

Ondernemers sterker maken en helpen groeien. Dat is het doel van Rabo Action Board, een opleidings- en coachingstraject voor en door ondernemers uit het MKB.

TEKST: RIJAN VAN LEEST FOTOS: FRANS JAN FORTUNATI

# Groei door inspiratie en intervisie

**H**oe kan ik het beste inspelen op de groei van mijn bedrijf? Hoe bereik ik mijn klanten en wat verwachten ze van mij? En wat wil ik zelf eigenlijk? Accountmanager MKB Leon Vogel ziet ondernemers regelmatig worstelen met deze vragen. 'De bank wil een kritische sparringpartner zijn voor haar klanten. Ik houd ondernemers graag een spiegel voor, maar ik weet dat ze veel eerder iets aannemen van andere mkb'ers.'

Daarom selecteerde hij samen met zijn collega accountmanager MKB Manóach den Hertog tien ondernemers uit Altena en de Bommelerwaard voor Rabo Action Board. In dit traject gaan zij in vier bijeenkomsten samen aan de slag met de uitdagingen waar zij als ondernemers mee te maken krijgen. 'Deze intervisies geven niet zozeer antwoorden, maar ze prikkelen de ondernemer wel om na te denken over hun dilemma's', zegt Leon. Hij benadrukt dat het tra-

ject niet voor alle MKB'ers geschikt is. 'Ondernemers die zich niet kwetsbaar kunnen opstellen, moeten hier niet aan mee doen. Je moet open durven zijn en iets van een ander willen aannemen.'

**ONTWIKKELEN** In de groep zijn diverse branches vertegenwoordigd. 'Onder meer een horecaondernemer, uitgever, appontwikkelaar, installateur, aannemer en een agrariër doen mee', weet Leon. 'Deze ondernemers willen blijven leren en zich verder ontwikkelen. Vaak hebben ze dat zelf al bij ons aangegeven.'

Het gezelschap van MKB'ers, coaches en accountmanagers kwam in juni voor het eerst bij elkaar, gevolgd door telefonische voortgangsgesprekken net voor en na de zomervakantie. De laatste bijeenkomst van deze serie staat gepland op 14 januari. Leon: 'Het traject is voor mij geslaagd als de klanten aangeven dat ze iets aan dit traject gehad hebben. Ik hoop dat ze hun dilemma's dan hebben opgelost.'

De dilemma's zijn divers, maar de onderne-



mers hebben allen één ding gemeen: ze staan op een kruispunt. Manóach legt uit: 'Het bedrijf groeit en ze krijgen steeds minder tijd om te ondernemen en moeten steeds meer gaan managen. Dat betekent soms dat ze zich moeten heroriënteren. Ga ik door zoals ik het nu doe? Of ga ik terug naar het ondernemen en laat ik het managen aan anderen over? Daar een besluit overnemen geeft lucht.'

**GROEI** Het MKB biedt een inkomen aan zo'n drie miljoen mensen en is daarmee dé banenmotor van Nederland. Het economische herstel lijkt echter nog niet bij alle MKB'ers zichtbaar. Manóach: 'De groei van de economie wordt gerealiseerd door een beperkt aantal ondernemers. Negentig procent van het MKB heeft moeite structureel te groeien. Rabo Action Board brengt de groeikansen van de organisatie in beeld. Het programma geeft ook meer inzicht in de competenties van de ondernemer en wat het bedrijf nodig heeft.'

Elbert van Vulpen, directeur van Hogen-

doorn Holland, neemt deel aan Rabo Action Board. 'Ik heb al eerder aan een traject deelgenomen, maar daar ging de informatie vooral één kant op.' Hij vindt het waardevol en leerzaam dat bij Rabo Action Board veel informatie wordt uitgewisseld tussen de deelnemers, coaches en accountmanagers. 'Als ondernemer moet je nieuwe ideeën opdoen. Die vind je niet zo snel op kantoor, maar wel door andere mensen te ontmoeten die zeggen "doe het nou eens zo" of "waarom niet die kant op?" Ik heb gemerkt dat iedereen tijdens de interviews open durft te zijn, omdat we met gelijkgestemden zitten. We zijn niet elkaars concurrenten, maar we herkennen wel elkaars problemen.' Om richting te geven aan de interviews wordt gewerkt met hulpvragen. 'Je vraag moet zo concreet mogelijk zijn', vertelt Elbert. 'Ik wilde bijvoorbeeld meer weten over een bepaalde investering en het aantrekken van nieuw personeel. Ook ga je op zoek naar antwoorden op vragen als "wie ben ik" en "wat is mijn kracht". Ik heb daardoor ontdekt



dat de rol van ondernemer mij goed past.'

Robert Jan Hofman, eigenaar van Myler Media, ziet ook de meerwaarde van het traject. 'Ik ben nu bezig met het voorbereiden van een intensieve samenwerking. Dan is het fijn om hier even te sparren met andere ondernemers.' Het vraagstuk waar hij tijdens de eerste sessie in juni mee worstelde, is inmiddels opgelost. 'Kant-en-klaar-antwoorden zijn er niet, maar je wordt wel aan het denken gezet.'

**LEIDERSCHAP** Rabo Action Board is ontwikkeld door Rabobank Ondernemers Academie en adviesbureau OranjeMund. Het programma werd eerder al ingezet door Rabobank 's-Hertogenbosch en Omstreken. Tijdens de sessies worden de deelnemers begeleid door een coach van OranjeMund en is er veel ruimte voor intervisie. Ook wordt er aandacht besteed aan persoonlijk leiderschap, zakelijk leiderschap en financiële beheersing en groei.

In het traject wordt de methodiek action learning gebruikt. Daarin werkt een team aan

het oplossen van problemen door het ondernemen van actie, te leren als individu, team en organisatie. Daardoor kunnen organisaties creatieve, flexibele en succesvolle strategieën ontwikkelen. Ook ontwikkelen de leiders zich, omdat deelnemers kritisch dienen te denken en samen te werken.