

Inspirerende verhalen van ondernemers, voor ondernemers

Business Lapps Magazine
kwartaal 2 - 2021

www.businesslapps.nl

Blijf experimenteren!

De coronacrisis heeft voor veel onrust en onzekerheid gezorgd. Ook wij waren platgeslagen. Onze kracht is het bij elkaar brengen van ondernemers en dan opeens zijn fysieke bijeenkomsten niet meer mogelijk. Dit was extra zuur omdat we van ondernemers hoorden dat ze juist in deze spannende tijd wilden sparren. Er waren namelijk genoeg vraagstukken waar ze mee worstelden. Sommigen moesten hun producten of diensten aanpassen. Of zelfs hun ondernemerschap en onderneming opnieuw uitvinden. In ieder geval moest iedereen enorm schakelen en wij ook.

Digitaal sparren

De stap van fysiek naar digitaal is snel gezet, dachten we. Als ondernemersnetwerk hebben we een grote community die graag van elkaar leert. En dat willen wij faciliteren. Om ondernemers doelgericht ook nu op weg helpen organiseerden we webinars. Voor 'echte' interactie hebben we de Business Meet-ups opgezet. Op basis van het World Café-principe bieden we ondernemers de kans te sparren en in elkaars keuken te kijken. Want in een tijd van fysieke afstand en heel veel dilemma's zijn de inzichten en ervaringen van andere ondernemers waardevoller dan ooit. In de Meet-ups krijg je bovendien snel praktische tips waarmee je aan de slag kan.

Onze leerpunten

Als we ondernemers spraken, gaven ze stuk voor stuk aan hoe waardevol sparren is. Toch liep het niet storm bij de webinars. De respons bleef achter bij onze verwachtingen. Het is duidelijk dat de waan van de dag het vaak wint van de zoektocht naar inspiratie. En het is dus aan ons om goed duidelijk te maken wat we ondernemers écht te bieden hebben. Alleen als we concreet zijn over de opbrengst van een sessie maken mensen tijd voor ons – en voor zichzelf. De Meet-ups blijken hierbij een sterk middel. We zien dat concrete onderwerpen levendige discussies en waardevolle input opleveren. Dit geldt zowel voor deelnemers als voor iedereen die de praktische tips achteraf leest. Dat is pure winst, voor ons, maar vooral voor de deelnemende ondernemers.

Inspirerende verhalen

Onze belangrijkste les is: blijf experimenteren, toetsen en aanscherpen. Wat dat betreft zijn we net echte ondernemers...

En dat geldt zeker voor ondernemers die de afgelopen periode hun inspirerende verhalen deelden.

Stories: Luimes AV Audiovisueel

Wat doe je als je handel opeens helemaal wegvalt? Dit was één van de onderwerpen die aan bod kwamen, toen Ronald Luimes van Luimes AV Audiovisueel in 2019 de Business Versneller deed. "Ik wist toen niet dat dit scenario werkelijkheid zou worden. Hoewel we onverwacht in een nieuwe situatie terecht kwamen, was het goed dat ik er wel al over nagedacht had. Het was zeker even schakelen, maar inmiddels draait onze studio voor online evenementen op volle toeren.

Luimes AV Audiovisueel in Emmeloord verzorgt sinds 2007 audiovisuele diensten, zoals beeld, licht en geluid. Het bedrijf installeert AV-systemen en presentatiemiddelen bij bedrijven. Daarnaast verhuurt Luimes AV apparatuur en verzorgt het AV-techniek voor zakelijke events en festivals.

*"Keuzes durven maken
na een linkse directe."*

*Ronald Luimes
directeur bij Luimes AV Audiovisueel*

Aansturen op gevoel

Ronald Luimes startte zijn bedrijf na jaren van werken op project-basis in de AV-branche. Hij zette deze stap omdat hij zijn ambities concreet wilde maken met een eigen bedrijf. "Ik ben mijn bedrijf gestart vanuit de passie voor mijn vak. Als techneut ben ik het ondernemerschap ingegroeid, zonder daarvoor trainingen of cursussen te volgen. Hierdoor was ik lange tijd vooral druk met het draaien van projecten. Als ik mijn mensen moest aansturen, deed ik dat grotendeels op gevoel. We draaiden goed, maar bedrijfsmatig had ik geen echte visie of richting."

1000-dagendoel

Toen Luimes via de Rabobank van de Business Versneller hoorde, zag hij vrijwel direct kansen. "Het stellen van een 1000-dagendoel sprak me aan. Dat was precies wat ik nodig had. Wat wil je met je bedrijf en als ondernemer, en waar wil je over zo'n drie jaar staan? Het voelt goed om een stip op de horizon te zetten en daar naar toe te werken."

Samen ondernemen

Eenmaal in de Business Versneller werd snel duidelijk dat Luimes een typisch voorbeeld is van een ondernemer die vooral in zijn bedrijf werkt in plaats van aan zijn bedrijf. "Automatisch trok ik veel taken naar me toe, van orders en projectplanning tot klantcontact.

Tijdens de Business Versneller zag ik in hoe belangrijk het is om je mensen te betrekken en mee te nemen. Dat gaf me de prikkel te leren om echt samen te ondernemen. Dingen niet voor jezelf houden, maar delen met het team. Of het nu gaan om projecten uitvoeren of een visie ontwikkelen."

Ook de ervaringen en inzichten van andere ondernemers in de Business Versneller motiveerden Luimes het anders te gaan doen. "Tegelijkertijd was het soms gevoelsmatig wel flink schakelen om al die invalshoeken te horen. In sommige gevallen voelt dat ook als kritiek, maar het gaf me in ieder geval stof tot nadenken. Waarom doe ik het zo? Het is heel waardevol om met een neutrale blik maar jezelf, je team en je organisatie te kijken."

Een linkse directe

Een onderwerp dat Luimes zeker is bijgebleven, is de 'linkse directe'. Door de coronacrisis werd de aanpak die hij toen bedacht opeens heel actueel. "Houvast leek me toen heel belangrijk. Terug naar de kern, het vizier helder houden en denken in mogelijkheden

>>



Stories: Luimes AV Audiovisueel

zijn dan onmisbaar. Dat klinkt eenvoudig, maar dat was het niet toen half maart 2020 onze agenda door de lockdown binnen een paar dagen helemaal leeg was.” Het was volgens Luimes een geruststelling dat dit niemands schuld was. “Niemand kon het voorzien of er iets aan doen. Ik heb geprobeerd dichtbij mezelf te blijven. Maar wist nu ook hoe waardevol het is om te sparren met mede-ondernemers en medewerkers. Dat is een fijne uitvalsbasis voor een actieplan.”

De eerste maanden waren erg pittig. “Er was plotseling totaal geen handel meer. Tegelijkertijd zag ik de snelle opkomst van online tools zoals Teams en Zoom. En juist voor de professionele ondersteuning van die online activiteiten zagen we kansen.” Om hierop in te spelen, richtte zijn team de werkruimte waar normaal projecten werden klaargezet, in als studio voor online events. “Dagelijkse meetings of presentaties kunnen prima via Teams of Zoom. Rondetafelgesprekken of belangrijke productpresentaties vragen echter professionele apparatuur en begeleiding. Met onze professionele apparatuur en ervaring organiseren we dat perfect vanuit onze studio.”

Een eigen online platform

Juist in coronatijd bleek er veel vraag naar onze studiodiensten. Na een korte testfase faciliteerde Luimes AV al snel online events. Op die manier creëerde het een eigen online platform met topkwaliteit in beeld en geluid. Een professioneel aanbod voor zakelijke events van hoog niveau. De rustige zomerperiode gebruikte Luimes en zijn team vervolgens om het concept verder te stroomlijnen. “Dat betekende ook dat we toch geïnvesteerd hebben in een nieuwe studio, beste een spannende stap. Voor nu is de studio nog geen vetpot, maar het zorgt dat we onze kosten onder controle houden. Het huidige businessplan helpt ons in ieder geval deze lastige tijd door te komen.”

Hybride events

Ook in deze spannende tijd durft Luimes toch vooruit te kijken. “Voor de nabije toekomst verwacht ik dat events een hybride vorm krijgen. Een deel zal op locatie gebeuren, terwijl ook een groep mensen online zal deelnemen. Het is heel waardevol dat wij inmiddels veel ervaring hebben met het faciliteren en begeleiden van online events. Die ervaring kunnen we vertalen naar dienstverlening die onze klanten concrete meerwaarde oplevert. Wij kunnen het beeld en geluid van hun events perfect regelen, online én offline.”

Durven ondernemen

Hoewel het soms heel lastig was om de moed erin te houden, is de manier waarop Luimes en zijn bedrijf zijn opgestaan na een fikse linkse directe, een perfect voorbeeld van werken aan je bedrijf. “Ik heb geleerd om meer te doen dan orders aannemen en uitvoeren. Ik ben echt samen met mijn team gaan ondernemen vanuit een gedeelde visie. Dus met elkaar sparren, risico's inschatten, creatief denken in kansen en andere invalshoeken delen. Dat is nu de basis van waaruit ik keuzes durf te maken en durf te ondernemen.”



Kennis: Ontsnap uit de Corona-fuik

“Ik durf het bijna niet te zeggen maar dit wordt mijn beste jaar ooit” zegt Jan tijdens onze laatste online ‘Weerbericht’-sessie met ondernemers in Groningen. Zijn schroom was begrijpelijk want dit gold lang niet voor alle ondernemer in de groep. “En ik heb dit jaar nog nooit zo’n onrust gevoeld of het wel goed zou komen” voegde hij eraan toe; ik heb me helemaal kapot gewerkt”

Dit is treffend voor dit Corona-tijdperk: terwijl de groeicijfers in veel sectoren positief zijn, voelen veel ondernemers zich toch onzeker en focussen zich daarom op de efficiency en de dagelijkse gang van zaken binnen hun bedrijf.

Veel ondernemers komen daarmee in een modus die niet past bij hun pioniers-aard. Ze gaan onbewust focus ontwikkelen op rendement, zozeer zelfs dat ze hun agenda dichtpleisteren met aaneensluitende afspraken en verplichtingen.

En de reflex in deze Corona tijd: puur en alleen aandacht voor kosten en kleinschalige verbeteringen van het bestaande business model. Alle tijd gaat hierin zitten; medewerkers, bedrijfsleiders, iedereen is hierop gefocussed.

Daarmee komt het hele bedrijf in een efficiency-fuik te zitten en mist het leervermogen om zich aan te passen aan de razendsnelle veranderingen van dit tijdperk.

Geprikkeld worden door mede-ondernemers

Een andere Business Versneller houdt hierover zijn verhaal: ‘s ochtends komt hij als eerste op de zaak en ‘s avonds gaat hij als laatste weg.

Een andere ondernemer reageert nuchter: ‘jij moet niet ‘s ochtends het licht aandoen, en ‘s avonds uit. Jij moet er voor zorgen dat het licht blijft branden’.

En dat is een mooie eye-opener: Het is goed dat het bedrijf focus heeft op efficiency want dat maakt het bedrijf weerbaar in deze onzekere tijden. Maar hoe zit het met jouw focus? Zit jij als ondernemer ook in deze Corona-fuik? Wat doe jij om na Corona het licht te laten branden?

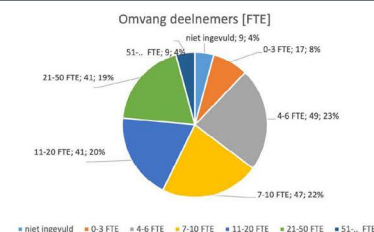
Geen betere adviseur dan een andere ondernemer

Wij treffen ondernemers die verzuchten dat ze ‘vastzitten’ in hun bedrijf en smachten naar de vrijheid van een pionier! Een peer-group van buiten het bedrijf, zoals bij de Business Versneller, heeft daarom enorme meerwaarde. Een plek waar kritische vragen worden gesteld en energie wordt opgedaan om nieuwe kansen te onderzoeken.

Zo wordt er geprikkeld tot pionieren en de fundamentele aanpassing van het business model.

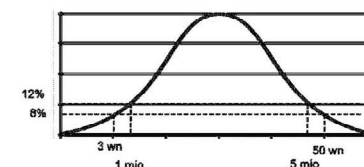
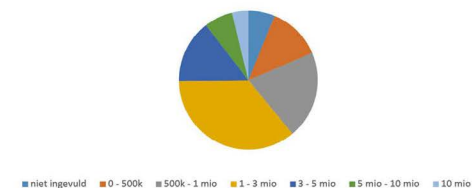
Bewezen ondernemers-, en werkgevers

De deelnemers van de Business Versneller zijn allemaal de pioniersfase voorbij en hebben inmiddels bewezen dat ze het ondernemerschap beheersen. Stuk voor stuk ervaren ze een groeiplafond. Dat kan zich voordoen bij zichzelf (in hun persoonlijke groei) en/of bij hun organisatie (die naar een nieuwe groeifase moet). Iedere deelnemer heeft de wens om groeistappen te zetten.



De meeste bedrijven zijn tussen de 5 en de 50 werknemers groot en hebben tussen de 500k en 5 mio omzet.

Omvang deelnemers [omzet]



Lees de volledige White paper:
[Wat ondernemers op voorsprong zet](#)

Auteur: Joep Firet | joep.firet@businesslapps.nl

+31 (0)6 – 229 00 766

Stories: Loofles Kinderopvang

Wat doe je als je aanpak aanslaat en je bedrijf razendsnel groeit? Het klinkt als een droomscenario. Het gebeurde Rina Liefthing met haar kinderopvang+ Loofles. Na de start met kleinschalige specialistische begeleiding van kinderen biedt ze inmiddels ook reguliere buitenschoolse opvang en pleegzorg. "De stormachtige groei naar dertien locaties zorgde dat we erg druk waren met bordjes in de lucht houden. Dat was niet vol te houden." Samen met Business Lapps lukte het Loofles te blijven groeien én toch rust te creëren voor de eigenaren en de organisatie.

Als ervaren zorgprofessional en maatschappelijk werker zag Rina de enorme betrokkenheid van hulpverleners voor 'hun' kinderen. Tegelijkertijd had ze ook oog voor de impact van kinderen met gedragsproblemen op ouders.

"Ik had duidelijke ideeën hoe we de zorg en bijbehorende processen beter konden inrichten voor alle betrokkenen. En als ik vind dat iets beter kan, doe ik het ook."

"De rust creëren om te blijven groeien"

Rina Liefthing
directeur bij Loofles Kinderopvang

Kinderen ruimte geven

Loofles is in 2011 opgericht en werkt vanuit het idee dat ieder kind recht heeft om zich te kunnen ontwikkelen. Dat lukt alleen in een veilige en betrouwbare omgeving, en door dichtbij het kind te blijven. Rina vertelt: "In een kleinschalige en veilige omgeving met

goed getrainde professionals bieden we kinderen de ruimte hun eigen talenten te ontwikkelen en uit te groeien tot stabiele en gelukkige volwassenen. Dat doen we altijd samen met de ouders. Onze persoonlijke aanpak combineren we met korte communicatielijnen en zelfsturende teams van goed opgeleide en betrokken professionals."

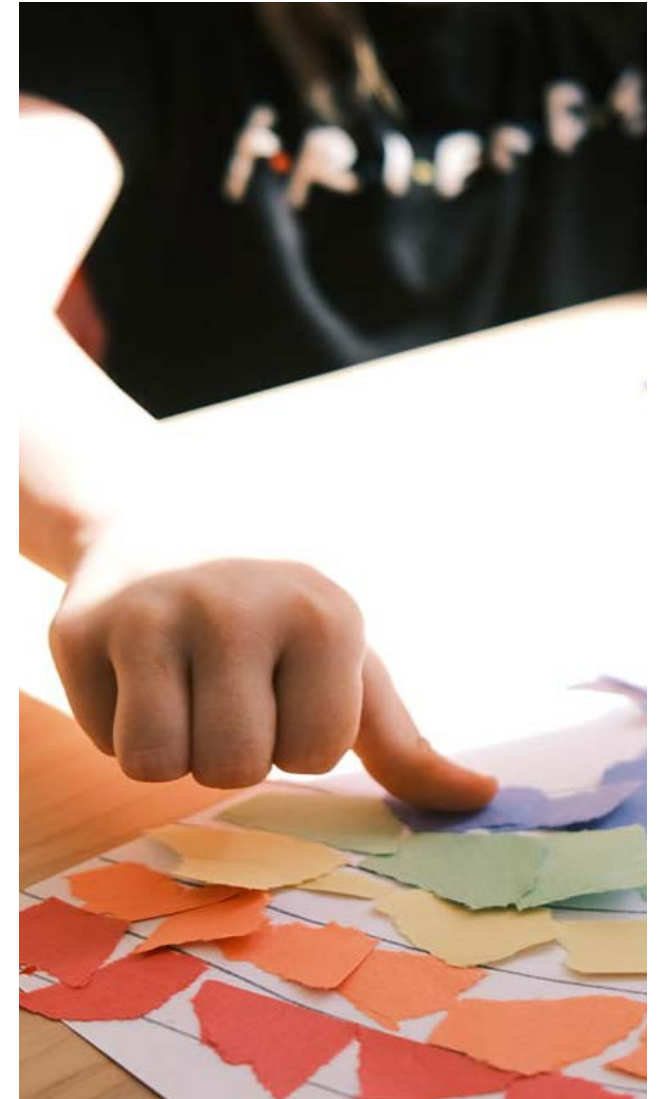
Pas op de plaats

De aanpak sloeg aan en al snel opende ze nieuwe locaties. Het aanbod gespecialiseerde zorg of BSO+ werd uitgebreid met reguliere BSO en pleegzorg. Ook haar zoon Gerco Liefthing, die in de jeugdzorg werkt, ging aan de slag bij Loofles. Eerst nog voor hand- en spandiensten, maar al snel werkte hij meer dan 100 procent. De snelle groei had wel een keerzijde, geeft hij aan: "We waren continu aan het werk en dat was niet houdbaar. Het was tijd om een pas op de plaats te maken. Het aanbod om mee te doen aan de Business Versneller kwam op het juiste moment. De uitspraak 'niet werken in je bedrijf maar aan je bedrijf' raakte precies wat er bij Loofles aan de hand was."

Inzoomen op de organisatie

De Business Versneller bood Rina en Gerco de kans om op vaste momenten uit de hectiek van alledag te stappen en echt even boven de materie te staan. Gerco legt uit: "We konden van een afstand inzoomen op onze organisatie. Hoe zit die in elkaar, wat is onze aanpak en welke doelen streven we na? De conclusie was helder: we doen teveel zelf. De overhead is dan minimaal, maar het maakt de organisatie ook kwetsbaar als een van ons uitvalt. Het was tijd om goed na te denken over waar we heen willen en hoe we dat samen met onze zelfsturende teams kunnen waarmaken. Want het werd in het programma wel duidelijk dat de sleutel voor groei mét meer rust in een gezamenlijk streven en een gedeelde verantwoordelijkheid ligt."

>>



Stories: Loofles Kinderopvang

Tools en structuur bieden

De kernvraag was hoe we ook met zelfsturing kunnen blijven groeien. Op zoek naar het antwoord startte Loofles een intensief begeleidingstraject met Business Lapps. Rina: "We geloven in onze keuze voor zelforganisatie met autonome teams en coachende leiders. Tegelijkertijd moeten we onze medewerkers wel de tools en structuur bieden om mee te denken en te werken. We moeten ze faciliteren, trainen en coachen. Het zijn allemaal hoogopgeleide mensen die prima verantwoordelijkheid kunnen dragen. Met hun kennis en energie willen we ze laten meebouwen aan onze gezamenlijke ontwikkeling."

Feedback geven

Samen met Patrick Steggerda en Alice Onderstal ging Loofles deze uitdaging aan. De focus van de begeleiding lag bij het creëren van een gezamenlijk visie en het versterken van de cultuur en samenwerking. Die moeten helder en op orde zijn om de zelforganiserende teams optimaal laten werken en samen de cultuur verder vorm te geven. Gerco: "Om dit waar te maken, hebben we samen met Patrick en Alice een projectgroep samengesteld en heidagen georganiseerd. Hier hebben we samen nagedacht en gedeeld hoe we Loofles zien, wat we doen, wat we willen bereiken en vooral ook wat daarvoor nodig is. Vervolgens zijn de visie en ideeën in de organisatie getoetst via dialoogtafels. Tijdens een Kerstcafé zijn de plannen gedeeld met alle medewerkers en konden zij feedback geven."

Kennis en aandacht

De vertaalslag van de plannen naar de praktijk is goed begeleid door Business Lapps, zowel inhoudelijk als het veranderproces zelf. Rina legt uit: "Zelforganisatie klinkt eenvoudig, maar is in de dagelijkse praktijk best complex. Het is dus zaak dat we onze mensen daar zo goed mogelijk bij ondersteunen. Alleen met kennis en aandacht krijgen we onze mensen mee. En dat bieden

we bijvoorbeeld met de DISC-training voor zelforganisatie. We gaan nog een stap verder met onze coaches. Zij houden een vinger aan de pols bij teams en helpen onze visie te bewaken. Op die manier faciliteren we dat onze mensen optimaal functioneren in relatie tot elkaar, de kinderen en ouders."

Van elkaar leren

Ook op andere vlakken zijn veranderingen in gang gezet, geeft Gerco aan. "Loofles is een enthousiaste en dynamische organisatie. Dat levert veel positieve energie op, maar soms willen we net iets te snel. Daarom is het goed en noodzakelijk dat de interne communicatie goed is. Zo nemen we iedereen mee in de ontwikkeling en bieden ruimte om een bijdrage te leveren. We kunnen ontzettend veel van elkaar kunnen leren. Daarom hebben we clusters opgezet en willen we dashboards gaan inzetten. In een maandoverleg kijken we dan met de clusters wat er goed gaat en waar we samen nog kunnen verbeteren."

Een stabiele organisatie

Na de Business Versneller hebben Patrick Steggerda en Alice Onderstal van Business Lapps meer rust gecreëerd bij Loofles. Rina: "Patrick helpt de structuur en communicatie te bewaken, terwijl Alice specialist is in zelforganisatie. Samen hebben we de structuur gelegd voor gecontroleerde groei vanuit een stabiele organisatie. Onze visie en ideeën zijn helder. Bovendien hebben we nu een organisatie die onze mensen de aandacht en ondersteuning geeft om de gezamenlijke doelen uit te werken en te bereiken. En het allerbelangrijkste winstpunt is misschien wel dat we zo de rust hebben gecreëerd om de kinderen en hun ouders alle aandacht te geven die ze verdienen. Hoe hard we ook blijven groeien."

Uitdaging

- Blijven groeien én de kracht van zelfsturing goed benutten
- Rust voor de organisatie en eigenaren

Oplossing

- De Business Versneller biedt ruimte om van een afstand naar de organisatie en ontwikkelingen te kijken.
- Een intensief begeleidingstraject voor het creëren van een gezamenlijk visie, een sterke cultuur en prettige samenwerking

Resultaat

- Een heldere, gezamenlijke visie voor Loofles, nu en in de toekomst
- Een structuur voor gecontroleerde groei vanuit een stabiele organisatie
- Duidelijke interne communicatie
- Tools en structuur om zelforganisatie te faciliteren
- Ruimte om van elkaar te leren en coaching
- Rust om de kinderen en ouders alle aandacht te bieden

Stories: Xperit

Softwarebedrijf Xperit in Barneveld helpt klanten bij het optimaliseren van hun bedrijfsvoering. Om die belofte waar te maken, moet Xperit wel de eigen koers en organisatie goed neerzetten. Door hun deelname aan de Business Versneller namen eigenaren Lubbert van den Heuvel en Wim de Bruin de tijd om vooruit te kijken én daar concrete actie aan te verbinden. Samen met hun team startten ze een complete professionaliseringsslag; van marketing en sales tot de projectmethodiek.

Xperit is in 2008 opgericht door een groep van vijf consultants. Hoewel het bedrijf goed draaide, was duidelijk dat vijf kapiteins op een schip niet werkt. Daarom namen Lubbert en Wim in 2017 samen het roer over. Aan ambities had het duo geen gebrek geeft Lubbert aan:

"Na de overname hadden we een duidelijk toekomstplan voor ogen. We richtten ons in 2018 op groei en wilden deze ontwikkeling in 2019 consolideren. Voor 2020 was het doel verder doorgroeien en verbeteren. De uitvoering bleek echter een ander verhaal. Om onze doelen concreet te maken, konden we mede door de drukte van de dagelijkse business, een externe prikkel wel gebruiken. En die kwam op ons pad in de vorm van de Business Versneller."

"De tijd nemen om vooruit te kijken"

**Lubbert van den Heuvel
partner bij Xperit**

Open vizier

Wim en Lubbert hebben bewust allebei in een andere Business Versneller groep deelgenomen. Lubbert legt uit waarom: "Wij zijn tegenpolen die elkaar perfect aanvullen. Wim is expert op het

gebied van technologie en productontwikkeling. Ik houd me meer bezig met de sales en klantervaring. Om maximaal rendement uit onze deelname te halen, hebben we aparte trajecten gevolgd. Door onze eigen ervaringen en inzichten te delen, leerden we als het ware dubbel." Ze wachtten bijvoorbeeld met het bespreken van de sessies, tot ze deze allebei gevolgd hadden. "We hebben nadrukkelijk geprobeerd elkaar niet vooraf te beïnvloeden en overal met een open vizier in te gaan. Met de deelname aan de Business Versneller start je een reis. We konden elkaar meenemen op die reis, maar wel allebei vanuit ons eigen perspectief."

Begrijpelijk, tastbaar en onderscheidend

Een inzicht dat Lubbert en Wim deelden was de waarde van ideeën en ervaringen van ondernemers uit andere branches. "Het is goed om mensen buiten je eigen vakgebied te spreken. Zelfs als je er goed op let, vervalt je snel in jargon. Dat geldt voor de inhoud, in ons geval technologie, maar ook als het gaat om het bepalen van de visie en missie." Tijdens de Business Versneller werd benadrukt dat de visie, missie en strategie begrijpelijk, tastbaar en onderscheidend moeten zijn. "Als je een paar voorbeelden uit de IT-branche naast elkaar legt, merk je dat ze veel van hetzelfde beloven."

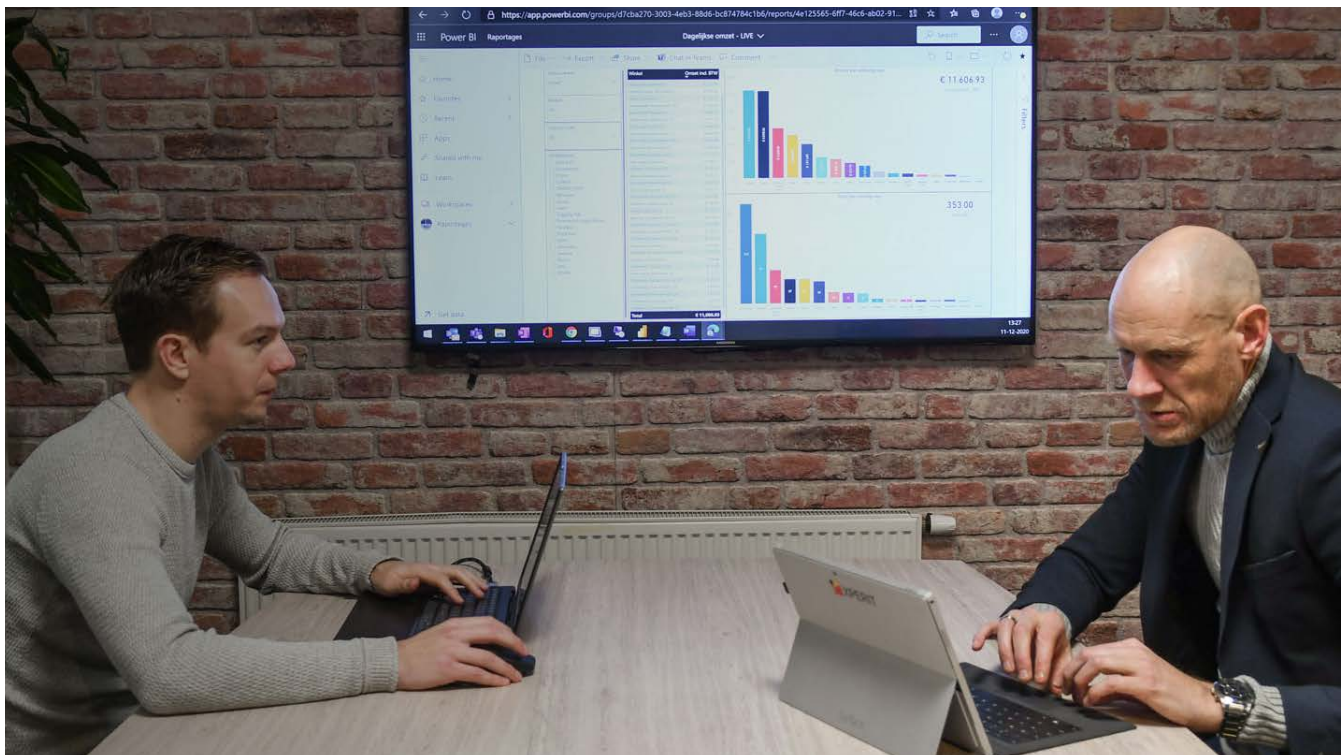
Passie voor mens en organisatie

Xperit heeft in ieder geval aantoonbare ervaring met IT en techniek. "Dat maakt helaas het verschil niet. Het is juist belangrijk om daar je eigen draai aan te geven en onderscheidend te zijn. Voor klanten, maar zeker ook voor onze eigen mensen. We zagen in dat voor ons de focus meer ligt bij hoe we software inzetten om klanten écht verder te helpen.

>>



Stories: Xperit



Daarom leggen wij de nadruk op onze passie voor mensen en organisatie in combinatie met ons gemotiveerde team met veel verstand van IT."

Het team speelt een sleutelrol in het groeiproces. "Wij moeten de missie niet alleen zelf bedenken, maar deze ook uitdragen en tussen de oren van onze medewerkers krijgen. Het doel is dat de gehele organisatie de visie en missie uitademt en uitdraagt. Hierbij willen we mensen de kans bieden er hun eigen persoonlijke

invulling aan te geven. Maar wel vanuit een breed gedragen basis. Daar helpen we ze bij."

Duidelijke keuzes maken

De Business Versneller onderstreept ook dat je als organisatie soms afscheid moeten nemen van mensen die niet mee willen of kunnen. Daarmee creëer je ook weer ruimte voor anderen. Deze inzichten stimuleerden Wim en Lubbert goed na te denken over hoe ze hun doelen en ideeën konden verwezenlijken.

"We ontdekten dat we ook op andere vlakken duidelijke keuzes moesten maken. Bijvoorbeeld als het gaat om klanten. Het was waardevol om te leren kritisch te kijken naar de klanten die je wilt ondersteunen. Daarom zetten we in op herhaalbare business, een slimme methode en hergebruik van ervaringen om meerdere projecten parallel te kunnen doen."

Duidelijke keuzes maken

De Business Versneller onderstreept ook dat je als organisatie soms afscheid moeten nemen van mensen die niet mee willen of kunnen. Daarmee creëer je ook weer ruimte voor anderen. Deze inzichten stimuleerden Wim en Lubbert goed na te denken over hoe ze hun doelen en ideeën konden verwezenlijken. "We ontdekten dat we ook op andere vlakken duidelijke keuzes moesten maken. Bijvoorbeeld als het gaat om klanten. Het was waardevol om te leren kritisch te kijken naar de klanten die je wilt ondersteunen. Daarom zetten we in op herhaalbare business, een slimme methode en hergebruik van ervaringen om meerdere projecten parallel te kunnen doen."

Alle stappen optimaliseren

Een van de effecten van deze leerpunten is dat Xperit de implementatiemethode aangescherpt en geprofessionaliseerd heeft. "Onze methodiek start niet bij de implementatie, maar helemaal aan het begin van het salestraject als een klant nog prospect is. Het is bijvoorbeeld niet effectief om contracten elke keer weer opnieuw te maken. Met een template kunnen we nu specifieke onderdelen hergebruiken. Het doel is alle stappen te optimaliseren, over de gehele breedte van de organisatie. Hierbij is de overdracht na de implementatie niet het eindpunt. Met een abonnement voor beheer en support blijven we betrokken en borgen we terugkerende omzet."

Stories: Xperit

Een beter resultaat

Lubbert en Wim dagen hun mensen uit slimmer te werken en vooral ook kennis te delen. "Voorheen deden we diverse klant-interviews om een blauwdruk voor een oplossing te kunnen maken. Deze aanpak kostte elk project weer veel tijd. Nu hebben we een vragenlijst ontwikkeld, waardoor de klant ons van de juiste informatie voorziet. Dat is effectief voor ons, maar zorgt ook dat klanten nog preciezer krijgen wat ze willen. Kortom, een efficiëntere aanpak met een beter resultaat."

De koers scherper gesteld

Dit soort inzichten en verbeterkansen, worden in de Business Versneller haarscherp onder de aandacht gebracht. "Als je vooruit wilt komen als bedrijf en als leider, moet je niet alleen maar plannen maken. Je moet er écht mee aan de slag. En dat hebben we gedaan. We hebben niet alleen onze koers scherper gesteld, maar echt doorgepakt met de noodzakelijke aanpassingen voor onze processen, werkwijze en uitstraling. En het werkt. We hebben de tijd genomen en we zijn aan de slag gegaan. Met alle handvatten die we via de Business Versneller hebben gekregen, hebben we Xperit flink opgepoetst."

Bewust samenwerken

De Business Versneller onderstreepte voor Lubbert de kracht van ondernemers die hun kennis en ervaring met andere ondernemers delen. Daarom deelt hij ook graag zijn eigen inzichten en leerpunten "Wij zoeken bewust de samenwerking in onze regio. Zo zijn we onderdeel van de stichting ICT Valley die ICT-bedrijven in de regio Food Valley verbindt en versterkt. Dat gaat verder dan netwerken. Zo geef ik binnenkort een presentatie over onze ervaringen bij de Business Versneller. Ik heb zelf gemerkt hoe belangrijk het is om verder te kijken dan de waan van de dag. Dat heeft ons als leiders en als bedrijf veel opgeleverd. Ik wil hiermee ook graag andere ondernemers inspireren om niet alleen over de toekomst na te denken, maar er vooral mee aan de slag te gaan."

Uitdaging

- Groeien in de hectiek van de dagelijkse business
- Niet alleen nadenken over groei, maar daar ook concrete acties aan koppelen

Oplossing

- De Business Versneller biedt handvatten om een onderscheidende strategie te bepalen en concreet te maken
- De ruimte nemen om keuzes te durven maken
- Directe toegang tot waardevolle ideeën en ervaringen van ondernemers uit andere branches

Resultaat

- Een onderscheidende visie voor Xperit met een praktisch groeiscenario
- Betrokkenheid en draagvlak binnen het team
- Aanscherpen werkwijze, processen en uitstraling
- Optimale inzet van de kennis en ervaring van mensen
- Route naar een businessmodel met terugkerende omzet
- Durf om duidelijke keuzes te maken in de richting, het team en klanten
- Rust om de kinderen en ouders alle aandacht te bieden

Meedoen

Samen durven groeien

Werken aan je bedrijf gaat met pieken en dalen. Je weet eigenlijk wel dat je moet blijven ontwikkelen. Maar in de waan van de dag is dat niet altijd even eenvoudig. De stap van idee naar uitvoering is soms best groot. Met onze bewezen aanpak van creëren, ontwerpen en uitvoeren, kan jij doorpakken. Je gaat doelgericht aan de slag en verbouwt met de tent open.

Als jij die uitdaging aangaat, pak je de kans om te ontwikkelen. En dat doe je niet alleen. Jouw team en je collega-ondernemers denken en helpen mee. Doe mee en durf samen met ons te groeien.

Meedoen

De Business Versneller

De Business Versneller is een doelgericht ondernemers-programma met concrete bouwstenen om jouw bedrijf naar een volgende fase te tillen. In zes praktische bijeenkomsten verdiep je je vaardigheden als ondernemer én breng je versnelling aan in je eigen bedrijf. Je leert omgaan met de dynamiek in de huidige markt en de eisen die dit aan jouw strategie, marktbenadering en organisatie stelt. Met slimme tools, zoals het Business Model Canvas en het Markt Keuze Model, krijg je snel het overzicht om een grote sprong voorwaarts te maken.

Meer Info

Vragen?

Heb je een vraag of opmerking? Neem contact met ons op:
Mobiel +31 (0)6 - 250 24 545
info@businesslapps.nl