

## CEO-SCHOOL

# Speciale opleiding voor managers van 'groeibedrijven'

**Ilse Zeemeijer**  
Amsterdam

Aan 'accelerators' en 'bootcamps' voor start-ups geen gebrek. Maar voor ondernemers die de grens van € 1 mln omzet hebben behaald, staan een stuk minder hulptroepen klaar. Twee ondernemers en een investeerder willen daar wat aan doen en starten een programma waarmee techbedrijven de groei kunnen versnellen. Zowel de ceo als het managementteam wordt kritisch onder de loep genomen. 'Een te groot ego staat groei in de weg.'

De opleiding, die bestaat uit tien bijeenkomsten verspreid over een jaar, is een initiatief van investeringsfonds Value Creation Capital en de twee ondernemers Kees de Jong en Pieter van Osch van Spark Entrepreneur Education.

Niet alleen ceo's, maar ook het managementteam doet mee. 'Een groeibedrijf is geen onemanshow', zegt Ronald Wissink van Value Creation Capital. Dit betekent ook dat ondernemers tijdens het programma de vraag krijgen of ze wel de juiste mensen in huis hebben om de groei te realiseren. 'De ondernemer moet kritisch naar zichzelf en het managementteam durven kijken. Als de ondernemer vaar-

**Voorals mannelijke ondernemers denken dat ze falen als ze hulp inschakelen. Dat is een barrière**

digheden mist en die aanvulling zit niet in het managementteam, dan moet je daar wat aan doen.'

Volgens Wissink is er grote behoefte aan een opleiding die ondernemers verder helpt. 'Je merkt dat er een ander slag ondernemer ontstaat dat makkelijker informatie en ervaringen deelt. De ondernemer die alles zelf wil doen en zegt "bemoei je er niet mee", kom ik steeds minder tegen.' Toch reageert niet elke ondernemer enthousiast, merkt Wissink. 'Vooral mannelijke ondernemers denken dat ze falen als ze hulp inschakelen. Dat is nog een psychologische barrière.'

Ondernemers kunnen zich deze houding steeds minder permitteren, vinden de initiatiefnemers. Wissink: 'Een te groot ego staat groei in de weg.' Pieter van Osch van Spark: 'Doordat de markt en technologie zo snel veranderen, hebben ondernemers geen tijd om het wiel zelf uit te vinden. Dit programma helpt om de fouten die andere ondernemers al eens hebben gemaakt, te voorkomen. Daardoor kunnen ze sneller groeien.'

De grote vraag is uiteraard of je snelle groei via een programma onder de knie kunt krijgen. Wissink denkt van wel. 'Ook al heeft elk bedrijf zijn eigen dna, zo'n 80% van de groeifase is voor elk bedrijf hetzelfde.' Het gaat dan bijvoorbeeld om de vraag hoe bedrijven om moeten gaan met hun distributiepartners en hoe ze het verkoopapparaat mee laten groeien. 'We kunnen geen garantie geven voor succes, maar we kunnen de kans op groei wel vergroten.'