

# “Groei is een keuze”

## HIGH TECH FORUM

Het congres voor en door (potentiële) groeiondernemers  
9 juni 2004, de Meervaart, Amsterdam

PLATINA SPONSORS:

**Deloitte.** **Microsoft®**

GOUDEN SPONSOR:

PRICEWATERHOUSECOOPERS 

ZILVEREN SPONSORS:

CENÉ  BANKIERS  **CORDYS**  **TIE**  **PRIME TECHNOLOGY VENTURES**

KENNIS PARTNERS:

**Berenschot** **McKinsey&Company**  **GROWTH CONSULT**  **UNIVERSITEIT NYENRODE**  
THE NETHERLANDS BUSINESS SCHOOL

ORGANISATIE:

 **livesolutions** **Skillcity** **MEDIA PARTNERS:** **EMERCE** **FEMBUSINESS**

INITIATIEFNER:

 **Port4Growth** **CREATIVE DESIGN:**  do your audience a favour

### Leren van succesvolle ondernemers

Op één dag wordt de schijnwerper gericht op de groeiende technologiebedrijven die onder andere door innovatie groei hebben weten te realiseren. Gedurende de dag kunnen (potentiële) groeiondernemers in gesprek komen met inmiddels succesvolle technologiebedrijven en deelnemen aan workshops om antwoorden te krijgen op specifieke groeiproblemen. Bekende leiders op het vakgebied zullen inspirerende boodschappen meegeven aan de deelnemers. En last-but-not-least zullen ondernemers nadrukkelijk de gelegenheid hebben om elkaar op een informele wijze te ontmoeten en praktijkervaringen uit te wisselen.

### Vraagstelling van het event

Waarom groeit het ene technologiebedrijf wel en het andere niet onder dezelfde omstandigheden? Hoe kan ik als technologiebedrijf groeien?

### Groei is een keuze

Driekwart van de snelle groeiers plant groei bewust vooraf zonder zekerheid te hebben over de daadwerkelijke realisatie. Succes blijkt te worden bepaald door het maken van de juiste keuzen op zes gebieden: strategie, kapitaal, eigendom, automatisering, marktpositionering en business partners. In de parallelsessies wordt dieper ingegaan op deze zes gebieden, waarbij specialisten van toporganisaties uw vragen beantwoorden en hun eigen visie geven.

### Voor wie bestemd?

Ondernemers en besissers van groeibedrijven uit de technologiebranche: Internet, Telecom, Software, Media, Biotech en High Tech Manufacturing (10 tot 1000 medewerkers). En de ondernemers die willen groeien!

### Wat krijgt u?

Antwoorden op uw groeivragen van inmiddels succesvolle groeiondernemers. Suggesties voor verbeteringen van uw eigen groeistrategie en uitvoering. Nieuwe contacten met collega groeiondernemers en deskundigen om ook na het congres voort te kunnen bouwen op uw opgedane kennis en ervaring. De definitieve onderzoeksrapporten met resultaten.

# Innoveer & Groei!

Op woensdag 9 juni wordt in de Meervaart te Amsterdam specifiek voor technologie bedrijven een toonaangevend evenement georganiseerd dat in het teken staat van innovatie en groei.

Na een periode van economische tegenwind staat het Nederlandse bedrijfsleven aan de vooravond van nieuwe groei.

Welke organisaties hebben zich tijdens de aanvankelijke groei en latere stagnatie van de economie het beste voorbereid op de toekomst? Welke valkuilen hebben zij weten te vermijden? Welke strategie heeft zich bewezen als de beste? Wat is het geheim van hun groei? Kortom: hoe wordt uw bedrijf een snelle groeier?

Op deze dag vertellen inmiddels succesvolle groeiondernemers hoe zij zaken hebben aangepakt. Inhoud en kennis van hoog niveau worden u geboden door de presentatie van onderzoeksresultaten van het landelijk onderzoek naar groeibedrijven. Groeisucces wordt bepaald door de juiste keuze op zes duidelijke deelgebieden.

# PROGRAMMA

## High Tech Forum 9 juni 2004 de Meervaart Amsterdam

### 8.00 - 9.45 Breakfast circles

U kunt aanschuiven aan het ontbijt en met ervaren groeiondernemers en groeideskundigen spreken. Elke tien minuten wordt van plaats gewisseld zodat u in twee uur tijd zo'n tien één op één gesprekken voert. Nog vóór het begin van het hoofdprogramma heeft u van collega-ondernemers en deskundigen zelf kunnen horen waarom zij gegroeid zijn en hoe u uw bedrijf kunt laten groeien. (slechts een beperkt aantal plaatsen)

### 9.50 - 10.45 Opening

Prof. dr. ir. Han Gerrits (bijzonder hoogleraar Technologie en Innovatie Vrije Universiteit Amsterdam) leidt de centrale vraagstelling als dagvoorzitter van het High Tech Forum in. Wat doet groei met de ondernemer zelf?

### Presentatie Landelijk Groeionderzoek Ministerie van Economische Zaken



Staatssecretaris mevrouw ir. Karien van Gennip MBA presenteert het landelijke onderzoek naar groeibedrijven en geeft haar beleidsvisie op ondernemerschap. Deelnemers krijgen het volledige onderzoek in boekvorm uitgereikt.

### Toelichting resultaten Landelijk Groeionderzoek

Drs. ing. Joop de Jong (directeur Growth Consult en mede-onderzoeker van het landelijk uitgevoerde groeionderzoek) geeft een nadere toelichting op de resultaten van het groeionderzoek.

### 10.45 - 11.15 Keynote

**Leerpunten van het spectaculaire groeisucces van CDS Engineering**  
CDS Engineering: praktische en persoonlijke leerpunten van een spectaculaire groei. Wat doet

groei met de ondernemer zelf? CEO en oprichter Dr. ir. Rombout Swanborn vertelt zijn bijzondere succesverhaal en deelt met u de valkuilen en de keuzen die zijn groei naar succes hebben bepaald.

### 11.15 - 11.40 Koffiepauze en business plaza

### 11.45 - 12.45 Parallelsessies Groeisucces wordt bepaald door de juiste keuzen op zes deelgebieden:

#### a. Groeistrategie

*Na de eerste fase van groei kunnen veel bedrijven hun (door)groeistrategie niet duidelijk definiëren.*

Na de startperiode van drie tot vijf jaar ontstaat de behoefte aan strategische keuzen: doorgroeien, stabiliseren of internationaliseren. Succesvolle groeibedrijven plannen vooraf de groei. Maar hoe doet u dat? Wat zijn de valkuilen en welke keuzen moeten er gemaakt worden om een succesvolle strategie uit te zetten?

**Spreker: Drs. ing. Kees Rippen (Senior Managing Consultant Berenschot)**

#### b. Automatisering

*Hoe kan ICT u helpen uw groeidoelstellingen te realiseren: nu en in de toekomst*

Juiste en tijdige keuzen op het gebied van technologie en automatisering spelen een sleutelrol in snelle groei. Explosieve groei hangt meestal samen met een innovatief gebruik van ICT. In deze sessie zullen groeiondernemers aangeven dat zij veelal bereid zijn om nieuwe mogelijkheden op basis van Internet en andere nieuwe technologie serieus te onderzoeken en toe te passen. Dit geldt voor zowel eigen interne toepassing als ook voor het toepassen van ICT in producten en diensten. Wat zijn volgens Microsoft de strategische ontwikkelingen op het gebied van ICT? Hoe kunt u daar uw eigen groeistrategie op af stemmen? Wat zijn vandaag de dag de mogelijkheden? Wat zijn de actuele do's en don'ts? Hoe realiseert u uw volle potentieel?

**Spreker: Drs. ing. Heleen van Offenbeek (Business Group Manager Microsoft Nederland)**

#### c. Eigendom: Overname en Opvolging Groeibedrijven zijn vaak onvoorbereid op overname of opvolging

Overname blijkt een belangrijk middel om te groeien. De trajecten ontstaan vaak naar aanleiding van persoonlijke contacten van de ondernemer. Beide partijen ontberen de expertise om het complexe proces tot een goed einde te brengen. Andersom zijn groeibedrijven ook interessant voor overname. Bedrijven worden verrast door overnamevoorstellen en ten opzichte van de overnemer bestaat een grote achterstand in kennis over en ervaring met deze trajecten.

Opvolging betreft het vinden van de ervaren manager die de oprichter of eigenaar (die geen rol van manager ambieert) kan opvolgen. Hier worden vaak lange en dure trajecten ingezet die uiteindelijk niet leiden tot het gewenste resultaat.

**Spreker: Ing. Hans Klaasse  
FB CMC (Managing Partner  
Deloitte)**

### 12.45 - 13.40 Lunch en business plaza

### 13.45 - 14.45 Vervolg parallelsessies

#### d. Kapitaal & Financiering

*Het vinden van groeikapitaal en financiering blijkt voor veel bedrijven een grote uitdaging*

Juist groeibedrijven hebben kapitaal nodig om door te kunnen groeien. In de huidige tijd zijn financiers zoals banken en venture capitalists zeer terughoudend. Aan de andere kant is er voldoende 'geld' en zoeken investeerders nieuwe mogelijkheden. Hoe vinden de groeibedrijven de juiste investeerders en andersom? Hoe zien deze trajecten eruit? Wat zijn de mogelijkheden? Op welke momenten moeten keuzen worden gemaakt?

**Sprekers: Aad Smits (Directeur Business Banking CenE Bankiers) en Sake Bosch (Prime Technologie Ventures)**

#### e. Marktpositionering, nieuwe business concepten en versterking sales

*Veel groeiers kunnen geen duidelijke keuzen maken ten aanzien van de marktpositionering en mogelijke nieuwe businessconcepten*

Veel groeibedrijven maken een zoektocht naar de juiste focus in hun marketing & sales. In de beginjaren is elke omzet welkom. Naarmate het bedrijf groeit ontstaat de behoefte aan focus. Er dienen keuzen te worden gemaakt voor marktbenadering en producten, vaak gekoppeld aan het professionaliseren van de salesorganisatie. Wat zijn in de huidige marktdynamiek de kenmerken van de strategie voor marktpositionering? Wat zijn de mogelijkheden, effecten en kansen van nieuwe en innovatieve Internetkanalen?

**Sprekers: Drs. Lambert Pater (Entrepreneur en Directeur MediaMaal) en Drs. Dick Raman (President & CEO TIE Holding)**

#### f. Vinden juiste business partner, kennisnetwerken/ alliance management Hoe vindt men de juiste business partners?

Groeibedrijven zoeken naar business partners om door te kunnen groeien. Meestal gebruikt men het eigen relatienetwerk. Men is zich ervan bewust dat dat beperkt is en eigenlijk vaak niet tot de beste businesspartner leidt. Dat betekent in veel gevallen teleurstellende resultaten: de partner blijkt niet de gewenste kwaliteit te kunnen leveren of om diverse andere redenen lukt de voorgenomen samenwerking niet. Welke keuzen moeten gemaakt worden om in elke groeifase het juiste netwerk van relaties op te bouwen? Hoe wordt de juiste relatie gelegd met technologie kennispartners zoals TNO, universiteiten, enz.? Hoe legt u de contacten?

**Sprekers: Frits Bussemaker (ASAP - Marketing & Alliance manager Staffware) en Ir. Fenrir van Koert (Senter)**

### 14.45 - 15.10 Koffiepauze en business plaza

### 15.15 - 15.30 Inleiding paneldiscussie Wat kunnen grote technologiebedrijven leren van kleine en andersom

Netwerken en marktschaal zijn cruciaal voor groei. Echter voor doorslaand succes is internationaal denken vanaf de start belangrijk. Zie hiervoor bijvoorbeeld de eerste toets van venture capitalists:

"Market size". Welke waarde hebben de kleinere, vaak flexibele en innovatieve bedrijven voor de grote bedrijven? Hoe kunnen grote bedrijven een bijdrage leveren aan kleinere bedrijven? Wat is de waarde van een gezamenlijke community zoals Port4Growth? Vanuit deze visie: Waarom groeit het ene bedrijf wel en het andere niet?

**Spreker: Sven Smit (McKinsey & Company)**

### 15.30 - 16.00 Paneldiscussie

Drs. Ben Tiggelaar (auteur, spreker, onderzoeker en performer) zal de zaal uitdagen tot stellingname en scherpe discussie. Waarom groeit het ene bedrijf wel en het andere niet? Wat is het geheim van groei?

**Panel: Sven Smit (McKinsey & Company), Steef Klop RA (Partner PricewaterhouseCoopers), Sylvia Roelofs (Directeur Nederland-ICT), Prof. dr. ir. Han Gerrits (bijzonder hoogleraar Technologie en Innovatie Vrije Universiteit Amsterdam)**

### 16.00 - 16.15 Lancering Port4Growth

*Het nieuwe platform voor groeibedrijven*

**Spreker: Joop de Jong (initiatiefnemer Stichting Port4Growth)**

### 16.15 - 16.45 Bibit Global Payment Services: hoe een Nederlands technologie- bedrijf een topgroei- op wereldniveau werd

Wat zijn de valkuilen op weg naar groeisucces? Wat zijn de leermomenten? Hoe stoot je door op internationaal niveau? Kortom Bibit ondernemer Drs. Pieter van der Does neemt u mee langs de weg van vele ervaringen, de up en downs tot en met de topprestatie op internationaal niveau. Naast de leermomenten ook de specifieke internationale ervaringen. Wat is zijn geheim van groei?

**Spreker: Drs. Pieter van der Does (Executive Vice-President, Bibit Global Payment Services)**

### 16.45 - 17.00 Afsluiting door dagvoorzitter en aansluitend netwerkborel

# INSCHRIJF FORMULIER

**Kosten: € 295 per persoon** (Prijzen exclusief 19% BTW)

## Gegevens organisatie

Naam organisatie \_\_\_\_\_

Vakgebied \_\_\_\_\_

Adres \_\_\_\_\_

Postcode \_\_\_\_\_ Plaats \_\_\_\_\_

Telefoon \_\_\_\_\_

Fax \_\_\_\_\_

Website \_\_\_\_\_

## Stuur de factuur ter attentie van:

Achternaam \_\_\_\_\_

Voorletters \_\_\_\_\_

Adres \_\_\_\_\_

Postcode \_\_\_\_\_ Plaats \_\_\_\_\_

Telefoon \_\_\_\_\_

Eventuele opmerkingen \_\_\_\_\_

Naam + Handtekening \_\_\_\_\_

Ik ben op de hoogte gebracht van High Tech Forum door: \_\_\_\_\_

Korting van toepassing op basis van introductie door: \_\_\_\_\_

Aan het einde van de dag worden uitgereikt:

- Het rapport met de resultaten van de CEO survey onder de technologiegroei-bedrijven van Deloitte
- Het volledige groeionderzoek, ter beschikking gesteld door het Ministerie van Economische Zaken

## U kunt zich inschrijven op 4 manieren:

- 1 Web **www.hightechforum.nl**
- 2 Fax **030 – 2300126**
- 3 Post **Stichting Port4Growth, Postbus 3180, 3502 GD Utrecht**
- 4 Telefoon **030 – 2995522**

Bij inschrijving gelden de algemene voorwaarden van High Tech Forum. Deze zijn kosteloos bij ons op te vragen.

**Annuleren** Tot drie weken voor datum kunt u, uitsluitend schriftelijk, annuleren. Wij bereken € 50 (excl. BTW) administratie kosten. Na het verstrijken van deze periode wordt het volledige bedrag in rekening gebracht. Mocht u uw toegangsbewijs willen overdragen aan een collega dan is dit uiteraard mogelijk.

## Gegevens deelnemer 1

Dhr/Mevr \_\_\_\_\_

Achternaam \_\_\_\_\_ Voorletters \_\_\_\_\_

Functie \_\_\_\_\_

Telefoon \_\_\_\_\_

Emailadres \_\_\_\_\_

Neemt 's ochtends deel aan parallelsessie: A/B/C  
Neemt na de lunchpauze deel aan parallelsessie: D/E/F

## Gegevens deelnemer 2

Dhr/Mevr \_\_\_\_\_

Achternaam \_\_\_\_\_ Voorletters \_\_\_\_\_

Functie \_\_\_\_\_

Telefoon \_\_\_\_\_

Emailadres \_\_\_\_\_

Neemt 's ochtends deel aan parallelsessie: A/B/C  
Neemt na de lunchpauze deel aan parallelsessie: D/E/F

## Gegevens deelnemer 3

Dhr/Mevr \_\_\_\_\_

Achternaam \_\_\_\_\_ Voorletters \_\_\_\_\_

Functie \_\_\_\_\_

Telefoon \_\_\_\_\_

Emailadres \_\_\_\_\_

Neemt 's ochtends deel aan parallelsessie: A/B/C  
Neemt na de lunchpauze deel aan parallelsessie: D/E/F

- Deelnemer(s) 1/2/3 wil(len) meedoen aan de Breakfast circles. (beperkt aantal plaatsen)
- Deelnemer(s) 1/2/3 wil(len) op de hoogte gehouden worden van ontwikkelingen rondom High Tech Forum. (Kopieer dit formulier indien u meer deelnemers wilt opgeven)

**Als u zich nu aanmeld voor High Tech Forum, krijgt u het 1e jaar 25% korting op een Emerce abonnement**

**Ja, ik wil een abonnement op Emerce!**

- Digitale versie: van € 45 nú voor **€ 33,75**
- Print versie: van € 55 nú voor **€ 41,25**
- Beide versies: van € 65 nú voor **€ 48,75**

Emerce is een onafhankelijk maandblad met zakelijke inslag. Interessante artikelen en achtergrondverhalen over de laatste technologische ontwikkelingen, opvallende interviews en kritische businessanalyses geven u een voorsprong in kennis. Emerce verschijnt zowel in drukvorm als in een digitale versie.