

SPECIAL ONDERWIJS & ARBEIDSMARKT

KENGEGEVENS

NAAM	Floris Croon
LEEFTIJD	67
TITEL	drs.
OPLEIDING	Economie & Bedrijfskunde, Rijksuniversiteit Groningen (1971)
FUNCTIE	Founding partner Boer & Croon (1973), voorzitter New Venture (vanaf 2009), directeur Twenty Twenty (vanaf 2007), directeur New Business Inspiration Partners (vanaf 2007), commissaris bij Damen Shipyards (vanaf 1990) en Algemeen Dagblad (vanaf 2006)



DRS. FLORIS CROON VAN BUSINESSPLANCOMPETITIE NEW VENTURE ZOEKT COACHES

Het Interview

*Dit najaar is voor de vijftiende keer de businessplancompetitie New Venture van start gegaan, die startende ondernemers helpt om van een idee een bv te maken. Drs. Floris Croon, voorzitter van de stichting New Venture, wil dit nationale initiatief nu ook regionaal uitrollen en is daarvoor op zoek naar coaches. 'Wij als oudere, ervaren generatie moeten zo een bijdrage leveren aan het streven ons land weer vol te krijgen met nieuwe bedrijven die **echte, mooie dingen maken.**'*

DRS. FLORIS CROON WEET NOG HEEL GOED wanneer hij het New Venture-virus heeft opgelopen. 'Ik werd op een avond gebeld door een relatie die betrokken was bij businessplancompetitie New Venture – ik had er nog nooit van gehoord. Ze hadden een probleem: degene die de prijs zou uitreiken, was plotseling ziek geworden. Hij vroeg of ik het wilde doen. Ik ben me er eerst maar eens wat in gaan verdiepen, want ik wil altijd goed beslagen ten ijs komen.'

Zo gezegd, zo gedaan. Croon zou dit varkentje wel even wassen en daar zou het vermoedelijk bij zijn gebleven. Maar toen hij zich meldde voor de ceremonie die plaatsvond in Science Center NEMO in Amsterdam, sloeg de vonk over. 'Ik ben zelden zo veel ondernemerslust, bezieling en passie tegengekomen als die dag. Wat een energie! Na afloop was er een borrel. Iedereen stak elkaar voortdurend aan met enthousiasme. Het zinderde van de ideeën.'

De zaal waar de prijsuitreiking plaatsvond, bevindt zich bovenin het gebouw van NEMO en is te bereiken via een lange trap die door het hele expositiegedeelte loopt waar zich de reguliere bezoekers ophouden, onder wie altijd heel veel schoolkinderen. 'Om zes uur 's avonds, toen alle bezoekers al weg waren, kwam de beheerder van het gebouw ons manen te vertrekken. Wij liepen met een paar honderd man al verder prattend die lange trap af, richting garderobe en uitgang. Ik geloof dat we daar meer dan een halfuur over hebben gedaan, zo begeesterd was iedereen door de bijeenkomst van die middag.'

Voor Croon vormde deze ervaring ook aanleiding voor het herontdekken van zijn eigen ondernemerschap. In 1973 was hij een van de oprichters van adviesbureau Boer & Croon, waar hij nog steeds partner is. Boer & Croon werd een succes met vierhonderd medewerkers in Nederland en nog eens zeshonderd in het buitenland. In de loop der jaren bouwde bedrijfskundige Croon via talrijke nevenfuncties een groot netwerk op, dat hem toegang verschaft tot de bestuurskamers van vele bedrijven waar hij startende ondernemers kan introduceren.

Inmiddels is hij voorzitter van de stichting New Venture. Daarnaast is hij directeur van de stichting Twenty Twenty, die zich ten doel stelt om twintig jonge ondernemingen binnen vijf jaar een omzet van meer dan twintig miljoen euro te laten halen. De ondernemers die verder op weg worden geholpen door Twenty Twenty, hebben allemaal meegedaan aan New Venture en daar een prijs gewonnen. Veel starters focussen zich helemaal op het binnenhalen van de eerste grote klant en als dat dan eenmaal is gelukt, komen ze in een dip terecht: de omzet wil maar niet doorgroeien. Dan komt Twenty Twenty in beeld. De stichting zorgt dat wanneer de eerste trap van de raket is opgebrand, ook de tweede trap ontbrandt.

FASES

Begeleiding is ook bij New Venture essentieel: de jonge starters moeten in allerlei uiteenlopende facetten van bedrijfsvoering op weg worden geholpen. 'Wie meedoet aan New Venture, krijgt hulp bij het schrijven van een businessplan', vertelt Croon. De competitie kent drie fases. In de eerste ronde pitchten alle kandidaten hun idee. 'Hier staat deelname voor iedereen open. Van de deelnemers is 40 % student. Je merkt dat mensen nog steeds heel monodisciplinair worden opgeleid. Als het idee een product is, beschrijven ondernemers in spe het heel technisch en vergeten ze uit te leggen wat de toegevoegde waarde is voor de klant.' De beschrijving van het idee omvat slechts enkele velletjes. 'Het is belangrijk de klant zo snel mogelijk helder op het netvlies te krijgen.'

Wie door de eerste ronde komt, krijgt een coach. 'Wat we nu willen, is het nationaal initiatief ook regionaal uitrollen, gekoppeld aan de universiteiten, hogescholen en plaatselijke initiatieven voor startende ondernemers. Wie de regionale voorronde wint, gaat door naar de landelijke New Venture-competitie. Voor de nationale en de regionale voorrondes zoeken we mensen die kunnen jureren en coachen. We willen uitbreiden.'

'Begeleiden is voor hun ontwikkeling veel beter dan een MBA-opleiding'

'Een bedrijf starten is ontzettend moeilijk'

‘Coach is een lastig vak’, vindt Croon. ‘We zoeken mensen die tijd hebben en het leuk vinden. Het kost ongeveer een middag in de week, maar sommigen die de smaak te pakken krijgen, begeleiden wel drie of vier teams. Het gaat erom ondernemers te leren in de totale breedte van het ondernemerschap te denken. Daarom zoeken we mensen die zelf ondernemer zijn geweest dan wel een positie hebben gehad waarin zij een onderneming (mede) hebben geleid. Maar een coach hoeft niet altijd zelf ondernemer te zijn geweest. Het is ook mogelijk een deelcompetentie in te brengen, bijvoorbeeld hoe zit die distributie in elkaar, wat is de prijsstructuur in die markt, hoe maak je een aanbod, hoort er service bij of niet. Dergelijke aspecten helpen doordenken om het product marktklaar te maken, en ook *investor ready* zodat de starter met een goed doorwrocht plan naar een investeerder gaat – daar draait het om. Het is geen punt als iemand goed is in de techniek en logistiek, maar niet in de marketing en de financiering, want diegene kan dan altijd nog met anderen een coachingsteam vormen. Wie New Venture-coach wil worden, krijgt van ons een korte training. De meeste leidinggevend en ondernemers zijn namelijk gewend opdrachten te geven en dat moeten ze hier vooral niet doen. Het is belangrijk goed te luisteren en vragen te stellen en niet vanuit de eigen ervaring te willen bepalen hoe het moet. Als je dat kunt, is je inbreng enorm inspirerend voor jou en de ander.’

Vaak is de kennisbehoefte van de starters productspecifiek en omdat veel van de producten technisch van aard zijn, wil een ingenieur als coach nog wel eens goed van pas komen, bijvoorbeeld als een stel Delftse studenten een stormbestendige paraplu op de markt wil brengen. ‘Het is liefdewerk oud papier, maar voor ouderen is het leuk omdat ze veel energie krijgen van starters’, aldus Croon. ‘Bovendien kom je als coach in een netwerk van coaches terecht. Dat is ook leuk en daar leer je ook weer veel van. Je kunt elkaar belen en opzoeken via de expertdatabase van New Venture.’

‘Het mooiste is als je jouw team door een goede introductie kunt helpen bij het werven van de eerste klant’, vervolgt Croon. ‘Ik vind dat wij als oudere, ervaren generatie zo een bijdrage moeten leveren aan het streven om ons land weer vol te krijgen met nieuwe bedrijven die gericht op de toekomst echte, mooie dingen maken. Er gaan heel veel zeer ervaren ingenieurs met pensioen en het is toch zonde om al die ervaring achter de geraniums te parkeren? Als je alleen maar op de golfbaan staat, gaat dat vervelen en verdwijnt die waardevolle ervaring door het afvoerputje.’

Naast gepensioneerd ziet Croon een markt voor coaches bij grote bedrijven die hun (midden)management in aanraking met ondernemerschap willen brengen. ‘Een partnerbedrijf als Randstad levert coaches omdat de directeur Personeelszaken beseft dat coaching binnen New Venture de beste opleiding is voor zijn mensen. Zo ruiken ook zij aan ondernemerschap en het dwingt ze om veel breder te denken dan in hun staffunctie gebruikelijk is. Het geeft inspiratie en is voor hun ontwikkeling veel beter dan een MBA-opleiding. Daarom hebben we met de hr-afdeling van al onze partnerbedrijven een actieve relatie. Zij leveren ons mankracht en omgekeerd voedt de ervaring met New Venture de innovatieve cultuur bij grote bedrijven waar innoveren vaak heel moeilijk is.’

QUOOKER

New Venture is ooit het initiatief geweest van adviesbureau McKinsey en het toenmalige ministerie van Economische Zaken, tegenwoordig Economische Zaken, Landbouw en Innovatie (EL&I). De competitie vindt dit jaar voor de vijftiende maal plaats. Er doen elk jaar zo’n 500 teams mee, waarvan 100 tot 150 erin slagen een bedrijf op te richten. Dat heeft circa 1500 nieuwe bedrijven opgeleverd, die samen goed zijn voor circa 10 000 arbeidsplaatsen en een miljard euro omzet.

New Venture helpt, maar succes is niet verzekerd. ‘Starten is ontzettend moeilijk. Zelfs Philips en Douwe Egberts kostte



‘Het is toch zonde om al die zeer ervaren ingenieurs die met pensioen gaan achter de geraniums te parkeren?’

het zes jaar om de Senseo op de markt te krijgen. Een kleine eenling heeft voor de investering *friends, family and fools* nodig. Ik ken veertigers die als starter stille armoede lijden. Heel tekenend vind ik het relaas van de uitvinder van de Quooker, die bij Unilever Cup-a-Soup bedacht en zich toen realiseerde dat het handig zou zijn een kraan te hebben waar kokend water uit komt. Hij nam ontslag en vond een baan in het onderwijs met daarnaast voldoende tijd om in het souterrain van zijn huis een werkplaats in te richten waar hij aan de slag ging. Het kostte hem twintig jaar. Hij heeft de grote doorbraak van zijn vinding niet meer mogen meemaken; zijn zoons hebben zijn bedrijf voortgezet dat nu veel succes heeft met de enige kraan ter wereld die zonder boiler onder het aanrecht direct kokend water geeft.’

Dan staat Croon abrupt op en beent de kamer uit om even later terug te komen met iets dat op een stukje tapijt lijkt. ‘Kijk’, zegt hij. ‘Twee Delftse jongens hebben een folie ontwikkeld dat onder de waterlijn op scheepshuid moet worden geplakt. Op de folie zijn piepkleine rechtopstaande zwarte haartjes gespoten, waardoor er niets op kan groeien. Het is dus een milieuvriendelijk alternatief voor verf waarin gif zit om aangroei tegen te gaan. Die verf wordt verboden. In Californië moeten vissersboten elke zes weken op de wal worden gereinigd van die aangroei, wat heel veel geld kost. Bovendien blijkt de folie bij sommige snelheden minder weerstand te geven en een kleinere boeg golf. Hoe dat kan, snappen ze nog niet. Maar het werkt wel.’ □

www.newventure.nl

Wie interesse heeft in het coachen van een deelnemend team, kan bellen met 020-4703799 of een e-mail sturen naar:

info@newventure.nl