

Zelfbewuste ondernemers met een gezonde groeiambitie

Deelnemers MKB-Deal staan met beide benen op de grond

De MKB-Deal is een regeling van het ministerie van Economische Zaken en klimaat om mkb-bedrijven te ondersteunen.

De Achterhoek heeft daarbij als doel gesteld deze ondernemers te helpen hun arbeidsproductiviteit te verhogen met minimaal 5% binnen twee jaar. Met financiering van het ministerie, de provincie Gelderland, De Graafschap en 8RHK Ambassadeurs worden ondernemers geholpen hun bedrijfsproces slimmer in te richten. De doelgroep: Achterhoekse bedrijven met 10-100 medewerkers in dienst.

Het programma

Deelnemers gaan in kleine groepen met elkaar aan de slag, experts en professionals worden voor specifieke vragen ingeroepen. Na drie maanden (fase 1) is er een verbeterplan op maat. Dan volgt fase 2, voor de daadwerkelijke resultaatverbetering, die na ongeveer een jaar een feit is. Deelnemers voeren zelf het verbeterplan uit, met een procesbegeleider, en delen de voortgang met elkaar. Ondernemers betalen alleen in deze fase een bijdrage van 1000 euro. De eerste groep van twintig bedrijven is bijna compleet. In december start de volgende groep.

Tekst: Margreet Koster NieuwBeeld



Praktisch en concreet

De MKB-Deal biedt mooie kansen voor Achterhoekse ondernemers, hoe verloopt dat in de praktijk? Rob Schouten, initiatiefnemer en een van de coaches: "We zijn in juli gestart met de kennismaking met bedrijven. Interessante gesprekken met zelfbewuste ondernemers die aan het roer staan van goedlopende bedrijven. Ze nemen deel aan de MKB-Deal omdat ze een groeiambitie hebben. Ze staan met beide benen op de grond en zoeken praktische tips en concrete ideeën. Hun uitdagingen gaan over uitbreiding, overname, productieoptimalisatie of een investering. En ze sparren graag met Achterhoekse collega's!"

Een van de partijen die investeren in de MKB-Deal is De Graafschap.

Algemeen directeur Hans Martijn Ostendorp: "De Graafschap profileert zich bewust midden in de samenleving. En natuurlijk is onze Vijverberg een perfecte locatie voor bijeenkomsten. Ons doel is dat de Achterhoek er beter van wordt en daarvoor zetten we onze verbindende rol graag in."

Startbijeenkomst

Op dinsdag 22 september is de 'aftrapbijeenkomst' bij de Graafschap-Vijverberg.

Nijhuis Group: "Niche bedrijf met potentie"

Nijhuis Group levert halffabricaten en eindproducten voor de maakindustrie. Carolien Nijhuis staat aan het roer van het snelgroeiende (niche) familiebedrijf: "Hoe meer je je ontwikkelt, hoe meer je erachter komt dat je nog lang niet alles weet," legt ze uit. Nijhuis wil de basis versterken en is klaar voor een volgende stap. Het overnemen van een bedrijf kan een optie zijn. De ambitie is om binnen drie jaar te groeien van 25 naar 50 mensen. "En dat is realistisch," aldus Carolien. "Onze basis is stabiel. We hopen met experts van de MKB-Deal een goed plan uit te kunnen zetten en kijken er naar uit om te sparren met collega-ondernemers, in het bijzonder de leiders van familiebedrijven."



DTE: "Op zoek naar nieuwe markten"

Dutch Thermal Engineering (DTE) bouwt koel-, verwarmings- en temperatuurunits. Met 15 medewerkers in Indonesië en 55 in Gaanderen bedient het bedrijf de internationale markt van machinebouwers in Food, Packaging, Welding, Grafical etc. DGA Frank Geerdink: "De MKB-Deal komt op een goed moment: we willen nog verder groeien, ons productaanbod uitbreiden en nieuwe markten bedienen. Door drukte hebben we afgelopen twee jaar onvoldoende tijd gehad hierop te focussen. Het is interessant te kijken hoe het nog beter kan. We werken al efficiënt en lean, maar staan open voor tips en slimme oplossingen bij collega's."



Meer informatie en aanmelden: <http://www.8rhk.nl/mkbdeal>

De MKB-Deal Achterhoek is mede mogelijk gemaakt door: 8RHK Ambassadeurs, De Graafschap, Rabobank Graafschap en Rabobank Noord-Oost Achterhoek, VNO NCW, RCT, Metaalunie, SIKa, Provincie Gelderland en het ministerie van EZK.