



INTERIM & ADVIES | COACHING

Een strategische groeiambitie vraagt om een professionele bedrijfsvoering

Introductie

Veel technische scale-ups staan op een kantelpunt: de initiële groeifase is succesvol doorlopen, maar verdere opschaling vraagt om een fundamentele herziening van de bedrijfsvoering. De organisatie is vaak nog niet volledig ingericht en is veelal nog aan het pionieren, terwijl de markt vraagt om voorspelbaarheid, structuur en kwaliteit.

In deze whitepaper deel ik inzichten uit een recent traject waarin een technische organisatie in de EV-Charging markt haar bedrijfsvoering heeft geprofessionaliseerd om duurzame groei mogelijk te maken.

Aanpak & inzichten

Mijn werkwijze start altijd met een scherpe analyse van de huidige situatie, gekoppeld aan de gewenste toekomst. In dit traject heb ik gebruikgemaakt van onder andere de Scale-up methodiek van Verne Harnish, cultuurmodellen van Quinn & Cameron, en ISO-normen als leidraad voor kwaliteitsborging.

Belangrijke inzichten:

- **Cultuurtransitie:** De organisatie functioneerde als een adhocratie, wat innovatie stimuleert maar ook leidt tot inefficiëntie. De transitie naar een hiërarchiecultuur bracht rust, structuur en duidelijkheid.
- **Organisatiestructuur:** De platte structuur werd vervangen door een lijn-stafmodel met strategische bedrijfseenheden (SBE's) en een managementteam. Dit vergrootte de eigenaarschap en samenwerking tussen afdelingen.
- **Procesoptimalisatie:** Door het implementeren van het Product Creatie Proces (PCP) en het opstellen van werkinstructies en KPI's, werden projecten beter beheersbaar en voorspelbaar.
- **ISO-certificering:** De invoering van ISO 9001 en 14001 zorgde voor een uniforme werkwijze, verhoogde compliance en verbeterde klanttevredenheid.

Resultaten & impact

De organisatie realiseerde een significante verbetering in de operationele efficiëntie en samenwerking.

Concrete resultaten:

- Efficiëntere werkstromen binnen R&D en Operations, met minder fouten en kortere doorlooptijden.
- Verhoogde voorspelbaarheid van projecten op het gebied van tijd, geld en kwaliteit.
- Groei in eigenaarschap en betrokkenheid van medewerkers door heldere taken, verantwoordelijkheden en bevoegdheden.
- Verhoogde klanttevredenheid door gestroomlijnde serviceprocessen en betere documentatie.

Deze veranderingen vormden de basis voor een groeistrategie van €3 miljoen omzet in 2024 naar €30 miljoen in 2030.

Reflectie & advies

Voor scale-ups in de technische sector is het essentieel om op tijd te professionaliseren.

Mijn advies:

- Start met een cultuurdiagnose: Begrijp waar je staat en waar je naartoe wilt.
- Breng je processen in kaart: Begin met de primaire processen en werk naar ondersteunende processen toe.
- Implementeer ISO stapsgewijs: Begin met pilots en bouw draagvlak op.
- Werk projectmatig: Gebruik methodieken zoals PCP en PRINCE2 om grip te krijgen op je projecten.
- Definieer KPI's: Zonder meetbare doelen kun je niet bijsturen.