



## NextOEM: groei-acceleratie programma voor scale-ups

*Persoonlijk en zakelijk groeien*

NextOEM is een professioneel ondersteuningsprogramma zonder winstoogmerk voor ondernemers met een technisch georiënteerd groeibedrijf. Het programma kent twee locaties: Eindhoven en Nijmegen.

NextOEM is een samenwerkingsverband van:  
*Brainport Development, Triceps, MentisMe, RevelX, PwC, Rabobank Eindhoven-Veldhoven, ECFG en Briskr/RCT Gelderland en Novio Tech Campus Nijmegen.*



## Inhoudsopgave

NextOEM: oorsprong en concept	3
Waarom deelnemen aan NextOEM?	5
Wat maakt NextOEM effectief?	6
Hoe werkt NextOEM?	8
Persoonlijke doelstellingen linken aan zakelijke groeikansen	8
Aan persoonlijke doelstellingen werken in een groeicirkel	9
Groeien van sessie tot sessie	10
Een groeicirkel van a tot z	11
Een groeicirkel samengevat	12
Een overzicht van betrokken experts	13
Verbonden blijven aan NextOEM als oud-deelnemer	16
Meer informatie en inschrijven	17



## De oorsprong

NextOEM ging in 2014 van start op initiatief van Brainport Development, vanuit het belang van succesvolle scale-ups voor toptechnologieregio Brainport Eindhoven. Diverse met het ecosysteem verbonden organisaties werden partner, om samen laagdrempelige toegang te bieden tot hoogwaardige support. De editie in Nijmegen, voor regio Gelderland/Overijssel, kwam in 2018 tot stand in samenwerking met onder andere de Novio Tech Campus.



**Paul van Nunen**  
Directeur Brainport Development

*“Het allermooiste van NextOEM is dat het niet stopt na de laatste bijeenkomst. Veel ondernemers die hebben deelgenomen blijven in contact als elkaars klankbord en springplank naar nieuwe netwerken, producten en diensten. Meer ‘brainport’ kun je het niet krijgen. Daarom ondersteunt Brainport Development het programma vol overtuiging.”*



**Rikus Wolbers**  
Directeur Novio Tech Campus

*“Novio Tech Campus stimuleert groei. Hoe groeit een ondernemer? Niet door achter z’n bureau te blijven zitten, maar juist door goed om zich heen kijken en van anderen leren. Vooral van andere ondernemers. Daarom werken we samen met NextOEM: een programma waarin ondernemers samenkomen, van gedachten wisselen en elkaar een zetje in de goede richting geven. NextOEM had door ondernemers zelf bedacht kunnen zijn. Dat zegt voor mij genoeg.”*



## Het concept

NextOEM legt de vinger op aan te scherpen ondernemersvaardigheden, gericht op het optimaal benutten van zakelijke groeikansen. Deelnemers doorlopen een persoonlijk ontwikkeltraject, afgestemd op wat juist zij nodig hebben om juist hún business verder te brengen. Dit onder deskundige begeleiding en in het verband van passend samengestelde groeicirkels: kleine, besloten groepen van ondernemers die elkaar inspireren en van elkaar leren. Oud-deelnemers kunnen blijven terugvallen op het NextOEM netwerk en speciaal op oud-cirkelgenoten.



**Marc Hendrikse**

CEO van NTS-Group, boegbeeld van de topsector High Tech Systemen en Materialen en bestuurder bij Brainport Industries.

*“Start-ups die de overgang weten te maken naar scale-up zijn onmisbaar binnen het ecosysteem van Brainport Eindhoven en zorgen voor de toekomstige toegevoegde waarde in de Nederlandse economie. Alle reden om deze bedrijven te ondersteunen. NextOEM doet dat op basis van een typisch Brainport principe: ondernemers die kennis en ervaring delen.”*



## Waarom deelnemen aan NextOEM?

Enmaal uit het jasje gegroeid van start-up, draait het voor een technologiebedrijf niet meer zozeer om het ontwikkelen van innovatieve ideeën, maar om commercieel doorpakken en het uitbouwen van de organisatie. Op naar volwassenheid. Dat brengt van alles met zich mee. Van forse investeringen plegen, scherpe keuzes maken en taken delegeren tot juiste verkoopkanalen inzetten.

De vraag is in hoeverre je als ondernemer klaar voor bent voor deze nieuwe, veeleisende fase. Leiderschap en overtuigingskracht zijn nu een must. En bij voorkeur beschik je over een gestructureerd, strategisch doordacht plan. Waar ligt je kracht? Waar kun je nog aan werken?

**Neem deel aan NextOEM en haal het maximale uit jezelf en je business!**



**Steven Goetstouwers**

CEO van Admesy te Ittervoort en deelnemer aan de eerste groeicirkel

*“NextOEM keek de afgelopen jaren (2015 – 2019, red.) over mijn schouder mee. Ik merkte hoe de langetermijnvisie in mij verankerd was waaraan ik in de groeicirkel had gewerkt. Met dank aan de input van professionals, maar vooral ook aan de diepgang van sessies door de grote betrokkenheid bij elkaar als ondernemers.”*



## Wat maakt NextOEM effectief?

### ◆ **De focus op bedrijven die de start-up fase voorbij zijn**

NextOEM gaat verder waar andere ondernemersprogramma's ophouden.

### ◆ **De focus op technologisch georiënteerde groeibedrijven**

NextOEM is een gespecialiseerd programma voor ondernemers in de sectoren Hightech systems & materials, Healthtech, Medtech, Automotive, Agro-equipment en Lifetech. Criteria voor deelname zijn de beschikbaarheid van een voor de markt vrijgegeven product, een omzet vanaf een miljoen euro (of een half miljoen euro, maar de start-up fase voorbij), een organisatie vanaf tien personen en een stevige ambitie om door te groeien.

### ◆ **Het hoge niveau**

NextOEM put uit een breed scala aan topexpertise. Gerenommeerde materiespecialisten verlenen hun exclusieve medewerking. Uitgebreid aan bod komen de thema's leiderschap & organisatie, financiering en commercieel overtuigen.

### ◆ **De situatie- en persoonsgerichte benadering**

NextOEM biedt op de praktijk toegesneden ondersteuning, daar waar persoonlijke en zakelijke ontwikkelbehoeften elkaar raken.

### ◆ **De opzet in de vorm van groeicirkels**

Deelnemen aan NextOEM betekent deelnemen aan een groeicirkel. Een groeicirkel bestaat uit een klein aantal bij elkaar passende ondernemers die aan individuele doelstellingen werken. Samen volgen ze voor de hele cirkel relevante clinics, waarbij ze onder professionele begeleiding en binnen een vertrouwelijke sfeer fungeren als 'critical friends'. Het gaat om een uniek, inspirerend groepsproces dat inhoudelijke verdieping oplevert en de basis schept voor blijvende, waardevolle onderlinge contacten na afloop.



## Wat maakt NextOEM effectief?

### ◆ Het tijdsefficiënt in te passen traject

Een groeicirkel kent een beperkt aantal contactdagen, zes in totaal, verspreid over acht maanden. Tussentijds vindt coaching plaats met behulp van online tools. Deelnemers gaan dan met opgedane inzichten aan de slag in de praktijk, wat feitelijk geen extra tijdsinvestering vergt omdat eigen, aan hun business gerelateerde doelen voorop staan.

### ◆ Het NextOEM netwerk

NextOEM is meer dan een ondernemersprogramma. Het is een netwerk met blijvende mogelijkheden voor oud-deelnemers om te klankborden en specialistische support in te winnen.



**Monique Harmsen**  
CEO van Lumiguide te Nijmegen

*“De kracht van het programma is dat je een spiegel krijgt voorgehouden. Niet alleen door experts, maar ook door collega-ondernemers. Reflecteren is leren. Dankzij de veilige setting toont iedereen zich heel open en bereid om te delen. Op een kundige manier worden de voorwaarden gecreëerd voor een goede groepsbinding - die was er vanaf dag één.”*



**Maurice Uytdewilligen**  
CEO van APS Therapy te Heteren

*“NextOEM is voor mij een belangrijke kennisbank. En specifiek momenteel (2018, red.) als het gaat om op de juiste manier vaart te zetten achter de lancering van een nieuw product. Zo’n marktintroductie kun je maar één keer goed doen. Een groeicirkel die meedenkt is dan een uitkomst. Ik vind het verrassend wat ik al aan nuttige feedback heb gekregen.”*



## Hoe werkt NextOEM?

### *Persoonlijke doelstellingen linken aan zakelijke groeikansen*

*Waar liggen groeikansen? Waar wil je naartoe? Wat voor zakelijke actie is er dan nodig? En wat vraagt dat van je persoonlijk? Dit is wat NextOEM om te beginnen onder de loep neemt.*

Een ervaren management consultant van PwC voert een bedrijfsscan uit en levert een gedetailleerd rapport op, onder andere met betrekking tot de financiële situatie en commerciële aanpak. Zowel pijnpunten als groesignalen komen aan de oppervlakte.

Zelf doorloop je een assessment van ondernemersvaardigheden aan de hand van feedback van bekenden en intimi, goed voor zicht op sterke en minder sterke karaktereigenschappen.

De uitkomsten van scan en assessment samen geven richting aan een persoonlijk ontwikkelplan.



**Ruud Theunissen**

Director bij PwC

*“Graag leveren we als PwC onze bijdrage aan NextOEM, omdat we de programmadoelstelling van het versterken van de economie en het ondernemerschap in de regio van harte ondersteunen. Daarnaast vinden we de scale-up doelgroep interessant. Het is een marktsegment dat te maken heeft met vele uitdagingen waar grote multinationals tegenaan lopen en die vervolgens met beperkte middelen opgelost moeten worden. De combinatie van vakkennis met een zeer ‘lean and mean’ aanpak is bijzonder boeiend en leerzaam. NextOEM biedt een mooie selectie van nog relatief kleine, maar best al complexe bedrijven. Daarvan het innovatief vermogen in kaart brengen, is voor ons een leerzame en leuke exercitie.”*





## Hoe werkt NextOEM?

### *Aan persoonlijke doelstellingen werken in een groeicirkel*

Met je persoonlijk ontwikkelplan als insteek, ga je aan de slag in een groeicirkel bestaande uit zes tot tien ondernemers die matchen qua business en ambitieniveau. In een besloten, vertrouwelijke setting inspireer je en help je elkaar om individuele doelstellingen aan te scherpen en te behalen. Samen groei je in ondernemerschap. Coaching en inhoudelijke begeleiding is in handen van zakelijk door de wol geverfde professionals en materiespecialisten.

De cirkel komt zes keer bij elkaar binnen een periode van ongeveer acht maanden. Een vast onderdeel van deze sessies is intervisie: het op een gestructureerde manier delen van inzichten en ervaringen. Op het programma staat verder een reeks clinics op het gebied van leiderschap & organisatie, financiering en commercieel overtuigen. Tenslotte is er volop ruimte om actuele eigen vraagstukken in te brengen. Iedereen krijgt daarbij beurtelings alle aandacht van de topic leader en de groep. Zo ga je de diepte in en komen theorie en praktijk optimaal bij elkaar.



**Erwin van de Berkmortel**

Directeur van Flex-Industries te Helmond

*“Een groeicirkel raakt je in de kern en verrijkt je inzichten. Wat ik heel waardevol vind, is dat je niet naar een goeroe zit te luisteren in een volle collegezaal, maar in een kleine, intieme setting met veel interactie.”*



**Eric Goorsenberg**

Algemeen directeur van Fijnmechanische Industrie Goorsenberg te Nijmegen

*“We gaan uitbreiden qua productiefaciliteiten en personeel (2018, red.). Dat vraagt om een nog scherpere strategie en actievere marktbenadering. In de groeicirkel doe ik daar nieuwe ideeën voor op. De cirkelgenoten staan voor vergelijkbare uitdagingen, daarom zijn het ideale gesprekspartners. En de sessieleiders leveren op hoog niveau, met verstand van zaken, hun input.”*



## Hoe werkt NextOEM?

### *Groeien van sessie tot sessie*

Tussen de sessies in werk je opgedane inzichten nader uit in de praktijk. Ook dan sta je er niet alleen voor, maar kun je sparren met cirkelgenoten en –begeleiders. Online tools faciliteren dit. Een handig hulpmiddel is bovendien het iGrow coachingmodel dat een tweegesprek stap voor stap naar een duidelijk eindresultaat leidt.

Blijkt gaandeweg dat je ergens specialistische ondersteuning bij nodig hebt waar de cirkel onvoldoende in voorziet, dan mobiliseert NextOEM die binnen het netwerk.

Tijdens de slotbijeenkomst evalueer je, individueel en in groepsverband, waar de cirkel je heeft geraakt in je doelstellingen. Je beschikt nu over een toolkit met perspectieven om je bedrijf verder te laten groeien. In de cirkel heb je waardevolle contacten opgedaan. Je weet elkaar in het vervolg te vinden.



**Rick Scholte**

Founder van Sorama te Eindhoven

*“Dankzij een gedegen voorselectie tref je binnen een groeicirkel collega-ondernemers met wie je echt wat uit te wisselen hebt. Herkenning, en de praktijk als grote leerschool, lokken een interessante dynamiek uit. Dat binnen de veiligheid van een besloten kring.”*



## Hoe werkt NextOEM?

### Een cirkel van a tot z

I N T E R V I S I E	<b>Scan</b>	Ondernemingsscan door PwC Ondernemersscan door Mentem	
	<b>Kick off</b>	Kennismaken en persoonlijke doelstellingen delen Introductie principes van intervisie	Han de Ronde, <i>teamcoach</i>
	<b>Werksessie 1</b>	Strategie <i>Zakelijke keuzes maken en doorvoeren</i>	Marc Douma, <i>business strateeg en adviseur voor bekende marktleiders.</i>
	<b>Werksessie 2</b>	Leiderschap & organisatie <i>Hoe functioneert de organisatie?</i> <i>Wanneer en hoe taken delegeren?</i>	Wisselende experts
	<b>Werksessie 3</b>	Financiering <i>Wanneer is een bedrijf 'investor ready'?</i> <i>Waar liggen mogelijkheden op de kapitaalmarkt?</i>	Hans Bloemen, <i>Managing Partner van de Eindhoven Corporate Finance Group BV (ECFG)</i>
	<b>Werksessie 4</b>	Commercieel overtuigen (1) – markt en verkoop. <i>Wat is je value proposition?</i>	Régis Lemmens, <i>professor in Sales en Sales Management en oprichter van adviesbureau the CoCreator.</i>
	<b>Werksessie 5</b>	Commercieel overtuigen (2) – de product pitch. <i>Hoe construeer je een goede elevator pitch?</i>	Régis Lemmens
	<b>Slotbijeenkomst</b>		



## Hoe werkt NextOEM?

### Een groeicirkel samengevat

#### Binnen een groeicirkel:

- ◆ werk je aan eigen doelen;
- ◆ krijg je persoonlijke begeleiding van topexperts;
- ◆ deel je kennis en ervaring met andere ondernemers;
- ◆ bouw je aan een relevant netwerk.

#### Wat maakt een groeicirkel effectief?

- ◆ een kleine groep van zes tot tien deelnemers die een persoonlijke aanpak garandeert;
- ◆ deelnemers die bij elkaar passen;
- ◆ coaching door professionals en inhoudelijke begeleiding door materiespecialisten;
- ◆ de inzet van beproefde methodieken, zoals intervisie en het iGrow coachingmodel.



**Hans Bloemen**

Managing Partner van de Eindhoven Corporate Finance Group BV (ECFG)

*“Waar NextOEM alle bouwstenen aanreikt die een innovatieve technische speler ‘groeiklaar’ maken, helpt dat tegelijkertijd om het label ‘investor ready’ te verwerven. Investeerders lopen in het algemeen al warm voor de combinatie onderscheidend vermogen en een hoog ambitieniveau. Is er bovendien sprake van een kloppende businesscase en kundig ondernemerschap dan is hun enthousiasme nog groter. Deze punten kunnen ze in de regel afvinken bij ondernemers met NextOEM op hun cv.”*



## Een overzicht van betrokken experts



**Régis Lemmens**  
*Sales*

Régis is professor in Sales en Sales Management en doceert aan business scholen in België (Antwerp Management School, Solvay Business School), Nederland (Tias Business School) en in de UK (Vranfield School of Management). Ook is hij document aan ISAM- Instituut voor Sales en Account Management en lid van de board van BrainCompass, een organisatie die zich bezig houdt met training en coaching.

Régis is de oprichter van the CoCreator, een adviesbureau dat verkooporganisaties helpt bij het creëren van waarde met hun klanten. Hij is tevens co-author van het boek 'From Selling to Co-creating'.



**Marc Douma**  
*Strategie*

Marc is een ervaren business strateeg. Hij ondersteunt grote (internationale) bedrijven en scale-ups bij het realiseren van groei. Hij is gepromoveerd op een onderzoek naar strategische allianties en heeft ruim 25 jaar ervaring in consultancy en operational management.

Marc is partner en mede-oprichter van RevelX dat marktleiders zoals Accell Group, BDR Thermea, Holmatro, Hunter Douglas en Friesland Campina ondersteunt bij hun groeivraagstukken. Daarvoor was hij Partner bij Boer & Croon Consulting. Bij Nuon heeft hij verschillende management posities bekleed.



## Een overzicht van betrokken experts



**Hans Bloemen**  
*Finance*

Hans is een ervaren business development professional en Managing Partner van de Eindhoven Corporate Finance Group BV (ECFG). Hij heeft een gedegen achtergrond in de risicokapitaal- en private equity-industrie.

Hans is met name erg onderlegd op het gebied van onderhandeling, innovatiemanagement, ondernemerschap, internationale handel en durfkapitaal.



**Han de Ronde**  
*Intervisie*

Sinds 2002 is Han eigenaar van het coachingsbedrijf Easy Dolphin. Easy Dolphin verzorgt persoonlijke en teamleiderschap coachingstrajecten met het doel het potentieel van mensen en teams te maximaliseren.

Binnen zijn bedrijf Easy Dolpin werkt Han ondermeer voor vooraanstaande bedrijven als ASML, Philips, ATOS, Vodafone, NTS-Group, ABN Amro, MeesPerson, Delta Electronics en ICT Group.

Voorheen was Han Sales Director voor Delta Electronics, bekleedde hij de positie van Director voor Twinning Holding BV en was hij Business Unit manager/commercieel directeur voor Philips.



## Een overzicht van betrokken experts



**Eugene Kaerts**  
**Programmaleider**

Eugene is een ervaren CFO en business manager. Hij is meer dan 15 jaar werkzaam geweest in complexe internationale hi-tech organisaties. Door zijn ervaring is Eugene goed in het vertalen van complexe financiële vraagstukken naar processen die de business verbeteren.

Eugene is in staat om complexe zaken op een eenvoudige manier uit te leggen en hij zet structuren op zijn plaats waardoor de bedrijfsprestaties verbeteren.

Eugene is CFO en Partner bij Triceps en co-founder van NextOEM.



**Gerard Dekkers**  
**Programmaleider**

Gerard Dekkers is ondernemer, ervaren business consultant en tevens psycholoog NIP. Hij is actief met MenteesMe binnen nationale en internationale profit en non-profit organisaties en coach voor teams en individuen. Hij heeft een Master in Management and Organization (MMO) aan TIAS Business School.

Gerard is directeur van MenteesMe- waar Leren van elkaar de basis is van alle diensten en producten - en auteur van het boek 'Metro Mentoring Vision-How the Metro platform and iGROW methodology changes the surface of talent management'.

Gerard is co-founder van NextOEM.



## Verbonden blijven aan NextOEM als oud-deelnemer

Oud-deelnemers blijven ontwikkelingen van NextOEM volgen. In het kader van een alumniprogramma nemen ze deel aan netwerk- en themabijeenkomsten. Ook zijn ze standaard welkom bij de afsluiting van groeicirkels. Doel is om cirkels zo bij elkaar te brengen en te bouwen aan een community.



**Daniël van Beek**

CEO van Equflow te Oss

*“Doorbreken als techbedrijf, en dan ineens allerlei verleidelijke omzetmogelijkheden hebben, is ook het verhaal van Equflow. Door deelname aan NextOEM zijn we strategisch nog sterker in onze schoenen komen te staan. Dat helpt om ons verder te ontwikkelen op een manier waarbij we trouw blijven aan waar onze kracht ligt. Misschien is het een idee dat NextOEM tevens meer expliciet aandacht besteedt aan gecontroleerd groeien. Zelf werken we nu (2019, red.) bijvoorbeeld aan ISO-gecertificeerde kwaliteitsbewaking. Mijn ervaringen daarmee deel ik graag in de NextOEM community.”*





## Meer informatie en inschrijven

Meer weten of inschrijven?

Kijk op [www.nextoem.com](http://www.nextoem.com)

En neem gerust direct contact op met Eugene Kaerts of Gerard Dekkers.



**Eugene Kaerts**  
Programmaleider

[eugene@nextoem.com](mailto:eugene@nextoem.com)  
06-5539 8876



**Gerard Dekkers**  
Programmaleider

[gerard@nextoem.nl](mailto:gerard@nextoem.nl)  
06-3889 0767

