

Reactie Kvk op wetenschappelijk onderzoeksrapport RGO+ Methodiek van Maastricht University.

Het wetenschappelijke onderzoeksrapport heeft volgens ons aan de projectdoelstellingen voldaan en wordt voor RGO als zeer waardevol gezien. Graag geven we een reactie op enkele punten in het onderzoeksrapport.

Eerst zullen we dat doen aan de hand van de directe projectdoelstelling van UM onderzoek, vervolgens gaan we in op de verkregen inzichten en op voorstellen voor verbetering van de aanpak RGO.

Provincie heeft ten aanzien van het onderzoek binnen het project de volgende doelstelling neergezet: Wetenschappelijk onderzoek naar de toegevoegde waarde RGO voor MKB bedrijven m.b.t.

- ontwikkelen innovatievermogen
- realiseren van innovaties
- participatie van medewerkers (sleutelfunctionarissen)

Toegevoegde waarde RGO

In het wetenschappelijk onderzoek van UM staat "De resultaten illustreren dat RGO+ bedrijven met name betreffende de volgende indicatoren erop vooruit gaan: innovatie, ondernemers oriëntatie, interactie tussen ondernemer en sleutelfunctionaris en creativiteit (bij sleutelfunctionarissen)". Hiermee is door het onderzoek aangetoond dat RGO een positief effect en derhalve toegevoegde waarde heeft voor MKB bedrijven op alle drie aspecten.

Uit het onderzoeksrapport blijkt verder dat niet alle MKB Bedrijven evenveel toegevoegde waarde ervaren bij hun deelname aan RGO. In het RGO+ onderzoek heeft men 4 resultaatgroepen onderscheiden. Het onderzoek heeft op dit punt veel inzichten verstrekt die bij kunnen dragen aan het optimaliseren van RGO zodat de effectiviteit en toegevoegde waarde toenemen.

Innovatie en innovatievermogen

Uit het wetenschappelijk onderzoek blijkt dat RGO+ bedrijven beter presteren op het gebied van innovatie.(eerste punt in executive summary) Graag willen we op deze conclusie specificeren dat RGO zich met name richt op verhogen van innovatievermogen van bedrijven en als direct gevolg daarvan zullen deze bedrijven beter presteren op gebied van innovaties, zoals geconcludeerd wordt in het onderzoeksrapport.

Participatie van medewerkers (sleutelfunctionarissen)

Uit UM onderzoek betreffende de ontwikkeling van indicatoren sleutelfunctionarissen, blijkt dat de creativiteit stijgt terwijl de autonomie en productiviteit gelijk blijven. De ervaring tijdens RGO in de praktijk is dat sleutelfunctionarissen met heel weinig weerstand hun regelvermogen op taakniveau en op afdelingsniveau verhogen naar regelvermogen op het niveau van koers. We zien dus feitelijk dat zowel de participatie van medewerkers (sleutelfunctionarissen) en de integrale aansturing van de bedrijven stijgen.

Naast bovenstaande resultaten van het onderzoeksrapport heeft de wetenschappelijke studie veel kennis en inzichten opgeleverd over de RGO methodiek en aanpak. We zullen hier kort op reageren:

Verkrege Inzichten:

- De RGO methodiek ,gebaseerd op de RGO filosofie, is een krachtig instrument voor MKB bedrijven.
- De verbinding die wordt gecreëerd tijdens het traject, tussen ondernemer en sleutelfunctionarissen is een sterk punt van RGO.
- In het onderzoeksrapport worden MKB-bedrijven in vier ondernemersvormen onderscheiden (prestatieboosters, structurele-, persoonlijke- en stagnerende innovators). Met behulp van deze indeling kunnen de interventies in het RGO traject in de toekomst effectiever ingezet worden.

- Bij RGO wordt in de eerste fase nadruk gelegd op het kritisch zelfbeeld van de ondernemer met als doelstelling deze te vergroten. Vervolgens wordt inzicht gegeven in de discrepantie tussen de sterke ondernemersdrijfveren en positionering van het bedrijf.
- Uit de resultaten van het onderzoek wordt bevestigd dat in de perceptie van de ondernemer de effectiviteit van de organisatie afneemt. Anders geformuleerd: Door RGO neemt de kritische blik van een ondernemer toe ten opzichte van ondernemers in de controlegroep. Door dit gegeven lijkt het in eerste instantie een minder positief onderzoeksresultaat, terwijl juist hiermee aangetoond wordt dat ondernemerskracht en innovatievermogen positief beïnvloed worden door toepassing van RGO.
- Een grote toegevoegde waarde van RGO is dat het traject gericht is op het verhogen van het innovatievermogen van bedrijven. Om een RGO traject effectiever in te zetten dient de adviseur zich tijdens het traject uitsluitend te richten op van “binnen uit adviseren” van de ondernemer.
- De in het onderzoek opgedane kennis kan gebruikt worden om de RGO-adviseurs effectiever op te leiden. We hebben het in dit geval over opgedane kennis met betrekking tot: bedrijfsindicatoren, sleutelfunctionarissen, groepsdynamica en de te onderscheiden ondernemerstyperingen.
- Daarnaast geeft het onderzoeksrapport goede handreikingen om de aanpak te verscherpen. Mede door deze inzichten kan RGO beter overdraagbaar worden.
- De universiteit heeft nu ook inzicht in RGO- proces, - filosofie, bouwstenen en aanpak. Hiermee kan zij ook een partner worden in het opleiden van RGO adviseurs. Kennis van RGO kan op deze manier geborgd worden binnen de UM.

Op basis het onderzoeksrapport kan de aanpak van RGO verbeterd worden op:

- **Acquisitie:** door de inzichten en aangetoonde effecten wordt de acquisitie aanpak overdraagbaar en effectiever.
- **Het selectie model:** Het selectie model zal door het toevoegen van de vier ondernemingstypes scherper worden.
 - Door onderzoek hebben we inzicht gekregen in 4 te onderscheiden ondernemerstypen. We kunnen nu scherper selecteren op bedrijven die door zich met een RGO traject kunnen ontwikkelen tot een structurele innovator.
 - Voor Bedrijven die tijdens selectie te kwalificeren zijn als persoonlijke verbeteraar en stagnerende innovators dient het RGO traject aangepast te worden.
 - Op basis van dit onderzoek kunnen we concluderen dat RGO niet geschikt is voor ondernemers die voldoen aan de kwalificatie prestatiebooster.
- **Psychologisch contract:** Door gebruik te maken van de ondernemingstypes kan het psychologisch contract scherper worden.
- **Ondernemers zelfbeeld versus ondernemingskenmerken:**
 - De interventies nodig om de discrepantie tussen ondernemers zelfbeeld en ondernemingskenmerken kunnen door de toevoeging van de vier onderscheidende ondernemersvormen effectiever worden.
 - Door eenduidigere begrippen te gebruiken zoals ‘bedrijfsindicatoren’, ‘ondernemersindicatoren’, ‘groepsdynamica’ en ‘inzicht in samenwerking’, ‘product innovatie’, ‘procesinnovatie’, ‘organisatie innovatie’ en ‘ondernemers oriëntatie’ kan het RGO traject door de adviseur effectiever gefaciliteerd worden.
- **Methode opvolgen, duurzame toegevoegde waarde:** De RGO-adviseur kan aanbieden om proces begeleiding te geven bij het daadwerkelijk komen tot toekomstige product en markt innovaties.

Jaarlijks kan bijvoorbeeld de adviseur als “commissaris” voor MKB een rol spelen in het toepassen van de RGO-aanpak. De adviseur kan er zo mede voor zorgen dat voor de ondernemer en sleutelfunctionarissen de RGO bouwstenen (Zelfbeeld, Koers en rol) helder blijven en de realisatie van innovaties optimaal verlopen.

- **Opleiding en certificering RGO adviseur** : In onderzoeksrapport wordt gebrek aan certificering externe adviseurs als een bedreiging vermeld. Een goede opleiding inclusief certificering zal deze bedreiging veranderen in een sterkte. Kennis en vaardigheid van de RGO adviseur worden gewaarborgd. Ondernemers kunnen op deze manier meer vertrouwen krijgen in RGO.