

PERSBERICHT Het einde van de 'groeien moet' economie

Actuele crises zoals de coronacrisis en de klimaatcrisis tonen aan dat ons huidige 'groeien moet' financieel-economisch systeem niet langer houdbaar is. Het aantal klanten moet groeien, evenals de omzet en het marktaandeel. Ook internationaal moet je een grote speler worden, anders tel je niet mee. Door te groeien zijn veel bedrijven dik en log geworden. Maar is dat soort groeien nu wel echt nodig? In *Groeien zonder te groeien* ontkracht Tony de Bree populaire mythes rond de dwangmatige overtuiging dat groeien móet.

Ons huidige financieel-economische systeem is volledig gebaseerd op het 'groeien moet'-model, waarin winstmaximalisatie en aandeelhouderswaarde centraal staan. Het gevolg? Het ontstaan van grote, trage hiërarchische organisaties, die weinig wendbaar zijn. Zou het niet geweldig zijn als je het aantal winstgevende, loyale klanten slim kunt laten groeien zonder je organisatie log te laten worden? En dat ook nog op een duurzame manier?

In *Groeien zonder te groeien* laat Tony de Bree zien dat je helemaal niets 'moet', tenzij je dat zelf wilt. Je ontdekt hoe je in elke bedrijfstak succesvol kunt zijn door van betekenis te zijn voor je klanten met een klein virtueel netwerkbedrijf. Door slim te organiseren, met partners samen te werken die echt bij je passen en door gebruik te maken van nieuwe ICT-toepassingen kun je slank en klein blijven, winstgevend zijn én duurzaam ondernemen.

Groeien zonder te groeien staat vol verhalen van succesvolle ondernemers, praktische tips en cases en opdrachten na ieder hoofdstuk. Dit boek leert je hoe jij op een duurzame manier geld kunt verdienen en kosten kunt besparen en geeft je alles wat je nodig hebt om succesvol online & offline te ondernemen in de betekenis-economie.

'Tony weet in *Groeien zonder te groeien* zijn eigen praktijkervaring te combineren met die van 25 anderen en komt daarmee tot verrassende, praktische en inspirerende lessen.' – Marie José van den Boomgaard, KPN

'In de economie van *Groeien zonder te groeien* betekent ROI niet meer 'return on investment' maar 'return on involvement' – Pernille La Lau, facilitator business leadership, media-expert en tv-presentator

Noot voor de redactie: Lees [hier](#) het eerste hoofdstuk. Voor aanvragen van een recensie-exemplaar of een interview met Tony de Bree kun je contact opnemen met Danique Ruizendaal (danique@vanduurenmedia.nl /06-81752639). Wil je hem bij je onderneming laten spreken, boek hem dan bij De Speakersacademy hier.

VERGEET DAT GROEIEN 'MOET' EN BLIJF KLEIN, DUURZAAM ÉN WINSTGEVEND

VANDUUREN
MANAGEMENT



UITVOERING: paperback
OMVANG: 160 pagina's
AUTEUR: Tony de Bree
ISBN: 9789089654977
PRIJS: € 24,99
VERSCHIJNT: 14 oktober

OVER DE AUTEUR



Tony de Bree heeft 26 jaar ervaring in de internationale financiële sector en promoveerde op de digitale transformatie van logge organisaties met behulp van ICT. Eind 2011 verliet hij de 'groeien moet'-wereld en werd strategie- en changeadviseur, coach, Dragon, online ondernemer en auteur van 'doe-het-zelfboeken' voor executives en ondernemers. Hij schreef o.a. *Kan het vliegen?*, *De scale-up blueprint* en *Overlevingsstrategie voor startups*.



Van Duuren Management publiceert managementboeken die een positieve bijdrage leveren aan de ontwikkeling van organisaties én de mensen die er werken. Boeken die aansluiten bij vraagstukken die organisaties raken. Informatie die noodzakelijk is om als organisatie en individu relevant te zijn én te blijven. Actueel, praktisch en van de meest gerenommeerde auteurs op hun vakgebied.