

# HighGrowthAwards

Port4Growth, het platform voor groeiondernemers, organiseert in samenwerking met PricewaterhouseCoopers en de Rabobank de verkiezing voor snelgroeiende bedrijven in de regio: de High Growth Awards. De uitreiking van de prijzen vindt plaats op 17 november 2009 in Theater De Flint te Amersfoort. Hieronder een aantal deelnemers aan het woord.

## Kanshebbers High Growth Awards

Atila Aytikin – Directeur Triodor



### Wat doet uw bedrijf?

“We doen softwareontwikkeling met de backoffice in Istanbul en de frontoffice in Amsterdam. Daar zetten we teams op voor Nederlandse, Duitse, Belgische en Zwitserse bedrijven, die werk uitbesteden aan ons team in Turkije.”

### Hoeveel groei heeft u de afgelopen 3 jaar behaald?

“Meer dan 250%. Ik kan nu mijn prognose voor 2010 al opstellen op basis van de huidige omzet en de huidige contracten, dan groeien we weer minimaal 40 a 50 %.”

### Waarom heeft u zich ingeschreven voor de High Growth Awards?

“Omdat het een professioneel platform is en wij willen ook kenbaar maken in de markt dat we een gezonde groeier zijn. We hebben vorig jaar de Amsterdamse Ondernemersprijs gewonnen. Dan zie je ook dat er enorm veel waardering komt vanuit de markt.”

### Wat gaat u doen als u de award wint?

“Eerst intern een feest geven! Het is voorname-lijk een waardering voor de hele groep.”

Peter van Kruijsdijk – Directeur Food Processing and Partners



### Wat doet uw bedrijf?

“We ontwikkelen en produceren vlees-, vis- en ei-producten waarmee onze afnemers betere gemaksvoeding efficiënter kunnen produceren.”

### Waarom heeft u zich ingeschreven voor de High Growth Awards?

“Ik kreeg het verzoek vanuit Port4Growth. Het was een korte invuloefening en ach, wie weet! Het is altijd leuk voor een stukje publiciteit.”

### Wat gaat u doen als u de award wint?

“De dingen goed blijven doen zodat we door-groeien natuurlijk, om volgend jaar weer te winnen!”

### Hoeveel groei heeft u geboekt in de afgelopen drie jaar?

“Jaarlijks zo'n 18 à 19%. We groeien zo hard omdat de dingen die we doen, goed doen. Het concept dat we hebben is goed. Dat wil zeggen, we voeren een stukje customer intimacy strategie richting onze afnemers. Onze product-ontwikkelingsafdeling heeft een belangrijke bijdrage geleverd aan onze groei. Al met al hebben we een heel hoog service level.”

Henk Strootman – Directeur Strootman Group



### Wat doet uw bedrijf?

“We kopen bij fabrikanten zoals Nestlé, Unilever, Procter & Gamble en Van Nelle zoetwaren, chocola-producten en andere producten in. Dit gebeurt in grote hoeveelheden tegen

scherpe prijzen. We verkopen dat vervolgens aan bedrijven die geen klant bij die fabrikant zijn. In Nederland kun je denken aan de verkoop van chocolade aan de Zeeman, de Action of de Wibra, dat soort kanalen.”

### Hoeveel groei heeft u geboekt in de afgelopen drie jaar?

“De afgelopen drie jaar gingen we van 26 miljoen in 2006, naar 33 miljoen in 2007 naar 41 miljoen in 2008. Dit komt omdat we succesvol zijn in het ontwikkelen van ons concept. Er zijn steeds meer landen waar we dit doen en we maken dus steeds meer nieuwe klanten.”

### Waarom heeft u zich ingeschreven voor de High Growth Awards?

“We hechten er waarde aan om te laten zien aan de buitenwereld, maar ook aan de medewerkers hier, dat we erg ambitieus zijn. Het is een werkversterker.”

DE HIGH GROWTH AWARDS EN HET HIGH GROWTH FORUM WORDEN GEORGANISEERD DOOR PORT4GROWTH IN SAMENWERKING MET PRICEWATERHOUSECOOPERS, RABOBANK. BIZZ IS BETROKKEN ALS MEDIAPARTNER.