

(Te) harde groeiers Brabant verzamelen zich

Groeibedrijven gaan samen

problemen aanpakken.

EINDHOVEN - Brabantse bedrijven die (te) hard groeien, kunnen terecht op een nieuw platform opgezet door Port4Growth. Het is de bedoeling om samen groeiproblemen aan te pakken.

Een goede zaak, vindt Joris van der Waart van het Eindhovense communicatiebureau Gleijn en

van der Waart, zelf een zogenaamd groeibedrijf. „Er is veel aandacht voor starters en bedrijven die het al gemaakt hebben. De groeibedrijven vallen een beetje tussen de val en het schip.”

De eerste bijeenkomst vindt vandaag plaats, bij Gleijn en Van der Waart. Dat bedrijf bestaat elf jaar en telt, inclusief zusterbedrijven Blick en Beet, vijftig medewerkers. „Groeiondernemer” Joris van der Waart (32): „Een ondernemer is geen manager, boekhouder, marke-

teer. Een ondernemer heeft een idee en werkt dat met passie uit. Soms wordt hij door zijn eigen succes overvallen. Het is de kunst om te groeien en toch het unieke te behouden. Een apart punt zijn de financiën. Een bedrijf dat groeit moet continu investeren, maar hoe doe je dat?”

De financiën is het eerste onderwerp dat de stichting Port4Growth onder de loep neemt. Er zijn in totaal zes groethema's geselecteerd.

En hoe houdt groeiondernemer Van der Waart zelf zijn hoofd (en onderneming) koel? „We zorgen er bijvoorbeeld voor dat klanten, leveranciers en medewerkers een toegevoegde waarde van ons meekrijgen. Vinden, binden, boeien; zo simpel is het.”

www.port4growth.nl

Er is een platform opgericht voor bedrijven in Brabant die (te) hard groeien. Vandaag vindt een eerste bijeenkomst plaats.

Een 'groeiondernemer' ...
heeft een bedrijf dat minimaal vijf jaar bestaat en tussen tien en duizend werknemers telt; is directeur en mede-eigenaar; heeft de nodige bedrijfservaring (bijv. door eerder eigen bedrijf); staat open voor ideeën; herkent groeiproblemen; zoekt aansluiting met andere groeiondernemers.