemer’ – blijkt dus uitstekend te werken.
- Uit evaluaties blijkt dat de werkmethode van MKB Businessversneller zichtbare resultaten oplevert, zowel in bedrijfsindicatoren als werkgelegenheid en omzet als in de mindset van de ondernemer.
- In provincies waar een voucherregeling beschikbaar is, is de drempel voor deelname aan het programma lager. Deze provincies investeren daarmee in hun economie. Erik Zigterman van de Rabobank Assen zegt hierover het volgende: “Ik zie goede resultaten bij de ondernemers die hebben meegedaan. Daar profiteren ook de provincies van in termen van sterke bedrijven met een groeiende werkgelegenheid. Een landelijke uitrol van dit programma is daarom zeer gewenst.”
- De sociale en menselijke kant van het ondernemerschap wordt door MKB Businessversneller op de voorgrond gezet. Groepsdynamiek is daarin van groot belang. Erik Zigterman (Rabobank Assen) zegt het als volgt: “Het is echt belangrijk dat bedrijven in de groep ongeveer met dezelfde problemen worstelen. Vaak zijn ze qua aantal medewerkers en omzetgrootte redelijk vergelijkbaar. De samenstelling van de groep is cruciaal voor het succes van het programma. Concurrenten bij elkaar in de groep zetten, is geen goed idee want dat gaat ten koste van de openheid. Maar het gaat prima als bedrijven die in dezelfde sector werkzaam zijn of elkaar al kennen als toeleverancier of afnemer bij elkaar in de groep zitten.”

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met Joep Firet, Business Versneller Coach, joep.firet@business-versnellers.nl of Bart Vermeulen, Business Versneller Coach, bart.vermeulen@business-versneller.nl

Zie ook: <http://business-versnellers.nl>