

STEVIGE WORTELS VOOR EEN GROEIENDE (APPLE)BOOM

Samenvatting +
trigger

Ambitieuw wil hij het zelf niet noemen, eerder logisch. Ton van der Bruggen is directeur van AM Bridge. Zijn bedrijf dat draait om de Apple-computer, groeit -naar eigen zeggen- enkel mee met de kansen in de markt. In korte tijd verdubbelde zijn personeelsbestand en deze lijn zet hij vol vertrouwen door. "Ik ben echter van huis uit techneut, daarom had ik behoefte aan meer kennis over management en ondernemerschap. Ik kwam in gesprek met Steffen de Lange van Syntens en hij bood me het RGO-traject aan. Een van de beloften die hij deed, was dat de werkdruk zou verminderen." Hij lacht: "Dat is hem niet gelukt, maar... eerlijk is eerlijk, de ruimte die we kregen hebben we zelf direct gevuld met nieuwe plannen." André Vos van Tharsis Consultancy begeleidde AM Bridge tijdens het RGO-traject.

De innovatie

RGO is de afkorting van resultaatgericht ondernemen. Het doel is MKB'ers te ondersteunen in een omslag naar effectiever leiderschap en meer innovatie. Veel MKB'ers sturen het hele bedrijf zelf aan. Acquisitie, productie, personeelszaken, productinnovaties en financiën; het komt allemaal op hetzelfde bord. Het is niet eenvoudig om voor al deze gebieden voldoende deskundige aandacht te hebben, maar de bedrijven zijn vaak te klein om aparte specialisten aan te stellen. Daarom heeft een gemiddeld directeur-eigenaar het druk en is een 40-urige werkweek eerder uitzondering dan regel.

Een nieuwe molen

RGO is een methodiek waarmee een ondernemer uit deze 'molen' stapt. Tijdens diverse sessies wordt de meest kansrijke koers vastgesteld. De missie en de visie worden helder en concreet én het wordt in duidelijke jaarplannen vastgelegd. Stap 2 bestaat uit het delen van die koers met de medewerkers. Wanneer dat laatste goed gebeurt, is de basis gelegd voor 'een nieuwe molen'. Een molen die draait door veel inbreng van medewerkers, het benutten van ieders talenten en de constante koppeling van werk aan resultaten.

RGO bij AM Bridge

Beeld van de
ondernemer

RGO wordt, door de persoonlijke begeleiding vanuit Syntens, op maat ingezet. Bij AM Bridge is daarbij gefocust op de invulling van de directeursfunctie én de medewerkersontwikkeling. De verdeling van verantwoordelijkheden is goed bekeken en ieders wensen en ambities zijn duidelijk geworden. AM Bridge is 15 jaar geleden opgericht door Ton van der Bruggen. Het bedrijf verkoopt Apple-apparatuur en software in Limburg, maar dat is niet het enige. Het bedrijf adviseert, installeert, traint, bouwt applicaties, verzorgt het systeembeheer en de printerservice voor bedrijven en consumenten. De 13 mensen die bij het bedrijf in dienst zijn, werken deels in de winkel, deels op kantoor. De voorziene uitbreiding bestaat o.a. uit nieuwe winkels, maar er liggen ook nieuwe markten in het verschiet.

Aanleiding

Een stevig fundament

Omdat het bedrijf groeide, moest ook de professionaliteit groeien. Een grote boom kan



INNOVATIE
CENTRUM

Het innovatietraject	<p>niet zonder stevige wortels. Daarom volgde Ton niet alleen de opleiding Directievoering aan de Lex Universiteit, maar koos hij ook voor deelname aan het RGO-traject. Er vonden eerst drie sessies met hemzelf plaats, gevolgd door drie sessies met de medewerkers. Hierna is de aanpak een natuurlijk onderdeel geworden van de bedrijfsvoering en wordt RGO bijvoorbeeld gebruikt tijdens individuele gesprekken en het aantrekken van nieuwe medewerkers. De helderheid die RGO schept, wordt zo dus ook ingezet om sollicitanten een goed beeld te geven van de organisatie en de functie.</p>
De rol van Syntens en van de externe adviseur	<p>Een frisse kijk</p> <p>Op de vraag of hij het andere ondernemers zou adviseren, antwoordt Ton dat hij dat zeker zou doen, “al was het alleen maar door de externe deskundigheid die je in huis haalt. Door RGO kom je in contact met externe adviseurs die met een frisse kijk de organisatie analyseren. André Vos bracht enkele waardevolle ideeën aan, waardoor we sneller konden groeien in het verlengde van onze kernactiviteiten. Hij stelt kritische vragen over de doelen die je hebt en verduidelijkt daarmee de koers. We hadden deze resultaten ook zonder Syntens kunnen bereiken, maar ik vermoed dat het dan wel minder snel was gegaan.”</p>
Toekomst	<p>Hét Applebedrijf</p> <p>Ton van der Bruggen: “Als je hét Apple-bedrijf van Limburg wilt zijn, mag je niet stilzitten.” Vanwege de toonaangevende rol die AM Bridge vervulde in haar regio is het bedrijf in een later stadium benaderd door Amac (Apple Premium Reseller en service provider in Zuid en Midden Nederland) voor een overname.</p>