

Port4Growth organiseert speeddates tussen ondernemers en partners

Wat krijg je als je ondernemers en partners bij elkaar in een ruimte zet? Juist! Een broeiest aan ideeën, inspiratie en enthousiasme. Onder de titel 'speeddating met partners Port4Growth' organiseerden wij op 8 januari onze jaarlijkse partnerdag waarbij we er dit jaar voor kozen niet alleen de partners van elkaar te laten leren, maar een 'ecosysteem' te creëren waar de partners weer eens om de tafel konden met de ambitieuze ondernemers om uit eerste hand te horen waar de behoeftes van ondernemend Nederland liggen en wat onze partners konden doen om deze ondernemers te helpen doorgroeien.

Tijdens de speeddates konden de ondernemers aangeven waar hun knelpunten zaten en de partners konden hun plannen en ideeën aangaande hun beleid toetsen bij de ondernemers. Zes ondernemers (Vivian Vleeshouwers – Lekko BV en Robert Barnhoorn – Spark Innovation Service (beide Double Star Member), Erwin Dirkse- DMT Environmental Development en Ben van Heemst -D&F Techniek (deelnemers programma Groeiversneller) en Servaas Dankers (ATS All Tape Supplies) (Star Member) ontmoetten tijdens rondes van telkens een halfuur onze partners, te weten, Rabobank, Grant Thornton, Philips Innovation Services, Ministerie van Economische Zaken, Kamer van Koophandel en Rijksdienst voor Ondernemend Nederland.

Een aantal behoeftes die de ondernemers hadden, waren dat de bank meedenkt in netwerken om innovatie te versterken of sessies met verschillende soorten investeerders organiseert waarbij ondernemers hun plannen kunnen pitch en de bank de ondernemers beter leert kennen zodat vraag en aanbod beter op elkaar kunnen worden afgestemd. Rabobank kon de ondernemers gelijk praktisch helpen deze middag door het delen van contacten op het gebied van buitenland kennis en familiebedrijven. Bij Philips Innovation Services (PInS) werd vooral gesproken over hoe PInS kan helpen bij innovaties; hoe borg je innovatie in een bedrijfsproces en customization versus standardization. Kamer van Koophandel kon onze ondernemers helpen met verschillende producten en programma's, namelijk de financieringsdesk, Mix & Match Mondays en het Enterprise Europe Network. Rijksdienst voor Ondernemend Nederland lichtte de ondernemers in over verschillende regelingen waaronder WBSO, RDA en Innovatiebox, het Dutch Growth Fund en handelsmissies. Grant Thornton kan ondernemers helpen met bedrijfswaarderingen, overnames en fiscale regelgeving in het buitenland.

Aan het einde van de middag werd aan alle partners gevraagd wat ze meenamen naar huis en daar kwam unaniem uit naar voren dat er zoveel meer in de markt is om ondernemers te helpen, maar dat ze dan wel moeten weten waar ze het moeten halen. Kortom, Port4Growth heeft samen met de partners en ondernemers de uitdaging opgepakt om samen met de aanwezigen een ecosysteem te vormen dat halverwege dit jaar (tijdens het High Growth Forum op 11 juni 2015) twee doelstellingen heeft bereikt. De eerste is dat we duidelijk in kaart hebben hoe groot de groep ambitieuze groeiondernemers is, waar ze zich bevinden en in welke branches ze actief zijn zodat het ecosysteem ze beter kan bereiken. De tweede doelstelling is dat de ondernemer op de hoogte is van de middelen die het ecosysteem de ondernemer biedt om deze te helpen doorgroeien.

Port4Growth is nu samen met de partners de markt in kaart aan het brengen en houdt contact met de aanwezige ondernemers om de handreikingen die ze tijdens deze middag hebben ontvangen, op te pakken.