Symposium Groei Internationaal

Dinsdag 24 september 2013

“Sommige hekken zijn zo laag
dat alleen kinderen er overheen kunnen kijken”

GROEI INTERNATIONAAL®
POWERED BY ONDERNEMEN.IN

Keer terug naar de basis en bouw met nieuwe inzichten aan permanente groei.

Groei als het gaat om grensoverschrijdende activiteiten - de harde kant. Maar ook groei als het gaat om je persoonlijke ontwikkeling, een factor die bij het internationaal ondernemen veelvuldig op de proef wordt gesteld. Onder voorzitterschap van luisteraar, lezer, schrijver, spreker Harry Starren - Federatievoorzitter Nederlandse Creatieve Industrie en directeur Ithaca International - komen vele aspecten van internationale groei ter sprake.

- Succesvol samenwerken; Mevr. Dr. Asha Nagesser MSc PhD MBA, principal INSIDEAN en auteur van 'The Essence of Collaboration';
- Parallellen tussen international business en topsport; Drs. Floris-Jan Bovelander, voormalig meervoudig Nederlands, Europees, Wereld en Olympisch kampioen hockey, ondernemer;
- Analyseer de inkoopvraag en kom tot een gestuurd verkoopproces; Chris Aelberts, serie-ondernemer, initiatiefnemer van de Nation Brading & Investment Expo;
- Ondernemen in de WEconomy; Arko van Brakel - CEO de Baak, auteur, oprichter van EuroNed, 100% entrepreneur, 100% inspiration, 100% energy;
- Fast growth door Internationalisatie; Kees de Jong, columnist, schrijver, ondernemer, oprichter van Blauw Research, Bloomerce en GDCC en vice chairman van SSI;
- Groei door acquisities; Drs. Rolf van Nauta Lemke, Managing Partner van MaiAx Advisors BV internationaal veel gevraagd M&A-adviseur met een grote naam in de wereld van olie en gas en moderne energieën;
- All the same yet all different; Bram Halters, CEO van onder meer European & Global Licensing BV. Praktijkcase van een international ondernemer zonder crisisangst;
- Route-to-Market strategie; Rob van Nes MBA, internationaal strateeg en interim manager. Auteur van onder meer 'Marktentreestrategie' en 'Route-to-Market strategie';
- Wat doet internationaliseren met je; Waheeda Shadood, HR-professional met roots in vele culturen;

De inleidingen worden voorafgegaan, onderbroken en besloten met voldoende tijd voor onderlinge reflectie, het uitwisselen van ervaringen en netwerken.

PROGRAMMA

09:30	Ontvangst
10:00	Opening
12:30	Netwerklunch
13:30	Voorzetting programma
17:00	Netwerkborrel
18:30	Diner met sprekers en genodigden (facultatief)

Mailtland Theater, de Baak Landgoed de Horst in Driebergen

In het voorjaar van 2012 opende theater Maitland haar deuren. Een volledig rond gebouw, dat als een schijf uit het maaiveld oprijst, gedeeltelijk verzonken in de aarde van Landgoed de Horst in Driebergen. Het is een eerbetoon aan Charles Maitland (1911 – 2008), de oprichter van de Baak. De man die aan de basis stond van de bijzondere leeromgeving van de Baak, gevoed door elementen uit de kunst, cultuur en natuur. Het theater heeft een capaciteit van 278 plaatsen.

Symposiumpartner

Van de 278 voor het symposium beschikbare plaatsen zijn er 200 gereserveerd voor de symposium-partners. De overige kaarten zijn, zolang de voorraad strekt, ad. € 275 (excl. 21% btw). te bestellen via www.ondernemen.in/Groei2013

Powering Partner

- Aantal: 1
- 40 invitaties ad. € 275,00
- 10 plaatsen bij het afsluitend diner
- 4 pagina's in Ondernemen.in Magazine symposium special
- Presentatieruimte in de centrale hal
- Bannerruimte in het theater
- 15 minuten spreektijd tijdens het symposium
- Partnerfee: € 15.000

Gold Partner

- Aantal: 4 (nog 2 beschikbaar)
- 25 invitaties ad. € 275,00
- 6 plaatsen bij het afsluitend diner
- 2 pagina's in Ondernemen.in Magazine symposium special
- Presentatieruimte in de centrale hal
- Bannerruimte in het theater
- Partnerfee: € 7.950

Silver Partner

- Aantal: 5 (nog 3 beschikbaar)
- 10 invitaties ad. € 275,00
- 2 plaatsen bij het afsluitend diner
- 1 pagina in Ondernemen.in Magazine symposium special
- Presentatieruimte in de centrale hal
- Partnerfee: € 3.500

Bronze Partner

- Aantal: 10 (nog 8 beschikbaar)
- 2 deelnames ad. € 275,00
- 0,5 pagina in Ondernemen.in Magazine symposium special
- Presentatieruimte in de centrale hal
- Partnerfee: € 975

	Powering Partner	Gold Parter	Silver Partner	Bronze Parter	Losse kaarten
Aantal	1	4	5	10	50
Aantal kaarten	40	25	10	2	1
Pagina Magazine	4	2	1	0,5	-
Afsluitend diner	10	6	2	-	-
Stand	ja	ja	ja	ja	-
Banners	ja	ja	-	-	-
Fee	15.000	7.950	3.500	975	275

Partners kunnen zich aanmelden via info@groei-internationaal.nl
Losse kaarten zijn à € 275 te bestellen via www.ondernemen.in/Groei 2013.
Er zijn maximaal 50 losse kaarten beschikbaar.

Ondernemen.in Magazine symposium special

Ter gelegenheid van het Symposium Groei Internationaal wordt er een special van Ondernemen.in Magazine toegezonden aan 5.000 geselecteerde internationale actieve ondernemers en senior managers.
Afhankelijk van het participatieniveau zal er 0,5 – 4 pagina's redactionele aandacht worden besteed aan uw bedrijf.

Marketing

Het symposium wordt onder de aandacht van de doelgroep - internationaal actieve ondernemers en senior managers - gebracht via:

- Ondernemen.in Magazine symposium special – oplage 5.000
- Database Ondernemen.in – ca. 11.000
- 23 Ondernemen.in nieuwsgroepen op LinkedIn – totaal ruim 6.000 leden
- Op internationaal ondernemen gerichte LinkedIn nieuwsgroepen waarvan Ondernemen.in lid is, met een bereik van ca. 50.000 contacten
- Twitter
- Persberichten
- Diverse netwerken

Presentatieruimte

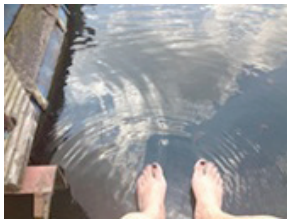
Voor alle partners is er de mogelijkheid voor een bedrijfspresentatie in de centrale ruimte van het theater. Deze ruimte zal onder meer worden gebruikt bij de ontvangst, de netwerklunch, de theepauze en de netwerkborrel. Voor deelnemers op basis van individuele inschrijving bestaat deze mogelijkheid met een toeslag van € 175.

Diner

Na afloop vindt er een diner plaats waarbij diverse sprekers en genodigden zullen aanzetten. Afhankelijk van het partnerniveau ontvangt u hiervoor 2-10 kaarten. Extra kaarten zijn, zolang de capaciteit dit toelaat, verkrijgbaar voor € 75 (exclusief 21% btw). Ook individuele deelnemers kunnen bij aanmelding voor dit bedrag een plaats voor het diner reserveren.

Met dank aan:

De Baak – www.debaak.nl
Feedback-International – www.feedback-international.nl
Maiax Advisors - www.maiaxadvisors.com
Iber Business Group - www.ibgnederland.nl
Insidean - www.insidean.com
Waheeda Shadood - www.waheeda.nl
NBI Expo - www.nbiexpo.com
Bovelander & Bovelander - www.bovelander.nl
European & Global Licensing BV – www.monskey.nl



NBI EXPO
Nation Branding & Investment

Dagvoorzitter: Dhr Drs. H.G. (Harry) Starren

Nederlands schrijver en docent. Studeerde geschiedenis aan de Rijksuniversiteit Utrecht en politicologie/bestuurskunde aan de Universiteit van Amsterdam. Harry Starren was onder meer werkzaam als wetenschappelijk onderzoeker, universitair docent en directeur van een onderzoeks- en adviesbureau en was directeur van het PAO Bedrijfs- en Bestuurswetenschappen te Utrecht. Tot mei 2012 was Starren algemeen directeur van De Baak Management Centrum gelieerd aan VNO-NCW. Thans is Starren als Federatievoorzitter verbonden aan de Nederlandse Creatieve Industrie en is hij directeur van Ithaca International, gevestigd in Amsterdam en Nice. Naast zijn managementfunctie is hij actief als trainer, docent en adviseur, met name op het gebied van het management van professionele organisaties. Starren was presentator van het Teleac/NOT programma Grootmeesters in Management. Van zijn hand verscheen een boek onder gelijknamige titel. Inmiddels heeft Starren een tweede boek gepubliceerd; De 21 geboden van modern leiderschap, dat hij samen schreef met T. van de Kerkhof.

Parallelen tussen international business en topsport

Moderator: Dhr Drs. F.J. Bovelander - met 215 doelpunten in 241 interlands een van de gezichten van het vaderlandse hockey. De strafcorner van de voormalig Nederlands, Europees, Wereld en Olympisch kampioen werd wereldwijd gevreesd. Na zijn hockeycarrière rondde Floris Jan zijn studie medische biologie af, maar bleef actief in het hockey onder meer als assistent bondscoach van de nationale herenteam. Tegenwoordig zit Bovelander in zaken. Het bedrijf Bovelander & Bovelander, dat hij samen met zijn broer Jeroen runt, organiseert op sport gebaseerde kampen en bedrijfsevenementen in binnen en buitenland. Daarnaast is Floris Jan Ambassadeur voor Right to Play en de voorzitter van de stichting Sportfair.

Nederland heeft voor een klein land een relatief groot aantal topsporters, maar ook Nederlandse bedrijven zijn internationaal succesvol in de sport. Een goede zaak want de totale exportwaarde van sport voor Nederland bedraagt meer dan een miljard euro en is goed voor ruim 82.000 arbeidsplaatsen. In ieder sportniche zijn Nederlandse firma's actief; van voetbalvelden, veldverwarmingssystemen en kunstgrasvelden tot turntoestellen en klimaatkamers voor gesimuleerde hoogtetraining.

De lezing van Floris Jan kan alle kanten opgaan, mede afhankelijk van de vragen die op hem afgevuurd gaan worden. In ieder geval komen thema;s als Internationaal ondernemen is topsport en de kansen voor het Nederlandse bedrijfsleven bij grote sportevenementen ter sprake.

Vanuit de analyse van de inkoopvraag komen tot een gestuurd verkoopproces

Moderator: Dhr C.G.L.G. Aelberts - Belg, volgde de humaniora in Leuven en vertrok als 17-jarige naar Eindhoven. Hij volgde in Nederland allerlei marketing- en reclame-opleidingen. Chris is een conceptontwikkelaar plus. Dat wil zeggen dat naast het maken van concepten het uitvoeren ervan gelijk op gaat. Chris gelooft niet in de adviseur aan de zijkant. Als je het zo goed weet, doe het dan maar zelf of blijf er op zijn minst bij betrokken. Hij voert directie over het Beursgebouw Eindhoven, Organisatie Groep Zuid BV en NBI International. In totaal werken er 39 personen verdeeld over de drie secties. Zijn nieuwste doel is het ontwikkelen van een "Analytisch Centrum voor Internationale Inkoopvraagstukken", waarbij vraag gestuurde verkoopprocessen het internationaal ondernemen versnellen.

Opkomende landen met geld realiseren nieuwe markten; markten met mogelijkheden om te exporteren. Opkomende landen zonder geld geven investeringsmogelijkheden. Tegelijkertijd is de competitie in de zogenaamde focuslanden in alle hevigheid los gebarsten. Strategische proposities/acquisities zijn niet meer voldoende om aandacht om te zetten in resultaten. NBI International werkt aan een analytisch centrum voor inkoopvraagstukken. Doel: Vraag gestuurde verkoopprocessen realiseren.

Succesvol samenwerken

Moderator: Mevrouw Dr. A. Nagesser MSc.PhD.MBA - Studie bio-farmaceutische wetenschappen (Universiteit Leiden), promotie geneeskunde (VU Amsterdam), Executive MBA in General & Strategic Management (Strathclyde University, Glasgow). Carrièreverloop conform product life-cycle van drug discovery, research, development, medical, sales en local/global marketing in verschillende lokale en internationale functies. Rode draad in activiteiten en resultaten: samenwerken en vernieuwen. Als Principal van INSIDEAN, kennisinstituut voor samenwerken en sociale innovatie, maakt ze deel uit van een kleine groep medeoprichters, die in het verleden vroegtijdig geanticipeerd hebben op de uitdagingen van nu.

Hogere rendementen en meer bereiken met minder middelen. Zonder succesvol samenwerken zal dit in de huidige nieuwe tijd moeizaam tot stand komen, zowel lokaal als internationaal.
Succesvol samenwerken in een kenniseconomie vraagt namelijk om verbreding in zien, denken en handelen. Het wordt gekenmerkt door andere uitgangspunten en benaderingen dan voorheen, waar we allen onherroepelijk mee te maken hebben. Hoe kunt u hierop sturen?

Ondernemen in de WEconomy

Moderator: Dhr A. van Brakel - algemeen directeur bij de Baak, 44 jaar, getrouwd en 2 kinderen. Arko heeft in zijn carrière ruime ervaring opgebouwd als ondernemer en inspirator. Op 25-jarige leeftijd was hij mede-oprichter van Euronet Internet, de eerste commerciële internetprovider in Nederland. Ook was hij succesvol met de onderneming PuntEDU, het eerste gespecialiseerde opleidingsinstituut voor internetopleidingen, dat snel uitgroeide tot marktleider in Nederland. Schrijver van twee boeken; 'Iedereen Ondernemer' en 'Ondernemen met Lef'. Arko van Brakel wil Nederland het meest ondernemende land ter wereld maken. Je moet grote doelen stellen. Die geven richting. Maar je waarden en je standaarden mogen daarbij niet verloren gaan.

Arko van Brakel geeft zijn toehoorders inzicht en inspiratie in hoe je als bedrijf en als individu anders kunt kijken. Groei door transitie, door het opnieuw verbinden van losgeraakte delen.

Fast growth door Internationalisatie

Moderator: Dhr K. de Jong - ondernemer, investeerder en schrijver. Kees de Jong is mede-oprichter van Blauw Research, GDCC, Intellex en andere bedrijven. In 2002 internationaliseerde hij Bloomerce, een spin off van Blauw Research, naar 5 Europese landen. Van 2009 tot en met 2012 leidde hij SSI, een multinationaal bedrijf in 17 landen met 2500 medewerkers met 42 nationaliteiten. Kees schreef 4,5 jaar columns voor het Financieel Dagblad over ondernemerschap en groei. In 2010 werd zijn eerste boek 'Het Groeiboekje' gepubliceerd.

Nederland is een klein land met een kleine thuismarkt. Groeibedrijven moeten daarom al snel Europees of wereld denken voor hun expansie. Groeiondernemer Kees de Jong deelt in zijn sessie zijn ervaringen met het internationaliseren van een groeibedrijf, die hij samenvat in een praktische top-10 van stappen om te internationaliseren.

Groei door acquisities

Moderator: Dhr Drs R.W.A. van Nauta Lemke - Managing Partner van MaiAx Advisors BV. Ten behoeve van zijn internationale carrière woonde Rolf gedurende 15 jaar in verschillende landen buiten Nederland en met werkervaring in grote delen van de wereld. De basis van zijn M&A ervaring is opgebouwd bij Shell, waar hij verantwoordelijk was voor grootschalige fusies en overnames in Europa. Zijn bedrijf MaiAx is een sterk groeiende, succesvolle boutique op het geven van advies m.b.t. Corporate Development en Strategy en het uitvoeren van Fusies en Overnames gespecialiseerd in Olie en Gas en moderne energieën. Zijn benadering is sterk georiënteerd op het goed beoordelen en creëren van kansen resulterend in succesvolle transacties in een werkgebied waarin statistisch 70% van alle transacties in meer of mindere mate mislukt. Tot de klantenkring van MaiAx behoort meer dan de helft van de top tien grootste oliemaatschappijen, vele regionale oliemaatschappijen, private equity funds, zakenbanken en familie offices.

Vaak maakt een fusie, overname of joint venture een centraal onderdeel uit van een marktentree of groeistrategie. Ongeacht of dit op kleine schaal is of dat er miljardeninvesteringen mee zijn gemoeid, is de uitdaging niet het doen van één deal, maar het afsluiten van een succesvolle transactie welke de onderneming versterkt. Ondanks deze triviale waarheid faalt de meerderheid van alle acquisities. Door een vaak onconventionele benadering creëert Rolf van Nauta Lemke al vele jaren succesvolle corporate transacties voor zijn klanten. Een belangrijke component van het succes is zijn ervaring op het gebied van internationaal onderhandelen, dat vaak sterk verschilt van de wijze waarop wij dat gewoon zijn te doen. In zijn presentatie zal Rolf van Nauta Lemke de uitdaging aangaan om M&A kansen en risico's meer in balans te krijgen.

All the same yet all different

Moderator: Dhr B. Halters - 40 jaar. Geboren in Oosterhout , woonachtig in Noordwijk, getrouwd en 2 kinderen. Na een aanzet te hebben gemaakt met een studie bedrijfskunde trok al snel het ondernemerschap. 18 jaar geleden gestart met een fieldmarketingbureau. Later uitgegroeid tot een organisatie in promotionele artikelen met 7 vestigingen in Nederland en een sourcing kantoor in China. Daarnaast oprichter eigenaar van een Kinderdagverblijf organisatie met 4 vestigingen. Beide bedrijven later ingericht als franchiseorganisatie. In 2011 een nieuwe start-up begonnen met als doel het om een niche Designer Toy, internationaal uit te rollen als mainstream licentiemerk. Ik haal voldoening uit het continu ontwikkeling van nieuwe diensten , nieuwe modellen in nieuwe markten.

Iedereen wordt in principe gelijk geboren, maar je bepaalt zelf hoe je zaken inkleurt. Zo gaat het ook met ideeën en het realiseren van groei en doelen. Ieder idee heeft wel ergens de potentie om het tot een succes te maken. Maar het is de ondernemer die het idee moet inkleuren , een echte believer moet zijn en er heel veel energie in moet stoppen om het succes en groei ook daadwerkelijk te realiseren. Monskey is voor mij zo'n project. Het idee ligt er al een tijd, maar pas nu ik en mijn team er vol voor gaan lukt het ons om het grote internationale potentieel te benutten. Meet the Monskeys !

Route-to-Market strategie

Moderator: Dhr R. van Nes MBA - Strateeg met een internationale oriëntatie en marktentreestrategie en Route-to-Market strategie als vakspecialismen. Naast theoretische kennis en een enorme bereisdheid put hij uit zijn ervaringen als Marketing Director bij een wereldmarktleidende Engelse multinational en Managing Director bij een wereldwijd actieve Nederlandse productontwikkelaar. Rob was en is betrokken bij marktentrees van bedrijven van diverse signatuur, adviseert Nederlandse en buitenlandse multinationals bij hun internationale strategieontwikkeling en voert als interim MD directie bij buitenlandse vestigingen van Nederlandse multinationale ondernemingen. Daarnaast geeft hij zowel in Nederland als daarbuiten met regelmaat Masterclasses Marktentreestrategie, examineert MBA-studenten die afstuderen met een internationaal gerichte dissertatie en is auteur van de boeken 'Marktentreestrategie' en 'Kunst en vliegwerk'.

Over strategie is veel geschreven en er wordt veel aandacht aan besteed in cursussen, lezingen en workshops. Hetzelfde geldt voor effectief Account Management en verkoop. In de praktijk ontbreekt echter vaak de link tussen strategie en uitvoering. Daarvoor is het noodzakelijk om vanuit het klantperspectief te kijken.

Een grote beursgenoteerde Engelse Multinational onderkende dit aan het einde van de jaren '90 en ontwikkelde samen met een gerenommeerd bureau voor strategieontwikkeling in Londen een proces om de commerciële strategie van het bedrijf optimaal af te stemmen op de klantverwachtingen. Het resultaat was een ver bovengemiddelde omzetstijging en zelfs een toename van de beurskoers. Rob van Nes was, in zijn hoedanigheid als Marketing Director van de opdrachtgever, mede-ontwikkelaar van dit proces. Sindsdien heeft hij talloze malen met succes deze methodiek toegepast. Zowel voor marktleidende Nederlandse, Engelse, Spaanse en Amerikaanse multinationals als voor Nederlandse MKB-bedrijven. Ook voor hen, zo leert de praktijk, zijn relatief snel successen te boeken die de investering in het proces meervoudig terugbetalen.

Oei ik groei!

Moderator: Mevrouw W. Shadood - geboren in Suriname en getogen in een beschermd islamitisch milieu in Georgetown, Guyana. Al op jonge leeftijd diende zij de rol van meisje, scholier, moeder en huisvrouw te combineren. Als 17-jarige, wereldvreemd en wereldwijs tegelijk, kwam zij als Engelstalige naar Nederland, ging in Leiden op kamers en studeerde o.a Engels, Personeel & Arbeid, diverse management en coaching opleidingen o.a. NLP. Waheeda maakte snel carrière bij Start om voor zichzelf vast te stellen dat zij vooral geen werkgever nodig had om in zichzelf te groeien én de schoorsteen te laten roken. Waheeda Shadood, tuinvrouw, moeder, coach, HR adviseur en nog zo wat…

- Groei als het verleggen van mentale grenzen en het nemen van fysieke hindernissen
- Groei als state of mind
- Groei als synoniem voor onafhankelijkheid
- Ik groei dus ik ben

Een persoonlijk verhaal over transitie, groei als noodzakelijkheid en groei als kracht.

GROEI INTERNATIONAAL®

Het symposium 'Groei Internationaal' is een initiatief van:

Ondernemen in

www.ondernemen.in