



2011

HighGrowthForum

6 juni Fort Voordorp, Groenekan



Het verhaal van de haven voor groei

Waarom groeit het ene bedrijf sneller en beter dan het andere? Ambitieuze groeiondernemers stelden zichzelf deze vraag in het kader van een landelijk onderzoek naar groei. Hun belangrijkste bevinding? Klankborden met gelijkgestemde ondernemers is ontzettend waardevol. Het inspireert, levert nieuwe ideeën op en geeft praktische handvatten. De ondernemers bouwden een veilige haven voor collega-groeiers om elkaar te ontmoeten en van elkaar te leren. Zij brachten groei-experts bij elkaar op de kade en richtten een vuurtoren op van groeikennis en ervaringen die als lichtende voorbeelden dienen. Zij concludeerden dat je collega-groeier de beste adviseur is en realiseerden Port4Growth, een uniek netwerk van groeiondernemers.

Deelnemekosten

De kosten voor deelname bedragen € 495,- per persoon (exclusief btw)

Aanmelden

Via www.highgrowthforum.nl kunt u zich aanmelden.

Meld je aan als Member van Port4Growth

Meer info: www.port4growth.nl.

Preferred Partners



Initiatiefnemer

Gouden Partners



Kennispartners

Zilveren Partners



www.highgrowthforum.nl



D-Day voor Groei

Ondernemen moet je NU doen!



Programma

6 juni 2011

HighGrowthForum

09.00-10.00

Ontvangst en registratie

10.00-10.05

Opening

Monique Ooms, onze dagvoorzitter, geeft de ondernemers in de zaal een inleiding op het achtste High Growth Forum.



10.05-10.45

Jitse Groen van thuisbezorgd.nl

Jitse Groen is oprichter, directeur en 100% eigenaar van Thuisbezorgd.nl. Het bedrijf verwerkte in 2010 in Nederland alleen voor 72 miljoen Euro aan bestellingen van bezorgmaaltijden, voornamelijk pizza, shoarma en Chinees. Jitse verteld open en eerlijk hoe hij deze groei waar heeft kunnen maken.



10.45-10.55

Renée Bergkamp, DG van Ministerie van Economie, Landbouw en Innovatie

Welkomstwoord en een actuele kijk op ondernemen.



10.55-11.15

Lancering Financieel Groeimodel door Rico Niesten, Directeur Markt & Formules Bedrijven Rabobank Nederland samen met ondernemers

Het Financieel Groeimodel geeft financiële knelpunten in de verschillende groeistadia van een onderneming weer. Door middel van een model en een scan krijgen ondernemers nuttige adviezen van collega-ondernemers en Rabobank om deze knelpunten op te lossen.



11.15-11.45

Netwerken en koffiebreek

Aan de slag in het Growth Café en in de interactieve groeiworkshops

Vergelijkbaar met een gewoon café gaan we met collega-ondernemers en groei-experts in kleine groepen met elkaar interactief aan de slag met actuele groeithema's en knelpunten. We klankborden inhoudelijk, wisselen visies en ideeën uit en leren nieuwe collega-ondernemers kennen. We slaan de handen ineen en werken samen aan mogelijke oplossingen.

Parallel worden in workshops specifieke groeithema's aangepakt waarbij onderling en met experts kennis en ervaring wordt uitgewisseld. We leren en inspireren om sneller en beter te groeien.

11.45-12.45

Ronde 1 Growth Café en workshops

Zie boven.

12.45-13.45

Netwerken en lunch

13.45-14.45

Ronde 2 Growth Café en workshops

Zie boven.

14.45-15.30

15.30-16.15

16.15-16.30

16.30-17.15

17.15-17.30

17.30-18.00

18.00-

Jan-Willem van Doorn, CEO ASPIDER Group

Jan-Willem begon zijn loopbaan bij ASPIDER in 2000 als investeerder en adviseur. Sinds 2005 is hij CEO. Jan-Willem zal vandaag samen met **Sebo Havinga** van Grant Thornton zijn groeiknelpunten en toekomstvisie met u delen.



Ondernemers in debat over De Weg Naar Het Nieuwe Werken

Arjan Oude Kotte (Director Small and Midmarket Solutions & Partners bij Microsoft) en 3 ondernemers die het traject De Weg naar het Nieuwe Werken hebben gevolgd in discussie met de zaal over Het Nieuwe Werken. Deze ondernemers zijn Remco Doeve van Creaforti, Arnaud de Wilde van PST Business Solutions en Frank Verleg van Blömer accountants.



Netwerken en pauze

Piet van Vugt, 'Ondernemen in de toekomst'

Piet van Vugt is een ondernemer pur sang. Zijn ondernemersgeest heeft aan de basis gestaan van tientallen ondernemingen, waaronder zijn huidige organisatie Nobel, waar hij al sinds 1989 aan verbonden is. Piet informeert ons over de veranderende rol van de ondernemer en het ondernemen in de toekomst.



'Port4Growth en de toekomst' door Joop de Jong, mede-oprichter van Port4Growth



Ben Tiggelaar, 'Wat snelle groeiers anders doen ...'

Ben Tiggelaar vertelt over zijn onderzoek dat hij samen met de ondernemers van Port4Growth uitvoert. Vraag is: welke persoonlijke gedragsveranderingen bij ondernemers leidt tot groei van hun onderneming en welke technieken gebruiken ondernemers om deze gedragsveranderingen te realiseren? De ondernemers in de zaal worden uitgenodigd om mee te denken. De eerste tip van de sluier wordt opgelicht. Het onderzoek wordt eind van het jaar afgesloten en in januari 2012 worden de resultaten gepresenteerd tijdens een exclusief éénmalig event 'Groeï in één dag!'



We sluiten de dag af met een toast

Een geslaagd evenement wordt natuurlijk afgesloten met een gezellige borrel waar nagepraat kan worden over alle opgedane kennis en inspiratie. De plannen zijn gepresenteerd. We gaan over tot concrete actie. Dit is de aftrap voor D-Day voor Groei.

Je collega-ondernemer is je beste adviseur

Meld u aan op: www.highgrowthforum.nl