

Succes door groeistrategie

Home > Artikelen > Succes door groeistrategie

Auteur: [Syntens](#)

Wijzigingsdatum: 3 april 2009

Nadenken over de toekomst(visie) van het eigen bedrijf en hoe binnen een korte tijd een professionele organisatie neer te zetten. Dát weet Publitas Consulting Services als geen ander. Na een stormachtige groei besluit het consultancy-bedrijf uit Almere tot een strategische herpositionering.



Strategieontwikkeling

Samen met Koenders & Partners ontwikkelde Publitas Consulting Services een commerciële groeistrategie. "Op strategisch niveau weten we nu waar we naartoe willen", geeft directeur Guillermo Sanchez aan. "Dat hebben we vertaald naar een werkbare organisatiestructuur."

Het bedrijf is inmiddels opgedeeld in twee business units: standaard oplossingen en maatwerk. "Onze standaard producten willen we vooral internationaal meer wegzetten bij uitgevers. Maatwerkprojecten zijn technisch complexe internetapplicaties, die we samen met de klant willen ontwikkelen."

Online uitgeven

Publitas levert oplossingen voor online uitgeven aan uitgevers en retailers. Hun software biedt de mogelijkheid om tijdschriften te digitaliseren en digitale abonnementen uit te geven. Naast advies aan klanten die de overstap willen maken naar online uitgeven, bouwt het bedrijf innovatieve internetapplicaties.

Herpositionering

In twee jaar tijd groeide Publitas van keukentafel naar een eigen bedrijfspand en van drie naar vijftien man personeel. "We zijn op eigen houtje ver gekomen. Maar wat als we nu onze business willen verdubbelen? Voor ons een moment om na te denken over hoe onze organisatie er in de toekomst uit zou moeten zien", aldus Sanchez.

Samenwerken met kennispartners

Om de groei in goede banen te leiden, zocht Sanchez contact met Syntens. Adviseur Saskia Bosch, destijds vanuit Syntens landelijk projectleider van [LiveWIRE](#), begeleidt Publitas bij het formuleren van een strategische visie en het omzetten daarvan naar een professionele verkooporganisatie.

Een goede samenwerking volgens Sanchez. "Als buitenstaander heeft Bosch voor ons een belangrijke klankbordfunctie. En ze heeft ons in contact gebracht met de juiste externe kennis, in dit geval Koenders & Partners uit Midwoud. Daarbij is niet alleen kennis van belang. Het moet ook goed klikken."

Wervingscampagne

Om de nieuwe ambities te kunnen realiseren, is kwalitatief goed personeel nodig. Via Syntens neemt Publitas deel aan het project 'Duurzame groei door innovatie en kenniscirculatie'. Sanchez: "We hebben werving & selectie benaderd als een commercieel probleem in plaats van een HRM probleem.

Via een actiewebsite spreken we potentiële medewerkers direct aan, met verhalen over wonen en werken in onze buurt. Deze verhalen hebben we ook op kaarten huis aan huis verspreid. We hebben het werken bij Publitas als het ware verkocht aan nieuwe medewerkers." En met succes, zo blijkt: in anderhalve maand tijd heeft Publitas vier nieuwe collega's mogen begroeten.

Succes door strategische groei

Adviseur Saskia Bosch van Syntens: "Publitas is in drie jaar tijd uitgegroeid tot een professionele organisatie. Alles is in lijn met de strategie. Er zijn maar weinig jonge ondernemers die dat van hun bedrijf kunnen zeggen." De innovatieve werkwijze van Publitas is voor Bosch reden om het bedrijf voor te dragen voor de Young Business Award, een prijs voor de beste innovatieve LiveWIRE ondernemer.