

GROEI IN 40 DAGEN

De titel van *Groeimodellen* doet vermoeden dat het hier gaat om een zogenaamd modellenboek, waarin dan slechts modellen getoond worden met daarbij een over het algemeen korte uitleg. Dat is echter niet zo. De ondertitel doet meer recht aan de inhoud dan de titel zelf: 'creëer nieuwe business'. Daar gaat *Groeimodellen* namelijk over. Yousri Mandour, Kris Brees en Roy Wenting maken hiervoor gebruik van een model waarin twaalf verschillende groeimodellen opgesloten zitten.

Drie bestaande modellen hebben aan de wieg gestaan van *Groeimodellen*. Door deze te combineren is er een heel nieuw model ontstaan dat de basis vormt van dit boek. Yousri Mandour, Kris Brees en Roy Wenting zijn in staat geweest om het Four-box Business Model van Johnson, het Business Model Canvas van Osterwalder en het Drielaagbusinessmodel van Houtgraaf & Bekkers te combineren.

Het model dat hieruit is voortgekomen, is ronduit verassend te noemen. Het geeft je genoeg handvatten om een gedegen groeistrategie te bepalen voor je organisatie. Het model is opgebouwd uit vier kwadranten:

1. Doelgroep en relatie, op wie richt je je en hoe ga je met ze om?
2. Aanbod en kanalen; wat hebben we ze te bieden en via welke kanalen bieden we het aan?
3. Verdienmodel, hoe zorgen we ervoor dat de gecreëerde waarde zich ook laat omzetten in omzet en winst?
4. En ten slotte als vierde; Bronnen en partners, hoe en met wie gaan we dit realiseren?

Op zich komen deze kwadranten uit het model van Osterwalder, maar de auteurs gaan een stap verder. Ze maken het model als het ware driedimensionaal door deze kwadranten op drie niveaus te plaatsen,

namelijk op het niveau van de *interne organisatie*; hoe creëer je waardecreatie door interne optimalisatie? Op het niveau van de *keten* waarin je actief bent; hoe creëer je waardecreatie in de keten? En ten slotte binnen het *netwerk*; hoe kom je tot waardecreatie in het netwerk? Dit alles resulteert in 12 groeimodellen. Deze zijn stuk voor stuk uitvoerig beschreven en voorzien van passende voorbeelden die de modellen verduidelijken. Naast de uitleg geven de auteurs per model aan wat de risico's en kansen zijn die aan het desbetreffende groeimodel kleven. Daarnaast geven ze aan welke andere organisaties een soortgelijk groeimodel hebben doorlopen. Dit laatste is absoluut verhelderend, aangezien de uitleg gegeven wordt aan de hand van een specifiek voorbeeld.

Ik moet zeggen, het leest als een trein. Je krijgt werkelijk zin om aan de slag te gaan. Ook hieraan hebben de auteurs gedacht met een hoofdstuk; 'aan de slag met uw groeimodel in veertig dagen'. Hier wordt per week beschreven welke stappen je moet ondernemen om uiteindelijk een nieuw groeimodel te ontwikkelen voor je organisatie. Je kunt duidelijk merken dat de auteurs door de wol geleverd zijn. De beschrijvingen per week zijn zeker realistisch met alle valkuilen die je in het



proces zult tegenkomen. Ze geven zelf al aan dat die 40 dagen ambitieus zijn en dat het makkelijker lijkt dan dat het in werkelijkheid is. Met name de tijd die je hierin moet investeren, is intensief en wordt vaak onderschat. Maar het zal zeker de moeite waard zijn en wat maakt het uit als het 80 dagen wordt?

Ik beveel het boek van harte aan aan eenieder die geïnteresseerd is of zich bezighoudt met strategievorming, het zal een extra kijk geven op de mogelijkheden die er zijn om de groei van je organisatie richting te geven. Tevens beveel ik je dan ook aan om het boek *Business Model Generatie* van Alexander Osterwalder ter hand te nemen. Hiermee heb je dan twee sterke

boeken die je absoluut verder zullen helpen. Beide boeken zijn TOP.

Eric van Arendonk RM is werkzaam bij Roveg Fruit & Vegetables BV als manager Marketing & Communicatie.

GROEIModelLEN
Yousri Mandour, Kris Brees, Roy Wenting
 Gebonden, 256 blz., 1e druk, 2012, Van Duuren Management, 9789089651259
€ 29,95



DE TOP 3 VAN:



JAKOB VAN WIELINK

Jakob van Wielink is senior coach, adviseur en trainer Leiderschap en Organisatieontwikkeling bij de Boer-tiengroep. Hij is expert op het gebied van verlies en verandering op het werk, waarover hij veel publiceert.

Hij is tevens opleider van toekomstige coaches en verliesbegeleiders.

1 Bunkerbouwers

Jan Foudraïne

'Dit boek heeft mijn leven behoorlijk op z'n kop gezet. Op indringende wijze laat psychiater Jan Foudraïne de waarde zien van diepgaand contact met de ander. Maar ook wat voor moeite dat kost. Wie is die ander? Maar meer nog: welke spiegel houdt hij mij voor? Foudraïne dwong mij om radicaal met mijzelf in gesprek te gaan. Mede door hem ben ik me bewust geworden hoe belangrijk én kwetsbaar elke ontmoeting is.

2 Misschien wisten zij alles

Toon Tellegen

'Jaren begon ik elke training met een verhaal van Toon Tellegen. Op een ongehoord eenvoudige manier raakt hij de kern van ons onvermogen om antwoorden te geven op de fundamentele kanten van het bestaan. De dieren uit deze verhalen verwonderen zich en gaan op onderzoek uit, maar krijgen hoogstens een ontmoeting en een ander perspectief. Wij zoeken zo graag naar oplossingen en antwoorden, maar niemand kan je die geven en zelf kunnen we ze vaak genoeg niet vinden. Toch mag je je verwonderen, op onderzoek uitgaan, kunnen en durven waarnemen.'

3 Managen van transities

William Bridges

'Over managementboeken ben ik vaak niet enthousiast, wél over *Managen van transities*. Bridges maakt haarscherp onderscheid tussen de technische kant van veranderen en transitie management; de psychische, menselijke kant van veranderingen. Bridges greep mij omdat hij expliciet aandacht vraagt voor rouw. Hij nodigt uit daar gestructureerd stil bij te staan. Pas als je mensen de ruimte geeft om het verleden te blijven eren, zijn ze bereid om met je mee te gaan. Ze zullen het oude en het nieuwe verweven. En accepteer dus dat jij niet het tempo bepaalt.'

MET RIEDELAAERS-JASPERS | JAKOB VAN WIELINK

Aan de slag met verlies

COACHEN BIJ VERANDERINGEN OP HET WERK



AAN DE SLAG MET VERLIES

**Riet Fiddelaers-Jaspers,
Jakob van Wielink**

Paperback, 224 blz., 1e druk,
2012, Ten Have



9789025901530
€ 19,95