

Op naar
de top



Juryrapport Ondernemersprijs Midden-Holland 2011

1
KVK
ondernemersprijs
midden-holland
2011

De jury van de Ondernemersprijs Midden-Holland 2011 heeft de volgende bedrijven genomineerd en een winnaar bepaald:

ETTU B.V. te Gouda

12GO Biking B.V. te Waddinxveen

Kaars Koffie te Moordrecht

De jury heeft besloten, om de Ondernemersprijs Midden-Holland 2011 toe te kennen aan 12GO Biking uit Waddinxveen.

ETTU B.V.

Inleiding

In 2005 startte Piet Vink, Eric Jan Vroon en Vincent Heijckmann de onderneming ETTU B.V. In de jaren vóór de start van het bedrijf waren Vink, Vroon en Heijckmann actief in de ICT dienstverlening. Vroon in de techniek, Vink en Heijckmann in de ICT-sales. Alle drie met ongeveer 15 jaar ervaring in de sector, kwamen zij in gesprek om hun dromen werkelijkheid te laten worden.

In de IT-sector is het gebruikelijk om medewerkers te detacheren. Dit betekent dat de facturatie op basis van urendeclaratie gebeurt. De uitgangspunten voor ETTU B.V. waren anders. ETTU B.V. wilde geen detacheringbureau worden, maar wilde afgerekend worden op het resultaat. Dit leidde tot de formulering van de kernwaarden van de onderneming: betrokkenheid bij de opdracht, verantwoordelijk zijn voor het IT-resultaat van de opdrachtgever en een vaste, vooraf afgesproken, vergoeding. Om dit te realiseren kozen de ondernemers voor één expertise: SharePoint van Microsoft. SharePoint is een webbased-applicatie waarin gebruikers met elkaar kunnen samenwerken, onafhankelijk van de locatie waar ze zich bevinden. In de zes jaar dat ETTU B.V. onderneemt is het bedrijf gegroeid van 3 ondernemers naar anno 2011 tot 65 medewerkers. Het bedrijf is meermaals uit hun jasje gegroeid en zal in 2012 verhuizen naar een locatie in Gouda, waar men kan gaan doorgroeien naar de beoogde 100 mensen in 2016.

Juryoordeel

Het onderscheidend vermogen van de ondernemers Vink, Vroon en Heijckmann in de ICT-sector staat onomstotelijk vast. In jaren van crisis, die vooral in de ICT-sector tot harde sanering leidde is het driemanschap erin geslaagd om hard te groeien. De stap om de krachten te bundelen, de jarenlange ervaring te gelde te maken en te gaan voor de kernwaarden van ETTU B.V. is succesvol gebleken.

De jury ziet bij ETTU B.V. dat een belangrijke succesfactor om te kunnen groeien focus is. De focus blijkt uit de ver doorgevoerde specialisatie in MS SharePoint. Groeien met gemiddeld 10 medewerkers per jaar eist een hoge mate van kennis, kunde en vaardigheden. Om in een periode van 6 jaar te groeien van hands-on ondernemer, naar meewerkend “voorman”, daarna van leidinggevend manager naar strategisch opererend directeur is een buitengewone prestatie.

Het risico wat de ondernemers hebben genomen door hun diensten aan te bieden voor een fixed-price is risicovol, maar getuigt van veel zelfvertrouwen en ondernemersleef.

De ondernemers beseffen goed dat personeel dat is wat het bedrijf maakt. Daarom investeert ETTU B.V. veel tijd en geld in het personeel. Opmerkelijk is dan ook dat iedere nieuwe medewerker start in een eigen ETTU-klasje. De eigen medewerkers trainen hun nieuwe collega's “in-house”. De jury is ervan overtuigd dat het personeel toptalent moet zijn en ziet dit terug in de bekroning van ETTU B.V. door Microsoft met het Gold Certified Partnership.

De professionele kwaliteiten van de ondernemers, de – financiële - stabiliteit van de onderneming, de kwaliteit van het personeel, het product en de dienstverlening spreekt de jury bijzonder aan. De jury is van mening dat de ondernemers Vink, Vroon en Heijckmann, geschikte kandidaten zijn voor de Ondernemersprijs Midden-Holland 2011 en daarom genomineerd zijn.

12GO Biking B.V. / 12GO Trading B.V.

Inleiding

In 2002 schreven Pieter van den Berg en Matthijs van der Veen zich in bij het Handelsregister van de Kamer van Koophandel Rotterdam. Dit gebeurde nog in de tijd dat de ondernemers zich eigenlijk volop diende te concentreren op het behalen van hun hbo-diploma Marketing Management. In dat schooljaar kwam Matthijs van een klasgenoot te weten dat de prijs van een bepaalde mountainbike 100% winst kon bevatten. Na overleg met Pieter wisten de heren het: we gaan er een handeltje in opzetten. Twee fietsen kopen, eentje verkopen en zelf voor niets rijden. Maar het bleef niet bij die ene deal. Het ondernemerschap kwam tot bloei en voordat ze het zelf in de gaten hadden, ontstond er een bloeiend bedrijf. Rond het startjaar van 12GO Trading kwam internet als communicatiemedium in volle omvang tot ontwikkeling en in de beginjaren was het voornamelijk dit medium wat klanten opleverde. Zo ontstond er een dilemma wanneer de heren in de klas een telefoontje kregen van een klant: wordt het 's middags de les volgen of toch maar naar huis om die ene fiets te verkopen. De keuze liet zich raden: verkopen dus. Na het behalen van de hbo-diploma's stortte de ondernemers zich in 2004 fulltime op het ondernemen. In 2006 merkten de ondernemers dat alleen verkopen van fietsen niet naar volle tevredenheid van de klant bleek te zijn. In 2007 werd het eerste personeelslid aangenomen dat zich fulltime op het fietsklaar maken en het repareren van fietsen richtte. In 2008 studeerde broer Joost van den Berg af en ging direct aan de slag bij 12GO Trading. Naarmate de tijd vorderde nam ook het aantal personeelsleden toe tot de huidige 19 mensen. Met de groei van de omzet en het aantal personeelsleden bleek ook dat de locatie niet meer toereikend. De vestigingslocatie, de oude boerenschuur van de ouders van Pieter en Joost, bleek naar mate de tijd vorderde ongeschikt. Dit was ook de mening van de omgeving en in overleg met de gemeente ontstond er een gedoogsituatie met een einddatum. 12GO Trading B.V. die inmiddels de handelsnaam heeft gewijzigd in 12GO Biking B.V. is eind 2011 verhuisd naar een locatie met een oppervlakte van ruim 4.000 m², waar men alle bedrijfsactiviteiten op een representatieve manier kan exploiteren. De ondernemers hebben hun onderneming tot een bijzonder concept, wat nauwelijks zijn gelijke in de rijwielbranche kent, in de loop der jaren weten aan te scherpen. De kritische succesfactoren: internetcommunicatie, internetwinkel, voorraadhoudend tot wel 3000 stuks, directe aflevering van de fiets bij aflevering, hoog service en garantieniveau, leiden tot wat 12GO Biking B.V. nu is: een groothandel- en detailhandelsonderneming die qua grootte tot de top 3 van Nederland behoort.

Juryoordeel

De ondernemers Van den Berg, Van der Veen en Van den Berg hebben de theorie van zolderkamer tot directiekamer in de praktijk gebracht. Met nauwelijks geld om de enkele stuks voorraad te kopen hebben deze ondernemers dit zeker gepresteerd. De onstuitbare groei van deze rijwielonderneming is tegen de neerwaartse trend van de rijwielspecialzaak in. Waarbij het gedegen marketingconcept (internet en social media) heel indrukwekkend is opgezet. De ondernemers hebben aangetoond alle facetten, inkoop – verkoop – communicatie – logistiek – personeel – huisvesting van het bedrijf tot in de details in de vingers te hebben. Dit komt vooral tot uitdrukking in het bedieningsconcept op de nieuwe vestigingslocatie. Zowel de klantrouting als de interne logistieke processen zijn scherp op elkaar afgestemd. De jury is onder de indruk van de manier waarop deze jonge ondernemers hun bedrijf in control hebben. Zelfs de opbrengst per m² VVO en per strekkende meter productpresentatie zijn sturingsvariabelen van de onderneming. De ondernemers weten buitengewoon enthousiast hun bedrijf te presenteren, waarin zij ook dan weer elkaar perfect aanvullen. De jury heeft kennis genomen van de huisvesting perikelen, waarin de voormalige boerderijlocatie verre van optimaal was, voor de omgeving, de gemeente Waddinxveen en voor de onderneming zelf. Het thema van de Ondernemersprijs Midden-Holland 2011 past in het bijzonder op dit bedrijf. Op naar de Top! De jury is van mening dat de ondernemers hebben laten zien in de bijna 10 jaar sinds de oprichting naar de top van Nederland te kunnen groeien. Het pure ondernemersenthousiasme, het doorzettingsvermogen, het scherp tegen de wind in zeilen, de ondernemerskwaliteiten hebben bij de jury tot het oordeel geleid dat 12GO Trading B.V. een geschikte kandidaat is voor de Ondernemersprijs Midden-Holland 2011, waarom zij dan ook zijn genomineerd.

Kaars Koffie

Inleiding

Dat Paul Kaars ondernemer zou gaan worden, stond al heel lang vast, maar hoe en wat, was vóór 2004 de grote vraag. Kaars werkte voordat hij ondernemer werd bij een slagersgroothandel. Ook de automobielsector kon op zijn warme belangstelling rekenen. In 2004 schreef Paul Kaars zich in met zijn onderneming Kaars Koffie. Hij had gezien dat de koffiemarkt weliswaar een vechtersmarkt was, maar ook dat de grote bedrijven steken lieten vallen in de bediening van hun klanten. Kaars ging op zoek naar een koffieproducent waar een eigen melange kon worden gebrand. In een korte tijd wist Kaars een relatief kleine, maar kwalitatief hoogwaardige koffiebranderij te interesseren voor een samenwerking. Het bedieningsconcept van Kaars Koffie werd bepaald en hij ging aan de slag. Kaars ging met een pak Goudse stroopwafels de bedrijfsdeuren langs, gaf deze als attentie af en vertelde daarbij zijn verhaal. Dat bestaat uit een kwalitatief uitstekend product, onderhoud van alle soorten en maten koffieautomaten en persoonlijk aflevering van de bestelde koffie. Kaars verkoopt in hoofdzaak versgebrande producten met een beperkte houdbaarheid en dus worden de klanten regelmatig voorzien van nieuwe, verse koffie. De medewerker die de koffie aflevert is een medewerker van Kaars Koffie en zo worden de contacten warm gehouden. Paul Kaars is ook nu, met de huidige 9 medewerkers, nog regelmatig op de bestelbus te vinden om de klantcontacten te onderhouden. Het bedrijf is gevestigd in twee tegenover elkaar liggende bedrijfspanden, omdat het bedrijf nu dusdanig gegroeid is dat een forse opslagruimte noodzakelijk is. In de loop van de tijd is het assortiment stevig uitgebreid, met alle mogelijke koffievarianten, een eigen “cup-a-soup”-lijn, en overige bijproducten.

Kaars Koffie onderscheidt zich van andere producten door een opvallende huisstijl. Deze huisstijl met Goudse accenten, is tot in detail doorgetrokken en heeft een representatieve uitstraling. Hiermee stijgt de productpresentatie uit boven de grote koffieleveranciers als DE, CaféBar etc. Ondanks het hoge servicelevel, de mooie uitstraling en de uitstekende productkwaliteit weet Kaars Koffie de nota voor de eindgebruiker 20 a 30% lager te houden dan dat de klant zijn koffie laat leveren door de grote koffieleveranciers.

Juryoordeel

Paul Kaars laat zich goed omschrijven als een gedreven en enthousiaste ondernemer. Een man die echt gaat voor de beste klantrelatie. Hij is innemend en voorkomend. In de koffiebranche komt het voor alsof David het tegen Goliath het opneemt. Kaars Koffie is de nu als jong volwassen David te kwalificeren. Een van de bijzondere kwaliteiten van de ondernemer is dat hij weet waar hij sterk en waar hij minder sterk in is. Hij is sterk in het bedenken van nieuwe ondernemersideeën en zijn communicatieve vaardigheden. In de kennis, kunde en vaardigheden waar hij zichzelf minder sterk in vind zoekt hij mensen die hem op die fronten kunnen aanvullen. Zo heeft hij in zijn bedrijf een marketingcommunicatie medewerker op freelance basis actief. Hij en zijn verkoopleider sparren regelmatig over de nieuwe ondernemersideeën van Paul Kaars.

De jury van de ondernemersprijs is zeer gecharmeerd van de persoon Paul Kaars. Kaars weet als geen ander mensen voor zich te winnen en het bedrijf groeit dankzij zijn persoonlijke kwaliteiten. In de loop der jaren heeft Kaars een stabiele onderneming gebouwd die kan doorgroeien in personeel en in 2012 zeker weer de noodzaak zal voelen om te verhuizen naar een nog groter bedrijfspand om de klanten optimaal te kunnen bedienen.

De ondernemer dwingt het respect van de jury af op de wijze waarop deze David ten strijde gaat tegen grote concurrenten in een zwaarbevochten markt. Op basis van het enthousiasme, de resultaten van het bedrijf en het gezonde toekomstperspectief nomineert de jury van de Ondernemersprijs Midden-Holland 2011 Paul Kaars als kandidaat.



Uiteindelijk juryoordeel

De jury heeft besloten, alles afwegende, om de Ondernemersprijs Midden-Holland 2011 toe te kennen aan de ondernemers Pieter van den Berg, Matthijs van der Veen en Joost van den Berg van 12GO Trading B.V. / 12GO Biking B.V.

Argumentatie

Pieter van den Berg en Matthijs van der Veen zijn in hun studentenjaren gestart met het aan- en verkopen van fietsen. Zij kozen ervoor om van hun passie hun beroep te maken, wat heeft geleid tot één van de grootste rijwielspecialzaken in Nederland. De jonge leeftijd waarop deze ondernemers dit tot nu toe hebben bereikt, dwingt groot respect af bij de jury.

De jury acht het thema: Op naar de Top! het meest tot zijn recht komend bij de ondernemers van 12GO Biking, waarbij de betekenis van de onderneming voor de regio Midden-Holland onderstreept moet worden.

De jury waardeert de unieke filosofie van de ondernemers en prijst de lef, de daadkracht en de op zeer jonge leeftijd al aanwezige ondernemersgeest. De jury wijst Pieter, Matthijs en Joost aan als winnaars van de Ondernemersprijs Midden-Holland 2011.

