



## International Growth Facilitator (non-executive)

De International Growth Facilitator (IGF) is veel meer dan een consultant, maar is geen commissaris. Anders dan een consultant werkt een IGF niet op projectbasis, maar ondersteunt de opdrachtgever, zolang deze daar prijs op stelt, bij het continu aanscherpen van de waardeproposities van het bedrijf en haar merken en bij haar (internationale) groeistrategie. Naast periodieke geplande meetings is de IGF steeds beschikbaar voor overleg of feedback. Rob van Nes vervult deze rol voor diverse opdrachtgevers in binnen- en buitenland op de thema's Value Proposition en (internationale) groei.

*"we are doing fine for now, but in a few years we might be out of business if we do not innovate our business model and adapt to the industry developments"* meldde de CEO van een grote multinational aan zijn Raad van Commissarissen. Een uitspraak die iedere CEO zou kunnen doen!

**Geen enkele waardepropositie is oneindig relevant.** Het succes van gisteren zegt niets over dat van morgen! Het is dan ook van cruciaal belang om de value proposition van je bedrijf en product(en) regelmatig onder de loep te nemen. Het is een cruciale factor voor de toekomst en groei. Hoewel het aan bewustzijn daarvan zelden ontbreekt, leert de ervaring dat de waan van de dag steeds weer regeert. Vreemde ogen dwingen, zeker als die vreemde ogen een flinke dosis aan expertise en ervaring meebrengen.

Voordat **Rob van Nes MBA CIBDE** in 2000 zijn eigen business startte was hij onder meer Marketing Director bij een grote mondiaal opererende beursgenoteerde Engelse multinational en Managing Director voor een Nederlands bedrijf met export naar meer dan 60 landen.

Vanuit zijn kantoren in Nederland en Spanje deed hij in diverse landen interim projecten op senior executive posities voor internationaal opererende bedrijven als General Electric Energy, Auping, Ahrend, NedTrain, Royal Cosun, Spliethoff/Transfennica en vele anderen. De wereld werd zijn huiskamer en hij leerde tal van industrieën, zowel B2B als B2C, van binnenuit kennen.

Als auteur van enkele managementboeken en als recensent voor managementboek.nl houdt hij zijn theoretische kennis up-to-date. Met talrijke reizen (100+ vluchten per jaar) geldt dat ook voor zijn beeld van wat er in de wereld speelt en verandert en voor het warm houden van zijn internationale netwerken. Regelmatige beurs- en congresbezoeken dragen ook bij aan het volgen van ontwikkelingen in de markten van zijn opdrachtgevers..

<https://www.linkedin.com/in/robvannes/>





De IGF is non-executive en heeft dus geen impact op de headcount. Rob besteedt 2-4 keer per jaar een dagdeel met het management van de opdrachtgever om de waardepropositie te evalueren en via een door hem ontwikkeld proces, the wheel of value, te blijven aanscherpen. Groeistrategieën worden gestructureerd tegen het licht gehouden en doorontwikkeld.

Naast de reguliere meetings is Rob steeds beschikbaar voor overleg of feedback en volgt hij (internationale) ontwikkelingen in de branches van zijn opdrachtgevers om steeds een geïnformeerd gesprekspartner te zijn.

De fee voor deze vorm van samenwerking bedraagt slechts € 8.500 per jaar. Een bedrag dat, zo leert de praktijk, veelvoudig zal worden terugverdiend.

- Beperkte investering
- Geen headcount
- Looptijd; zolang je wilt, maandelijks opzegbaar
- Expertise en (internationale) netwerken
- Informatie(verzameling) via de bril van een buitenstaander
- Regelmatige meetings en brainstorms
- 24/7 beschikbaarheid voor vragen en feedback

**Neem voor het maken van een afspraak voor een vrijblijvend kennismakingsgesprek contact op met Nazima Randim via [nr@ibda.eu](mailto:nr@ibda.eu) of 0624140770**

**[www.ibda.eu](http://www.ibda.eu)**

