

QRC De Startup methode

Gebaseerd op De startup methode, Jan.'2018, Henny Portman

Principes

- Voortdurende innovatie
- Startup als atomaire werkeenheid
- De ontbrekende functie
- De tweede oprichting
- Voortdurende transformatie

Innovatie Accounting

Teamniveau

Divisieniveau

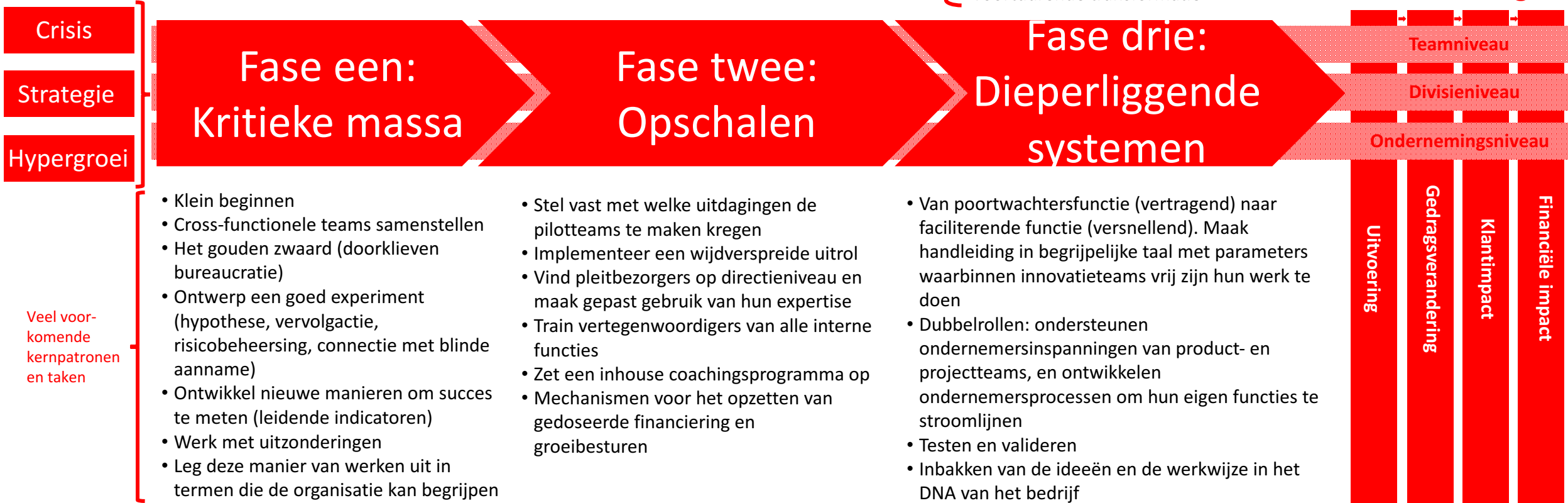
Ondernemingsniveau

Uitvoering

Gedragsverandering

Klantimpact

Financiële impact



Fase een: Kritieke massa

- Klein beginnen
- Cross-functionele teams samenstellen
- Het gouden zwaard (doorklieven bureaucratie)
- Ontwerp een goed experiment (hypothese, vervolgactie, risicobeheersing, connectie met blinde aanname)
- Ontwikkel nieuwe manieren om succes te meten (leidende indicatoren)
- Werk met uitzonderingen
- Leg deze manier van werken uit in termen die de organisatie kan begrijpen

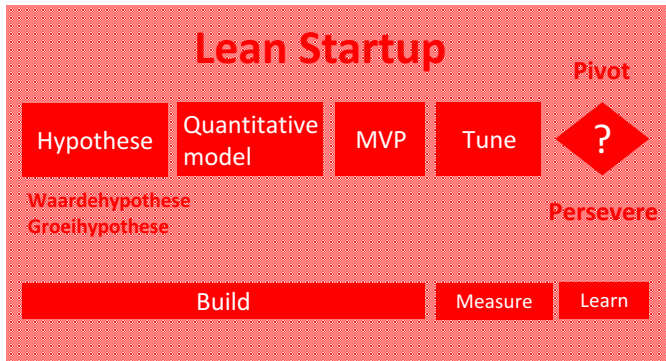
Veel voorkomende kernpatronen en taken

Fase twee: Opschalen

- Stel vast met welke uitdagingen de pilotteams te maken kregen
- Implementeer een wijdverspreide uitrol
- Vind pleitbezorgers op directieniveau en maak gepast gebruik van hun expertise
- Train vertegenwoordigers van alle interne functies
- Zet een inhouse coachingsprogramma op
- Mechanismen voor het opzetten van gedoseerde financiering en groeibesturen

Fase drie: Dieperliggende systemen

- Van poortwachtersfunctie (vertragend) naar faciliterende functie (versnellend). Maak handleiding in begrijpelijke taal met parameters waarbinnen innovatieteams vrij zijn hun werk te doen
- Dubbelrollen: ondersteunen ondernemersinspanningen van product- en projectteams, en ontwikkelen ondernemersprocessen om hun eigen functies te stroomlijnen
- Testen en valideren
- Inbakken van de ideeën en de werkwijze in het DNA van het bedrijf



Groeibestuur

- Tips:**
- Kleine groep met de juiste mensen
 - Frequente vergaderingen
 - Actiegericht
 - Op feiten gebaseerd
 - Niet aanwezig, niet stemmen
 - Optreden als centrale verantwoordingsinstantie van de startup
 - Optreden als centraal punt voor informatievoorziening over de startup
 - Gedoseerde financiering bieden aan startup-teams

Vertalen van de vage taal van het 'leren' naar de harde taal van dollars of euro's.

- 1 dashboard
- 2 Business Case
- 3 Netto Contante Waarde

Niveau: