

*“Vat de koe zo
snel mogelijk
bij de horens
en kom in actie”*

- Kim Spinder

Rabo Werkplaats



Rabobank

Rabo Werkplaats



Kim Spinder

Ondernemen is vernieuwen. En wij juichen dat toe! Want wie vernieuwt, blijft groeien. En dat kan op veel manieren: stap voor stap. De ene ondernemer wil het klein aanpakken, de ander wat grootser. Maar in bepaalde opzichten lijken ondernemers ook op elkaar. Daarom luisteren ze graag naar andere ondernemers die tegen dezelfde uitdaging aanlopen. Uitdagingen zoals: hoe kun je je bedrijf slimmer organiseren? Welke aspecten in het bedrijfsproces lopen nog stroef? En hoe kunnen we geld verdienen met nieuwe technieken?



Demian Sepp

Bart Klomp, directeur Marketing Zakelijk Rabobank: “We zien dat ondernemers die nu al structureel vernieuwen, een grotere productiviteitsgroei hebben omdat ze blijven inspelen op veranderende omstandigheden en behoeften van klanten.”

Onze oplossingen

Ondernemers staan er niet alleen voor. Wij bieden concrete oplossingen, waaronder vernieuwende **financieringsvormen** en de **Rabo Werkplaats**. Een event waar ondernemers fysiek bij elkaar komen om kennis over vernieuwing te delen en de eerste stap te zetten met vernieuwing in hun eigen onderneming.



Egge van der Poel

Tips

Speciaal voor deze whitepaper vroegen we Kim Spinder, Demian Sepp en Egge van der Poel om tips die jou als ondernemer direct vooruit helpen. Dat gaat vaak sneller en eenvoudiger dan dat je in eerste instantie denkt.



De 5 tips van Kim Spinder

Kim is een veelgevraagd **innovatie-expert**. Ze heeft al heel wat kilometers op de teller staan als het gaat om **innoveren in de praktijk**. Zo zette ze innovatieprogramma's op voor onder andere KLM en Swinkels Family Brewers.

1

Onderneem actie

Kim haar eerste tip: „Vat de koe zo snel mogelijk bij de horens en kom in actie. Je kan lang nadenken en praten over vernieuwing binnen je onderneming, maar op een gegeven moment moet je gewoon beginnen. Ondernemers willen graag weten wat iets oplevert. Bij innovatie weet je dat vooraf niet precies. Toch zien we graag dat ondernemers de stap zetten. Investeer in innovatie. Het draagt bij aan een beter bedrijfsproces, een grotere binding met de klant of een nieuw businessmodel.“

2

Innovatie is discipline

Kim benadrukt dat ondernemers over de – in hun ogen – hoge innovatiedrempel heen moeten stappen. Hoe druk je ook bent met je werk. „Innovatie is discipline. Je moet er steeds weer tijd voor vrij maken.“

3

Luister naar je medewerkers

„Jouw medewerkers zetten zich elke dag in voor jouw bedrijf en hebben vaak contact met je klanten. Daardoor zitten ze vol met goede ideeën die ondernemers niet altijd benutten. Geef medewerkers de ruimte, laat ze meedenken. En – belangrijk – bemoei je er niet te veel mee. Veel ondernemers zitten teveel bovenop het personeel tijdens het brainstormen. Daarmee gaat het innovatievuurtje uit bij je medewerkers. Geef ze de ruimte. Bij innovatie denkt 80 procent van de mensen aan nieuwe technologie. Maar de innovatie ligt juist bij de mensen die voor jou werken.“

4

Maak het niet te groot

„Sommige ondernemers maken het veel te complex wanneer het aankomt op innovatie. Dat hoeft niet. Start met een klein experiment. Bijvoorbeeld met data. Levert dat wat op, ga er dan vooral mee door. Het is allemaal niet zo spannend en bijzonder. Zie innoveren gewoon als onderdeel van het ondernemen.“

5

Innoveren is leuk

Start direct, vraag werknemers om advies en maak zaken niet te moeilijk, zegt Kim als laatste. „De meeste mensen zijn gaan ondernemen vanwege de vrijheid, het pionieren. Met nieuwe dingen bezig zijn zal dat gevoel alleen maar vergroten. Dus start zo snel mogelijk met het innoveren!“



De 6 shifts van Business Models Inc.

Strategy Designer Demian Sepp van Business Models Inc. is spreker op het gebied van waardecreatie in het digitale tijdperk. Hij heeft verschillende bedrijven geholpen met digitale product- en service-innovaties. Daarnaast kent hij als voormalig Head of Product van TicketSwap de kracht en de geheimen van de start-up-mindset en werkwijze.

“Bekijk wat deze shifts voor je kunnen doen. Welke spreken je het meest aan? Durf te experimenteren en de shifts te onderzoeken. Maak ruimte om naast de executie - van je

huidige model - ook te gaan testen met nieuwe oplossingen.”

“Om ondernemers te helpen hebben we hiervoor een concrete tool, het ‘**Business Model Canvas**’. Het canvas kun je gebruiken voor het kijken naar andere bedrijven, je huidige businessmodel en ook voor toekomstige businessmodellen. Hoe je het moet gebruiken?”

Klik **hier** en **hier** voor **tips en tricks** en download het model.

1

De 6 shifts van Business Models Inc.

Ondernemen is nieuwe kansen zien voor groei. Bekijk waar de waarde zit en kijk naar buiten. Begin bij je klant. Je bent als ondernemer altijd druk. Daarom heeft Business Models Inc. meer dan 150 modellen geanalyseerd. Op basis hiervan zijn er 6 shifts opgesteld.

2

De Platform Shift:

De waarde wordt gecreëerd met behulp van interactie, niet via de transactie

3

De Digital Shift:

De waarde wordt gecreëerd door middel van toegankelijkheid

4

De Services Shift:

De waarde zit in de klus die moet worden geklaard: het probleem dat jij voor de klant oplost. Het wordt niet met het product gecreëerd

5

De Exponential Shift:

De waarde wordt gecreëerd door het steunen van exponentiële groei

6

De Stakeholder Shift:

De waarde wordt niet alleen met aandeelhouders gecreëerd. Kijk voorbij de winst, ga voor de winst met een doel

De Circular Shift:

De waarde wordt gecreëerd door middel van hergebruik en de afname van afval. Het is een waarde waar de klant voor moet willen betalen



De 3 tips van Egge van der Poel

Egge is Data Scientist bij het Erasmus Medisch Centrum en betrokken bij TIAS Business School en JADS (Jheronimus Academy of Data Science). Hij adviseert uiteenlopende organisaties over data en geeft regelmatig colleges en presentaties over dit onderwerp.

1

Ga uit van eigen kracht

Veel mkb'ers denken dat slimme inzet van (big) data voorbehouden is aan grote corporates. Wat ze vaak niet beseffen is dat niet technologie, maar de juiste vraagstelling cruciaal is om waarde te creëren met (big) data. Wanneer de vraag goed aansluit bij de behoefte van jouw klant, zit je goed. En laat mkb'ers nou veel beter dan grote corporates begrijpen wat de klant beweegt. Kortom: voor waardecreatie met (big) data-analyses staan mkb'ers op pole position!

2

Doe het niet alleen

Na de juiste vraagstelling volgt altijd weer de hoe dan-vraag. Deze is lastig zelfstandig in te vullen. Dat moet je ook zeker niet doen. Ik adviseer je om medestanders te zoeken. Dat kunnen andere mkb'ers zijn, of personen uit de wetenschap. En kijk eens bij creatieve plekken waar je gezamenlijk kunt sparren over oplossingsrichtingen en aanpak. JADS in Den Bosch is een mooi voorbeeld waar onderzoek, onderwijs en bedrijfsleven elkaar ontmoeten. Zoek dit soort plekken op.

3

Maak het niet te groot

Start met concrete vragen die problemen in het hier en nu adresseren. Dit zijn de vragen waarmee je snel inzicht krijgt in de toegevoegde waarde van (big) data voor je besluitvorming en bedrijfsvoering. Leer van je falen. Zie dit als kansen om sneller inzicht te krijgen in wat wel en wat niet werkt. Bij Spotify zegt men altijd: 'We aim to make mistakes faster than anyone else'. Ik wens je daarom veel leerzame fouten toe.



Rabobank

Meer informatie

Ben jij geïnspireerd door de tips van de experts? Wil jij jouw onderneming vernieuwen met slimme innovatie? Mooi! Kijk voor inspiratie en verhalen van andere ondernemers op [Rabobank.nl/groei](https://www.rabobank.nl/groei). Hier vind je ook informatie over de verschillende vormen van innovatie, het Business Model Canvas en hoe je je vernieuwing kunt financieren.