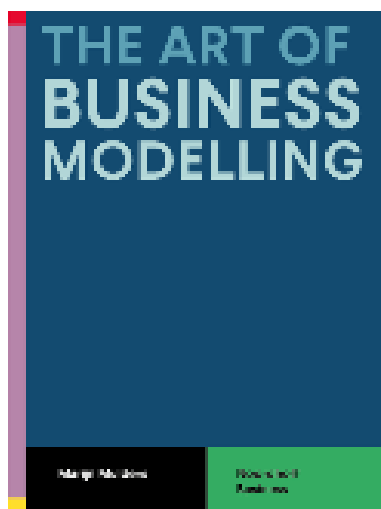


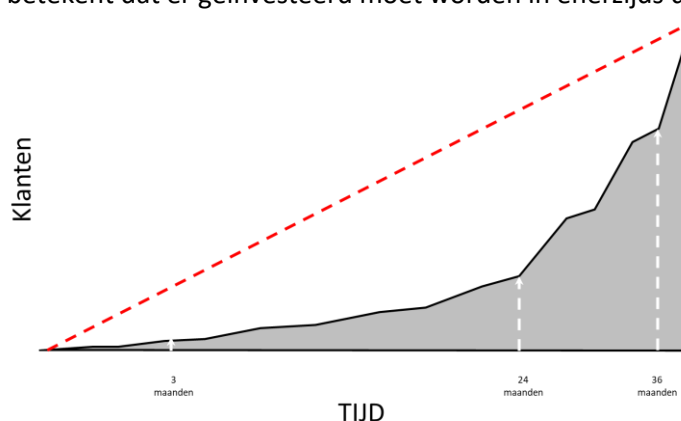
## The Art of Business Modelling - Deel 3 Lean Scale-up



### Introductie Lean Scale-up

Wanneer je bedrijf al een aantal jaren bestaat en er een basis is gelegd waarop er een continue stroom is van inkomsten, krijg je als ondernemer tijd om verder te kijken wat je de komende jaren wil bereiken, bijvoorbeeld het opschalen je onderneming. Om dit te realiseren zijn zes onderwerpen van belang. Het eerste onderwerp gaat over mensen. Met wie wil je je bedrijf voor de langere termijn uitbouwen en wie neemt de dagelijkse gang van zaken over. Bepaal wat je als doel hebt voor over bijvoorbeeld drie jaar en maak deze doelstelling concreet en meetbaar. Je gaat dan juist alles doen om de doelstelling te behalen. Heb je geen concreet doel dan ben je 'doelloos' bezig zowel letterlijk als figuurlijk. Na het bepalen van je doel ga je op zoek naar duurzame inkomstenbronnen zoals

terugkerende klanten omdat deze graag willen betalen voor de toegevoegde waarde die je levert. Bij de uitvoering van je strategie kijk je ook hier met welke mensen, eigenlijk welke cultuur, in je onderneming je de groei wilt gaan inzetten. Groeien betekent ook vaak investeren. Wil je groeien, dan moet de markt dat ook weten. Dat betekent dat er geïnvesteerd moet worden in enerzijds de promotie van je toegevoegde waarde en anderzijds moet je onderneming in staat zijn de productie te realiseren. Let bij een snelle groei er op dat je mensen aanneemt met de gewenste cultuur zodat ze in het team passen. In beide situaties is er voldoende cash nodig om de groei te realiseren. En als laatste komt er ook altijd wat geluk bij kijken.



Tijd is een belangrijke factor om in gelijke tred te lopen met de inkomsten. We kennen de uitdrukking "The end of the runway" wat niet meer wil zeggen dat je geld op is en je doel niet bereikt. Hoe snel kun en wil je groeien. Langzaam maar gestaag of heel snel met een steile curve, ook wel de "Hockey stick" genoemd. De meest effectieve manier om te groeien is met een **herhaalbaar** en **schaalbaar** proces. Iets wat je in herhaling doet gaat meestal beter. Heb je voldoende productiecapaciteiten en voldoende personeel dan kun je ook opschalen. De combinatie levert een snelle groei op. Hou een goede connectie met je klanten opdat je snel kunt reageren wanneer je dat vanuit je klantperspectief moet, anders ga je achter de feiten aanlopen en strand je.

Focus op indicatoren die je iets vertellen over de toekomst en niet over het verleden zoals omzet en winst. Alle indicatoren die liggen voor het moment van het plaatsen van een order zijn interessant. Bijvoorbeeld het aantal bezoekers per maand. Vanaf het eerste moment van verzamelen van gegevens tot het moment van het plaatsen van de order geeft je de kans om vooruit te kijken. Zit er bijvoorbeeld een maand tussen het verzamelen en de order dan kun je dus een maand vooruitkijken. Zo kun je berekenen wanneer je een bepaald aantal klanten moet gaan benaderen om te kunnen

blijven groeien. Hiermee komen we op het belangrijkste van Lean Scale-up en dat is **tractie**. Dit is de snelheid waarmee je je toegevoegde waarde omzet en geld.

Bij de scale-up zijn er ook een aantal valkuilen die je tegenkomt. Schaal niet te vroeg, wees er ook als leider klaar voor, bewaak de cultuur die je in je bedrijf wilt hebben of houden, stel niet te ambitieuze doelen zodanig dat ze niet meer realistisch zijn en hou rekening met tegenvallers waarvoor je ook budget moet hebben.

Dit was de introductie van Lean Scale-up. In de komende nieuwsbrieven worden de verschillende onderwerpen verder uitgewerkt en toegelicht. Bekijk ook de video op Youtube The Art of Business Management.

Youtube: <https://youtu.be/OliiKxFuFdE>

Marijn Mulders

[marijn.mulders@tolobranca.nl](mailto:marijn.mulders@tolobranca.nl)

[www.tolobranca..nl](http://www.tolobranca..nl)