
Winst met Waarde

‘In 3 stappen de unieke waarde van je bedrijf vergroten’



**Echte impact
bereik je door de
vraag 'doe ik de
goede dingen?'**

- Erwin Meijboom

Erwin Meijboom

Je hebt de stap genomen om deze e-paper te downloaden! Ben je startend ondernemer, wil je je startup gaan ontwikkelen, of je ziet kansen voor je bedrijf om in deze nieuwe economie waarde toe te voegen alleen je weet niet hoe? In drie volgende stappen help ik je om de waarde van je bedrijf te ontdekken, of te herontdekken en reik ik je manieren aan om deze unieke waarde te vergroten!

De afgelopen jaren heb ik meer dan 20 startende bedrijven mogen coachen en zo mede hun groei tot een succes gemaakt. Ik heb een (online) programma ontwikkeld waarin alle essentiële elementen samenkomen om je bedrijf te starten, je winst duurzaam te vergroten, je bedrijfswaarde te laten toenemen en echte maatschappelijke impact te bereiken!

Stap 1. Begin met waarden!

Ondernemerschap gaat vaak over het formuleren van een visie en missie, over het hebben van een strategie en het stellen van doelen en doen van activiteiten. En zo bouwen we het bedrijf op.

Alleen dan zien we wel iets heel belangrijks over het hoofd. Namelijk dat ons bedrijf gebouwd is en staat op de waarden die we bewust of onbewust hanteren. Waarden staan aan de basis!



Om het anders te zeggen: soms wordt gedacht dat als we al deze zaken hebben, we onze visie werkelijkheid zien worden, we het meest 'waarde'-volle hebben bereikt. Iets betekenisvol. Echte impact.

Maar het is juist andersom! Begin je met 'waarden', die dingen die in de kern het meest waardevol voor je zijn, dan volgt daar bijna als vanzelf de rest uit voort. Wat in jouw bedrijf goed is om te doen en hoe je dat bereikt.

"It's not hard to make decisions when you know what your values are."

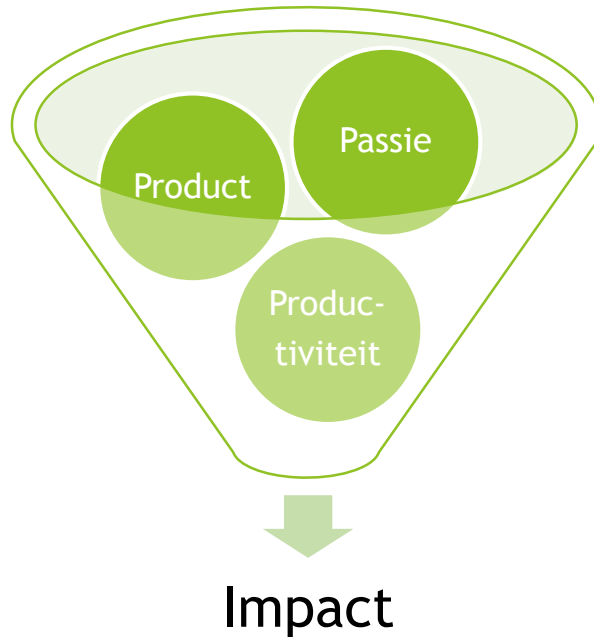


Roy Disney

Roy Disney, één van de bekende Disneys, heeft het zo verwoord, dat het niet moeilijk is om beslissingen te nemen, als je weet wat je waarden zijn.

Stap 2. Groei met Passie, Productiviteit en Product

Om je bedrijf te laten groeien zijn drie elementen essentieel: een brandende Passie, schaalbare Productiviteit en een uniek Product! Dat levert uiteindelijk echte impact op.



Brandende Passie

De beste motivatie is een brandend verlangen, de brandstof voor je dagelijkse bezigheden met en in je bedrijf. Een verlangen om iets te betekenen voor een ander, een probleem op te lossen of de wereld te verbeteren. Een bedrijf staat of valt met de passie van de ondernemer. Die passie vertaalt zich in visie, de impact die jij voor ogen hebt met jouw bedrijf. Stel die visie met je team op en leg die vast in een korte inspirerende tekst.

Schaalbare Productiviteit

Veel bedrijven en organisaties optimaliseren hun bedrijfsprocessen. Gericht op het verbeteren van de efficiency. Dan vergeet je al snel om echt effectief te zijn. Beter is het daarom – zeker als je focus wilt houden op het bereiken van impact – de schijnwerpers te zetten op het bereiken van effectiviteit. Dus welke effecten je wilt en kunt bereiken met jouw bedrijf of organisatie. Het verschil tussen 'doe ik de dingen goed' en 'doe ik de goede dingen'.

Productiviteitsmanagement helpt om met goed timemanagement meer tijd en aandacht over te houden om met de juiste zaken bezig te zijn. Begin het eerste en meest productieve deel van dag daarom met schaalbare omzet/winst- en impactverhogende activiteiten, gericht op people-, planet- en profitdoelen.

Uniek Product

Jouw product of dienst biedt, als het goed is, een unieke oplossing voor een (basis)behoefte, een probleem of meer comfort. Je kent het Unique Selling Point, de waardepropositie ervan. Het heeft kansen voor een miljoenen- of misschien wel miljardenmarkt. Want waarom zou je het tot een kleine klantenkring beperken, '1-op-1' als het ook '1-op-velen' kan zijn. Je business model is aangepast aan dit grote bereik. Het moet ook anders, gezien de grote dingen van deze wereld zoals klimaatverandering en sociale en economische veranderingen. We zitten in transitie. Daarmee heeft jouw product of dienst ook de potentie in zich om disruptief te zijn, om bestaande industrieën met verouderde, niet-passende technologieën.

Stap 3. Vergroot de waardeketen!

De nieuwe economie biedt ongekende kansen om je bedrijf te laten groeien. De circulaire economie en de deeleconomie brengen nieuwe ideeën en concepten voort, die startups omzetten in bedrijven met waarde. Bestaande bedrijven kunnen voordeel hebben, nieuwe business genereren en de bestaande waardeopbouw in de productieketen vergroten. En daarmee de waardeketen! Naast het traditionele model geven we drie business-modellen:

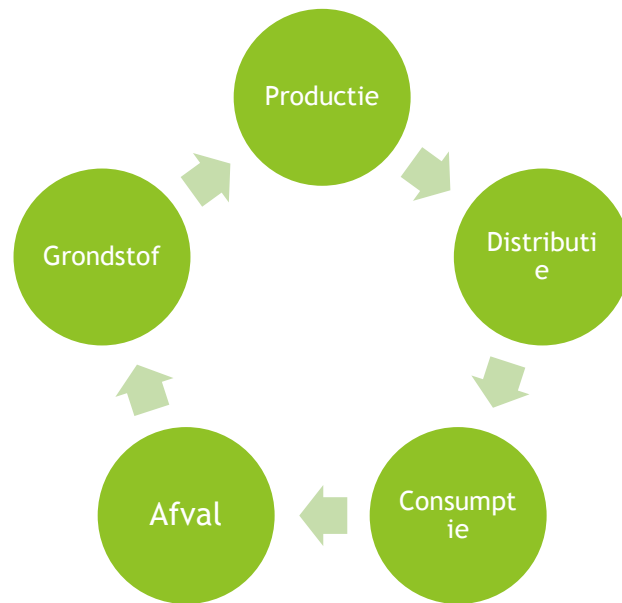
Traditionele model

Het traditionele model is lineair en in elke stap wordt waarde toegevoegd. In elke fase zijn andere partijen aan zet. De waarde gaat verloren in de afvalfase. Grondstoffen komen van over de hele wereld en raken vroeg of laat op. Transparantie in de keten is moeilijk te bereiken.



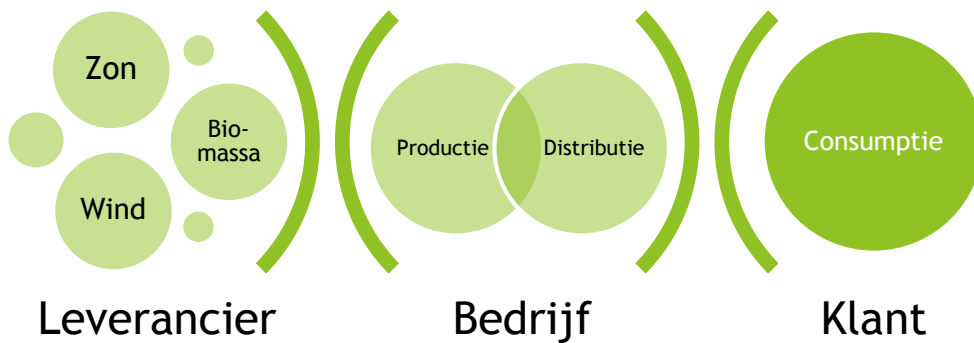
Circulaire model

In het circulaire model is het gebruik van grondstoffen oneindig. Afval blijft waarde behouden als nieuwe grondstof. Stofstromen zijn veel meer regionaal dan in het traditionele model. Goed voorbeeld is Magpie, die met hun zuiveringstechnologie zelfs goud uit afvalwater haalt. Dat kan weer worden hergebruikt. Doordat partijen afhankelijk zijn van elkaar, werken ze nauw samen en zijn risico's kleiner. De keten is transparant. Consumenten betalen voor diensten en niet voor spullen.



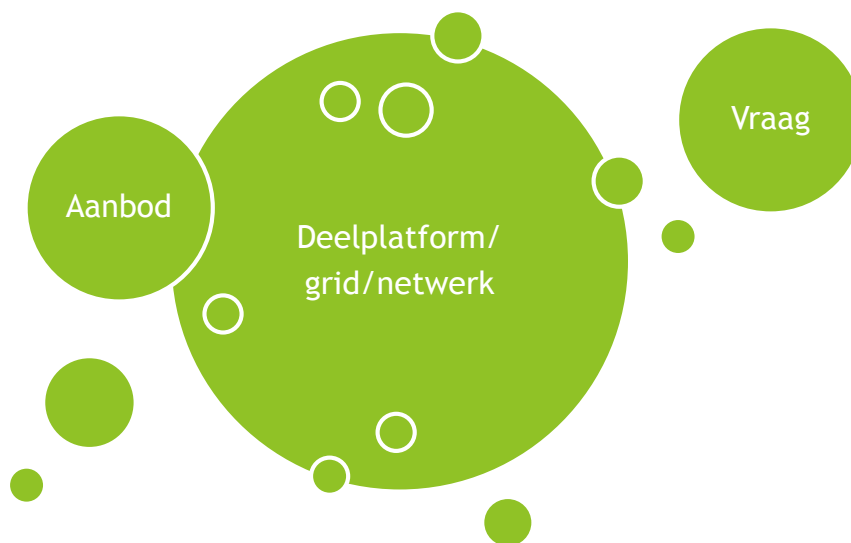
Many-to-one model

In dit model delen velen en zijn leverancier aan één bedrijf. En delen vaak ook in de opbrengsten. Denk aan de aloude coöperatie, maar ook aan moderne vormen zoals crowdfunding of zonnepanelen of windmolens die leveren aan het net. Met voorbeelden zoals de Windcentrale, van de Bron of Symbid. Risico's voor het producerende bedrijf worden gespreid. Het model blijft lineair omdat de consument afneemt van het ene bedrijf. Consumenten kopen echter geen spullen meer maar diensten en oplossingen. Zoals Philips die geen lampen meer verkoopt maar licht! Waarde wordt toegevoegd door een duurzame en sociaal verantwoorde productieketen.



Many-to-many model

Dit is het ultieme delen. Producenten en consumenten zijn niet duidelijk meer te onderscheiden. Een huishouden dat stroom opwekt met zonnepanelen en levert aan het net is ook gebruiker. Grote bedrijven zijn niet meer nodig. Wat nodig is zijn platforms om spullen of diensten te delen, vraag en aanbod bij elkaar te brengen. En netwerken of gridstructuren voor de distributie. Spullen blijven veelal lokaal, diensten kunnen dankzij het internet wereldwijd geleverd worden. De deelplatformen zoals Peerby, Snappcar of Airbnb schieten als paddenstoelen uit de grond! Waarde wordt toegevoegd doordat producten beter zijn afgestemd op de behoefte en voor diensten wereldwijd kennis en deskundigheid kan worden benut. Waardevergroting is te vinden in een efficiënte en gebruikersvriendelijke infrastructuur.



Samengevat:

- De productieketen is in toenemende mate van lineair naar circulair en stimuleert daarmee innovatie
- Directe gekoppeld aan de behoefte van mensen, het oplossen van problemen en het bereiken van impact
- Onderscheid tussen producenten en consumenten vervaagd
- Door samenwerking en partnerschappen toenemende mate van en behoefte aan transparantie
- Daardoor ook vermindering van risico's in de supply chain van schaarse grondstoffen en kwaliteit

En nu jij, wat ga je hiermee doen?

Ben je startend ondernemer of startup of heb je een goed concept dat je verder wilt ontwikkelen? Dan willen wij je helpen om eerst eens uit te zoomen en naar jouw unieke waarden te kijken, je passie te horen, welke oplossingen jij hebt voor de wereld en te bezien hoe we dat om kunnen zetten in een duurzaam business-model en product of dienst. Zodat jij echt impact kunt hebben!

Ben je een corporate bedrijf? Dan willen we je helpen om de kansen die de nieuwe economie biedt nader te bespreken en je te helpen deze om te zetten in nieuwe business cases die rendement opleveren voor het bedrijf, een supply chain die transparant is en waarbij risico's gereduceerd worden. En we kunnen het bedrijf helpen innovatie te versnellen door zelf 'ventures' op te zetten of door met onze kennis van de markt en ons netwerk koppelingen tot stand te brengen met succesvolle startups, incubators en innovatieprogramma's.

Op onze site kun je zien wie je voorgingen! En wie innovatieve, succesvolle groei en impact bereik(t)en!

Omdat je niet voor niets deze e-paper hebt gedownload, en dus graag wil weten hoe je jouw bedrijf tot duurzame groei brengt, hebben we een aantrekkelijk aanbod voor je.

Volg ons (online) programma 'Winst met Waarde'

Wil jij binnen enkele weken of maanden:

- Je bedrijf een heel goede start geven
- Je winst duurzaam vergroten
- De waarde van je bedrijf laten groeien
- Maatschappelijke impact bereiken

Schrijf je dan in voor ons onlineprogramma '**Winst met Waarde**'. Je ontvangt 4 weken elke week online een onderdeel:

Week 1 – Begin met waarden

Je stelt – eventueel samen met je team – de **kernwaarden** op die voor jou essentieel zijn

Brandende passie: Je gaat dromen en stelt je missie en visie op, gericht op de impact die jij in de wereld wil maken

Week 2 – Nieuwe businessmodellen

Nieuwe economie: welk verdienmodel ga jij toepassen? Kies een **businessmodel** dat helemaal inspeelt op de nieuwe economie, circulair, delend, een platform biedend voor nieuwe initiatieven?

Week 3 – Opschalen

Schaalbare productiviteit: hoe groot is de markt die voor je ligt? Denk groot!
Hoe is jou product

Uniek product – welke oplossing heb jij te bieden voor wie? Wat is jouw unieke propositie? Hoe ver is het product ontwikkeld, is het vermarktbaar?

Week 4 – Impact bereiken

Maatschappelijke Impact: wil je op sociaal gebied van betekenis zijn, of op het gebied van milieu, welke wereldproblematiek heb je op het oog?

Metten van impact: hoe weet je of je resultaat bereikt? Hoe leg je verantwoording af aan je klanten en stakeholders?

Schrijf je je nu in, dan ontvang je een korting van 30%! Ga naar eliasconsulting.nl/winstmetwaarde.html om gebruik te maken van deze aanbieding!

Elias Consulting
Creating value for life

Elias Consulting – Creating Value for Life

Startups

- **Business Coaching en Training**
- **Business Development**
- **Marktverkenning**
- **Financiering, subsidies**

Corporate

- **Strategic Value Chain Management**
- **Business Case Development**
- **Sustainable Supply Chain Management**
- **Sustainability Reporting (GRI)**

www.eliasconsulting.nl, tel. +31 6 52077084