



Masterclass

: b z g \\
< g d l

Kddg dcYZgcZbZgh Y^Z
YZ ide l^aaZc WZgZA`Zc

- Hoe realiseer jij je groeiambities?
- Wat zijn de ervaringen van jouw collega-groeiondernemers?
- Hoe is jouw persoonlijke stijl en wat kun je hieraan verbeteren?
- Welke 'groei-kennis' is er en hoe pas je die in de praktijk toe?

Port4Growth, het platform voor groeibedrijven, organiseert samen met de Baak Management Centrum VNO-NCW en Syntens een viertal leerzame masterclassmodulen. Ben jij een ondernemer met groeiambities? Schrijf je dan snel in!

Het verhaal achter het succes van snelle groeiers
Bij elke module verzorgt een succesvolle groeiondernemer, die één of meer fasen verder is dan jij, de aftrap. Je hoort zijn of haar unieke verhaal over de 'weg naar de top'. Persoonlijke ervaringen, anekdotes, ups en downs voeren hierbij de boventoon. Vervolgens gaan de groeispecialisten, onder andere bekend van het landelijke onderzoek 'Snelle Groeiers & Innovatie', in de kleine kring uitgebreid in op de do's en don'ts voor succesvolle groei.

Ontmoet collega-groeiondernemers
Groeiondernemers voelen zich vaak 'lonely at the top'. Daarom staat deze masterclass ook in het teken van het ontmoeten van collega-groeiers. Zij blijken veelal je beste adviseurs. Niet alleen tijdens de masterclass, maar vaak ook nog jaren daarna. Doe er je voordeel mee.

Inschrijven
Schrijf je nu in: www.debaak.nl/ondernemen

Exclusieve bijeenkomsten met maximaal 16 potentiële groeiondernemers
Bedrijfs-grootte 15-35 medewerkers

Een initiatief van:



“Er wordt gesproken over jouw bedrijf en hoe jij daarin functioneert. Ik zag mezelf al die jaren vooral als ondernemer. Collega-ondernemers vertelden mij echter dat mijn kracht vooral zit in mijn charismatisch leiderschap. Volgens hen moest ik daar meer van profiteren. Dat was een echte eyeopener. Soms klopt je zelfbeeld niet met hoe anderen jou ervaren.”

Jelle Boelen, oprichter Vitae

Masterclass Emerging Growth

Je bent ondernemer van een organisatie die wil groeien of al stevig groeit. Anderen verwachten van jou dat je hieraan richting geeft en de juiste beslissingen neemt. Dat gaat je doorgaans goed af. Toch heb je wel eens behoefte om op adem te komen, ervaringen uit te wisselen met collega-ondernemers en nieuwe ideeën en kennis op te doen. Niet alleen over jouw eigen organisatie, maar bijvoorbeeld ook over jouw persoonlijke stijl. Tijdens deze exclusieve Masterclass Emerging Growth komt dit allemaal aan bod.

Daarbij staan de volgende drie uitgangspunten centraal:

1. Je collega is je beste adviseur

Uit de vele voorafgaande workshops en bijeenkomsten blijkt dat de beste tips en adviezen voor groeiondernemers afkomstig zijn van andere ondernemers. Bovendien levert het discussiëren met mensen met dezelfde groeiuitdagingen, maar wel uit verschillende branches, nieuwe en vaak creatieve inzichten op. Deze masterclass draait dan ook vooral om het delen van kennis en ervaring. Zowel met succesvolle groeiondernemers als met collega-groeiers die zich in dezelfde fase bevinden.

“Ik ben een heleboel ondernemers tegengekomen en ze hebben allemaal een ‘drive’. Daarmee bedoel ik niet dat ze een verhoging van hun omzet willen halen. Nee, ze willen vooral presteren, laten zien dat ze het kunnen.”

Mark Dirks, oprichter Beter Bed

2. Het ‘groeiwiel’ is al uitgevonden

Wereldwijd is veel onderzoek gedaan naar de vraag waarom bij vergelijkbare omstandigheden het ene bedrijf wel groeit en het andere niet. De groei-experts die je tijdens deze masterclass ontmoet, beschikken dan ook over een enorme schat aan kennis. Natuurlijk heb jij als ondernemer vooral behoefte aan een helder advies en praktische tips, afgestemd op de groeifase waarin jouw bedrijf zich bevindt. Daarom hebben wij een selectie gemaakt uit alle aanwezige groei-expertise en bieden we elke deelnemer een persoonlijke benadering.

3. Ondernemen beleef je persoonlijk

Je persoonlijke stijl van leidinggeven drukt een belangrijke stempel op jouw organisatie. De manier waarop jij in het leven staat, je vermogen om te veranderen en de

wijze waarop je relaties met anderen aangaat, zijn daarbij bepalend. We leggen de link tussen het thema groei en jij als persoon. Want de belangrijkste factor die groei bepaalt, ben je vaak zelf.

Aanpak en resultaat

De masterclass heeft een exclusief karakter (maximaal 16 deelnemers) en kent een ‘workshopachtige’ en informele aanpak. Interactie en reflectie spelen een belangrijke rol. Je deelt problemen, kennis en vaardigheden en krijgt praktische tips en adviezen. Het resultaat van elke module: een persoonlijk plan van aanpak voor het realiseren van jouw groeidoelstellingen.

Deelnemersprofiel

Je bent een ondernemer met groeiambities. Jouw bedrijf heeft 15 tot 35 medewerkers of is qua (omzet)omvang daarmee vergelijkbaar. Je bent ‘open-minded’ en bereid om je kennis en ervaringen met anderen te delen.

“Je collega-groeiers ontmoeten betekent voor mij veel ervaring en kennis opdoen in korte tijd. En dat in een fantastische setting. Gewoon top!”

Eric Odenwald, mede-eigenaar Utrechtse Juristen Groep

Programma

De masterclass bestaat uit 4 modules die verspreid over het jaar plaatsvinden. We organiseren de masterclass in verschillende regio's (Rotterdam/Den Haag, Amsterdam, Utrecht, Noord-Nederland, Oost-Nederland, Noord-Brabant en Zuid-Limburg).

De vier groethema's zijn:

Module I: Groeistrategie & Ondernemerschap

Module II: Financiering & Monitoring

Module III: Businesspartners & Relaties

Module IV: Marktpositionering & Creativiteit

Zoals hierboven is aangegeven, besteden we bij elke module uitgebreid aandacht aan jouw persoonlijke stijl.

Programma-indeling

Je schrijft in voor het volledige programma (vier modules). Elke module start op donderdagavond met een inleiding van een succesvolle groeiondernemer. Daarna volgt een diner en de overnachting. Op vrijdag werken we het thema verder uit.

Kosten en aanmelding

De kosten voor deelname aan de masterclass bedragen € 3.000,- (€ 750,- per module) exclusief BTW en exclusief logies- en verblijfkosten.

Je kunt je aanmelden via: www.debaak.nl/ondernemen

Meer informatie?

Neem contact op met Irma Walraven van de Baak via i.walraven@debaak.nl of 071 - 369 05 05.