

VHG-leden nemen deel aan carrousel MKB Winstpunt

Leren van collega's



"De deelnemers zijn gedreven vakmensen. Ondernemers die verder kijken dan hun neus lang is."

Over MKB Winstpunt

MKB Winstpunt is een initiatief van MKB-Nederland en de Rabobank. De afgelopen jaar heeft deze stichting ruim 75 bedrijven projectmatig ondersteund bij het doorvoeren van vernieuwingen. De deelnemende bedrijven hebben nieuwe klanten gevonden, omzet gehaald uit nieuwe producten/diensten en/of intern de zaken anders ingericht. Dankzij het project hebben zij gericht gewerkt aan vernieuwing van hun onderneming.

Meer weten?

Kijk op www.mkbwinstpunt.nl of bel met VHG-ondernemers-helpdesk (030) 659 55 50

Wat gebeurt er als vijf ondernemers vijf keer een dagdeel met elkaar van gedachten wisselen over bedrijfskwesties waarmee ze te maken hebben? Vijf VHG-lidbedrijven deden het, als vervolg op de bijeenkomst 'Groeikansen voor groene ondernemers' die Branchevereniging VHG eind vorig jaar organiseerde in samenwerking met MKB Winstpunt (zie ook VHG Magazine nr. 6 – december 2011).

Het leverde inspirerende discussies en inzichten op.

Door Annemieke Bos

"We noemen zo'n serie sessies een carrousel", legt Egbert Reerink van MKB Winstpunt uit. "Meestal is de carrousel onderdeel van een adviestraject dat we met een bedrijf doorlopen. Zo'n traject liep al bij Van de Bijl en Heierman in Opheusden. Daar hebben we qua omvang passende bedrijven bij gezocht uit andere regio's die interesse hadden om mee te doen."

Beurtelings een vraagstuk centraal
Tijdens de carrousel staat iedere keer één deelnemer (de gastheer) centraal

over het geopperde." Er vindt ook een rondje 'roddel' plaats. "De ondernemers geven hierin hun mening over de gastheer en diens competenties in het licht van de vraagstelling. Dat kan best confronterend zijn." Tot slot volgt er nog een laatste adviesronde. "De gehele sessie duurt vier uur. We maken ook een ronde door het bedrijf, dat geeft vaak veel informatie."

Snel schakelen
Hoe verschillend de deelnemers aan de carrousel ook waren, het is Reerink

Wat te doen op een krimpende markt?

met zijn vraagstelling. Hij vertelt wat over zijn bedrijf en presenteert zijn case. Reerink: "Dan moet je denken aan opvolgingskwesties, wat te doen op een krimpende markt, hoe ga je om met de planning, met seizoensfluctuaties. De andere deelnemers stellen vervolgens vragen om de vraagstelling helder te krijgen", stelt Reerink. Daarna volgt een ronde waarbij de deelnemers hun suggesties en ideeën op tafel leggen. "De gastheer moet dan even niets zeggen. Het gaat erom dat er vrijuit wordt gesproken, zonder een oordeel te vellen

opgevallen dat het allemaal zeer gedreven vakmensen zijn. "Ondernemers die verder kijken dan hun neus lang is. Er was een leuke dynamiek onderling, men was echt bereid om van elkaar te leren. Dat is dapper, want soms kom je even heel dichtbij. Doordat men uit dezelfde sector komt en elkaar dus goed begrijpt, konden we snel schakelen en echt de diepte in gaan. Je moet de carrousel zien als een opmaat naar een adviestraject waarin we de kwesties die zijn besproken verder kunnen uitdiepen." ■



Wiljan Visser



Gijs van Heuven



Hans Hendriks

Wiljan Visser, Visser Tuinvormgeving en -realisatie: 'Bedrijf verplaatsen of niet?'

"Deelnemen aan de carrousel was een leerzame ervaring voor mij. Ik was vooral benieuwd hoe andere ondernemers tegen mijn bedrijf aankijken. Het heeft me de ogen verder geopend voor nieuwe mogelijkheden. Je wordt toch soms een beetje bedrijfsblind. Heel verschillende meningen waren er over mijn vraagstuk over verplaatsing van mijn bedrijf. Daar liep ik al een tijd over na te denken. Het bedrijf is nu gevestigd aan de doodlopende weg en er is eigenlijk te weinig oppervlakte. Om efficiënter te kunnen werken wil ik verhuizen naar een andere locatie, die weliswaar duurder is. Dat plan ga ik doorzetten. Ik heb de feedback van de collega's niet als kritiek opgevat. Het is in feite onbetaald advies dat je krijgt op deze manier. Daarom vind ik het een heel goed initiatief van Branchevereniging VHG en MKB Winstpunt om dit zo aan te bieden."

Gijs van Heuven, Buiten Zorg Groenspecialisten: 'Groeien door overnames?'

"De invulling van het ondernemerschap houdt mij bezig en ik was benieuwd hoe collega's daarmee omgaan. Het was grappig om te zien dat een ieder op zijn eigen manier invulling geeft aan zijn leidinggevende functie. De één hecht veel waarde aan een mooi machinepark, de ander is vooral gericht op het vasthouden van personeel en weer een ander is gefocust op de presentatie aan de klant. Zelf ben ik veel met de cijfers bezig en neem ik op basis daarvan besluiten. Ik heb tijdens de bijeenkomsten mijn vraagstuk over overnames aan de orde gesteld. Kan ik het beste groeien door stap-voor-stap overnames te plegen of zal ik het in één keer proberen te bereiken? Nieuwe klanten werven is niet makkelijk in deze tijden. Met een overname bereik je in één klap een flinke nieuwe klantenkring. Ik ben wel aan het denken gezet, onder andere over de risico's. Momenteel werk ik een plan uit om regionaal een nauwe samenwerking op touw te zetten met andere bedrijven."

Hans Hendriks, Hendriks Hoveniers: 'Hoe zorg je vandaag voor continuïteit?'

"De carrousel is een mooie gelegenheid om bij elkaar in de keuken te kijken. Het is goed om regelmatig te spreken met collega's met ongeveer dezelfde omvang bedrijven en te horen waar anderen zoal mee te maken hebben. Zelf heb ik het onderwerp continuïteit ter sprake gebracht. Hoe houd je in deze tijd de groei vast? Waar haal je de opdrachten vandaan nu de prijzen onder druk staan? Je gaat niet meteen met de oplossing naar huis, maar dat was ook niet de bedoeling voor mij. Veel meer was het doel om eens te sparren en elkaars visie te vernemen. En daarin zijn we geslaagd."