

Toe aan de volgende stap met jouw bedrijf?

Ontdek hoe de NOM jou kan helpen groeien



NOM

Groeien met jouw onderneming

Een ondernemer is altijd bezig met kansen en groeien. Ben jij een (innovatieve) MKB'er en wil je graag je bedrijf verder ontwikkelen? Of loop je tegen uitdagingen aan omdat je bedrijf groeit en de wereld om je heen snel verandert? Wil je weten welke invloed de grote maatschappelijke thema's hebben op jouw bedrijf?

In dit e-book geven we je een aantal tips over hoe je kunt groeien met je bedrijf en vertellen we hoe de NOM jou hierbij kan helpen!



Ontdek onze tips over hoe je kunt groeien met je bedrijf

1

Geef prioriteit aan het maken van je groeiplannen en plan vaste momenten in om erop te reflecteren. Doe je dat niet, dan is het heel lastig om je onderneming te laten groeien in de richting die jij voor ogen hebt. Schrijf levensdoelen, jaarlijkse doelen, maandelijkse doelen en wekelijkse doelen uit. Zo kun je elke dag zien of je nog in de juiste richting beweegt.

2

Veranker innovatie in je bedrijf. Door er vanaf het begin af aan voor te zorgen dat je medewerkers de ruimte krijgen om te innoveren, wordt het onderdeel van het DNA van je bedrijf. Stimuleer samenwerking, sta open voor mislukkingen en blijf leren.

3

Zorg dat het voor jou kraakhelder is wat je wilt met je bedrijf en waarom je dat wilt. Natuurlijk is het niet verplicht om te groeien, maar als je dat wel wilt, moet je er ook naar durven handelen.

4

Durf buiten de gebaande paden te lopen. Je bent zover gekomen door innovatief te zijn en risico's te nemen. Blijf dat doen. Kijk over de grenzen van je eigen branche om te zien hoe andere ondernemers hun bedrijf hebben laten groeien.

5

Veel bedrijven kiezen ervoor om op zoek te gaan naar externe financierders. Met zo'n financiële impuls kun je vaak hele grote stappen zetten in de groei van je bedrijf. Laat je wel goed informeren, zodat je niet te veel van je bedrijf weggeeft in ruil voor een investering.



Ontdek onze tips over hoe je kunt groeien met je bedrijf

Zorg dat je grip houdt op je financiën en altijd weet hoe je ervoor staat. Een goede accountant is daarbij het halve werk. Een professional die je kan helpen je geldstromen in de juiste banen te leiden, is praktisch onmisbaar. Wil je het toch zelf blijven doen? Zorg dan dat je altijd bij blijft met het versturen van je facturen, maak een begroting, kijk kritisch naar je kosten en zorg dat je weet hoe je moet boekhouden. Maar in het kader van het delegeren van taken is zo'n boekhouder een goede stap.

6

Wees je ervan bewust dat je een product/markt fit kunt kwijtraken. Het is al te verleidelijk om te denken dat, zodra je 'm gevonden hebt, je geramd zit. Blijf luisteren naar je klant en pas zo nodig je product of dienst aan. En blijf bovenal in beweging.

7



8

Bepaal van tevoren zo nauwkeurig mogelijk wat je van je personeel verwacht en communiceer daar zo duidelijk mogelijk over. Hoe vager je vacature, hoe groter de kans dat je niet de goede kandidaten krijgt. Besteed veel aandacht aan de competenties, vaardigheden en ervaring die iemand moet hebben en staar je niet blind op cv's. Vraag ze ook wat ervoor nodig is om ze lange tijd aan je te binden en kijk of je dat waar kunt maken. Je zoekt tenslotte gemotiveerde, competente medewerkers die de groeiambities waar willen maken

Lees verder



Ontdek onze tips over hoe je kunt groeien met je bedrijf

9

Er zijn veel manieren om hulp te krijgen bij het laten groeien van je bedrijf. Je kunt bijvoorbeeld online advies inwinnen, of mensen aantrekken die al vaker met dit bijltje gehakt hebben. Maar wat ook een groot probleem is, is dat ondernemers slecht kunnen delegeren. Hierdoor heb je geen tijd om te ontdekken hoe je verder kunt groeien. Ga eens bij jezelf na of je taken kunt afstoten, zodat jij tijd vrijmaakt om aan het laten groeien van je onderneming te werken.

10

Voordat je om gunsten gaat vragen, is het slim om ze uit te delen. Investeer daarom regelmatig in je netwerk door waardevolle kennis te delen en anderen te helpen. Je kunt per slot van rekening ook geen geld van de bank halen als je er niet eerst iets op gestort hebt.



Wat kan Business Development voor een ondernemer betekenen?

De volgende stap met jouw bedrijf

De NOM, die doet toch in bedrijfsfinancieringen? Klopt, maar ze doet veel meer. De O in NOM staat voor ontwikkelen, en dat is precies waarmee de NOM, de Investerings- en Ontwikkelingsmaatschappij voor Noord-Nederland zich bezighoudt. Helpen met groeien dus. Een financiering is daarmee een hulpmiddel, geen doel.

Groeien begint bij ondernemers

Groeien begint bij ondernemers, daarom hebben business developers Daniël Bies en André Harmens onlangs een webinar gegeven waarin ze vertelden wat de NOM kan betekenen voor ondernemers in Noord-Nederland bij het verder ontwikkelen van hun bedrijf.

Heb je het webinar over Business Development gemist? Of wil je deze nog eens rustig terugkijken? Klik op onderstaande button om het webinar te bekijken.

[Bekijk het webinar](#)

Ontwikkelen doe je niet alleen

Ontwikkelen doe je niet alleen. Je hebt advies nodig, een klankbord, groeigeld, ondersteuning, een luisterend oor, kennis, en een netwerk.

Wat kan Business Development voor een ondernemer betekenen?

Daniël Bies: „We houden ondernemers scherp, kijken goed naar de plannen en proberen koppelingen te maken naar andere bedrijven, de overheid of het onderwijs. Wij zijn er ook om de ondernemer even weg te trekken uit de waan van de dag en van iets verderaf naar de eigen onderneming en de steeds veranderende markt te kijken. Het gaat om de ontwikkeling van het bedrijf. Wij kijken samen met de ondernemer naar welke vorm van ondersteuning de beste is. Misschien is het volgen van één van onze kennisprogramma's wel de beste oplossing of is men op zoek naar specifieke informatie. Misschien zijn er andere dingen nodig, of verschillende naast elkaar.”

Kansen en trends in Noord-Nederland

NOM is actief betrokken bij kansen en trends in de Noord-Nederlandse economie. Allemaal met één en hetzelfde doel: ondernemingen vooruithelpen. André Harmens: „Onze voelsprietten zijn gevoelig. We zoeken naar de trends en spelen daar op in. Een voorbeeld? We richtten de Smart Industry Hub Noord Nederland op omdat we zagen dat de digitalisering in de procesindustrie steeds belangrijker wordt. Dan heb je het ook over kunstmatige intelligentie. Vanuit gezamenlijke kennis en ontwikkeling, helpen wij op die manier ook de individuele ondernemers met hun groei en ambities.”

De vergroening, digitalisering, de eiwittransitie, reshoring en meer: de NOM streeft ernaar voorop te lopen in dit soort actuele vraagstukken. Dat betekent: actief de boer op, inventariseren en ongevraagd advies geven. Het betekent ook dat de NOM zorgt dat het belang van deze thema's niet onderschat wordt. “We nodigen ondernemers uit om hierover mee te praten en te denken”.

Wat kan Business Development voor een ondernemer betekenen?

Kennisprogramma's

Rond verschillende trends tuigde de NOM afgelopen jaren kennisprogramma's op. Daarin worden ondernemers in bijvoorbeeld tien sessies geholpen met thema's als het op de markt brengen van een nieuw product of dienst. Ook helpt de NOM startups bij het vinden van de juiste investeerders en worden programma's ontwikkeld omtrent de ontwikkelingen in de foodsector.



Meer weten?

Je hebt kunnen lezen hoe de NOM bedrijven ondersteunt bij hun ontwikkeling. Ben jij een (innovatieve) MKB'er en wil je graag je bedrijf verder ontwikkelen? Of loop je tegen uitdagingen aan omdat je bedrijf groeit en de wereld om je heen snel verandert? Wil je weten welke invloed de grote maatschappelijke thema's hebben op jouw bedrijf?

Wil je meer weten over groeien met je bedrijf?



Vraag Daniel Bies ►

Business Developer

bies@nom.nl

+31 6 552 203 28



Vraag André Harmens ►

Business Developer

harmens@nom.nl

+31 6 113 017 15