

WHITE PAPER  
FLYWHEEL IMPACT



# 3G Toewijding

## Samen ondernemen

DECEMBER 2024

[WWW.FLYWHEEL-IMPACT.COM](http://WWW.FLYWHEEL-IMPACT.COM)

# INHOUD

Executive samenvatting

1G - Groeiformule

- ScaleUp Impact
- Vliegwiel
  - Strategie
  - Execution
  - People
  - Cash
  - Impact

2G - Gedisciplineerd

- Succesfactoren
- Rol van Flywheel Champion
- Werkzaamheden van de Flywheel Champion

3G - Geld

Over Flywheel Impact

# EXECUTIVE SAMENVATTING

Je hebt het white paper aangevraagd en daarmee interesse getoond in de unieke 3G Toewijdings methodiek van Flywheel Impact.

Flywheel Impact is er gekomen door jarenlange ervaring en samenwerkingen met verschillende bedrijven en in verschillende ondernemingen. Het heeft geleid tot het ontwikkelen van de 3G Toewijding methodiek die uniek is in zijn soort.

De 3G's staan voor:

- Groeiformule
- Gedisciplineerd
- Geld

**Groeiformule** - Flywheel impact werkt met een groeiformule, die inzetbaar is voor elke ondernemer. De groeiformulier raakt omhelst alle facetten waarmee een ondernemer te maken krijgt en werkt altijd en overal voor elk bedrijf. Het is een avontuurlijke en leerzame reis voor elke ondernemer.

**Gedisciplineerd** - Discipline maakt vrij! de Flywheel impact groeiformule toepassen is één ding, maar dit volhouden kan lastig zijn; de waan van de dag roept soms harder. Flywheel stelt daarom een Champion ter beschikking, die niet alleen bekend is met de Flywheel Impact filosofie, maar ook periodiek (vaak per kwartaal) aanwezig is om jou als ondernemer te helpen. Zodat de discipline in het implementeren van de juiste tools aanwezig blijft.

**Geld** - Flywheel ondersteunt bovendien de ondernemer met geld door te investeren in het bedrijf. Dit kan op verschillende manieren, afhankelijk van jouw situatie en wens.

Deze 3G toewijding maakt het mogelijk om samen succesvol te zijn met jouw impactvolle onderneming.

# 1G - GROEIFORMULE

Scaling up is de groeiformule die door de Amerikaanse groeigoeroe Verne Harnish is ontwikkeld. Verne publiceerde in 2002 zijn eerste boek, *Mastering the Rockefeller Habits: What You Must Do to Increase the Value of Your Growing Firm*. In 2014 volgde het boek *Scaling Up: How a Few Companies Make It...and Why the Rest Don't*. Het zijn inspirerende boeken die aanzetten tot groter ondernemen.

Maar wat is ScaleUp Impact?

## SCALE UP IMPACT

ScaleUp Impact is een gestructureerde groeimethode. Het is in feite een besturingssysteem voor groei dat wereldwijd door duizenden bedrijven gebruikt wordt. De systematiek biedt een gezonde basis voor groei.

Veel ondernemers lopen er tegenaan dat ze op een gegeven moment niet meer weten hoe ze gezond moeten groeien. Veelal is dat na de start-up fase als er meerdere medewerkers zijn aangenomen. Processen en communicatie worden dan complexer in de organisatie. ScaleUp Impact draait om vijf belangrijke gebieden, waarop je besluiten neemt. Uiteindelijk vormen deze het vliegwiel voor je bedrijf waarop je verder zult groeien en bloeien.

ScaleUp Impact gaat verder dan onze Amerikaanse collega Verne Harnish. Deze methode is Europees, dat wil zeggen, gebaseerd op Rijnlants ondernemen in plaats van Anglo Americaans. Het grote verschil zit hem in de toevoeging 'Impact'.

Met Impact willen we verschil maken voor alle stakeholders (levecanciers, aandeelhouders, klanten, personeel en samenleving). We hebben dus niet alleen oog voor de aandeelhouders, wat je vaak bij Amerikaanse bedrijven teruziet.

Het bijzondere aan ScaleUp Impact is dat het alle aspecten van bedrijfsvoering aanraakt. Dat doet eigenlijk geen andere groeimethodiek.

# HET VLEGWIEL

het ScaleUp Impact vliegwiel bestaat uit vijf onderdelen, die allemaal belangrijk zijn om te implementeren in je bedrijfsproces..

- strategy (strategie)
- people (mensen)
- execution (uitvoering)
- cash (geld)
- impact (nalatenschap)

Ze zullen hieronder één voor één kort toegelicht worden.



## STRATEGIE

Strategie is het fundament van elke succesvolle onderneming. Het bepaalt de richting en langetermijndoelstellingen van je bedrijf en creëert een duidelijk pad om je visie te realiseren. Een krachtige en onderscheidende strategie is de sleutel tot succes!

Een sterke strategie begint met het stellen van cruciale vragen:

- Wat is onze missie?
- Waar willen we over vijf of tien jaar staan?
- Hoe onderscheiden we ons van de concurrentie?
- Hoe blijven we waarde leveren aan onze klanten?

## Het Strategisch Plan

Een strategisch plan verbindt langetermijndoelen, zoals cultuur, missie, kerncompetenties, de opschaalfactor Profit X en de Big Hairy Audacious Goal (BHAG), met concrete acties. Het vertaalt deze idealen in duidelijke prioriteiten voor de komende drie jaar, zodat je strategie direct uitvoerbaar wordt. Uiteindelijk zal je strategie samengevat worden op één A4-tje (IMPACT CANVAS), die de leidraad gaat zijn voor de komende jaren.

Tools worden aangeboden om je te helpen bij het bepalen van de strategie, zoals:

- de BHAG: het grote specifieke doel, de stip op de horizon
- de SWOT: in welke wereld werkt je bedrijf?
- de zandbak: waar speel je het spel? Klanten, markten en producten
- de merkbeloften: om je strategie onderscheidend te maken
- de X-factor: om uit een bijzonder voordeel alles te halen
- 7 Strata: waarmee je strategie integreert

Met een doordachte strategie geef je je organisatie richting, focus en een competitieve voorsprong.

# PEOPLE

Mensen maken het verschil in elk bedrijf! Mensen zijn het kapitaal van een bedrijf en niet een kostenpost. Maar wel, de juiste mensen op de juiste plaats op het juiste moment. Met als resultaat een harmonieuze cultuur met A-spelers. Maar, wat zijn A-spelers? A-spelers zijn die medewerkers die passen in de cultuur en die bevlogen werken aan het allerbelangrijkste van hun job. Met ScaleUp Impact kun je de goede mensen werven, de goede mensen behouden en laten groeien. Allerlei tools worden aangeboden om dit te bewerkstelligen zoals:

- ABCD Kwadrant - het in kaart brengen van personeel op basis van cultuur en productiviteit
- Job Score Cards - heldere functiebeschrijving met meetbare resultaten
- Werving & Selectie - gestructureerd de juiste mensen werven
- OnePagePersonalPlan - voor het doorontwikkelen van talent
- **En onze favoriet:** de 5 frustraties van het team

# EXECUTION

Discipline maakt vrij! Discipline is misschien wel het moeilijkste, maar daarbij helpen we - zie later meer over de Flywheel Champion. Discipline is nodig voor een goede uitvoering in je bedrijf. ScaleUp Impact biedt opnieuw een scala aan tools voor een perfect uitvoering.:

- De juiste KPI's - n het kader van Scaling Up staat KPI voor Kept Promise Indicator. Elke medewerker is verantwoordelijk voor een beperkt aantal KPI's die snel en nauwkeurig meetbaar zijn. Hiermee wordt verantwoordelijkheid concreet en zichtbaar.
- De juiste prioriteiten - Focus op activiteiten die je bedrijf, team of werk vernieuwen, verbeteren, of zelfs overbodig maken. Dit is het werken aan je organisatie. Zorg voor een duidelijke definitie van wat 'af' betekent, zodat je kunt leren en verbeteren.
- **En onze favoriet**, een effectief overlegritme - Een goed afgestemd ritme van overleg – zoals een wekelijkse meeting of een dagelijkse huddle – zorgt ervoor dat informatie snel en accuraat door de organisatie stroomt. Dit zijn overleggen waar medewerkers graag aan deelnemen omdat ze duidelijkheid en energie bieden.

# CASH

Cash is de zuurstof voor gezonde groei. Zonder winst, geen impact. Het is dus noodzakelijk om voldoende winst te maken. De Cash-tools zijn gericht op het gestructureerd verbeteren van de cashflow van je bedrijf. Voldoende cashflow is can cruciaal belang voor gezonde groei. De belangrijkste tools zijn:

- de LER en MER: eenvoudige indicatoren die tonen hoe productief het bedrijf, teams, landen, vestigingen zijn.
- de Cash Conversion Cycle: hoe lang zit een euro vast in je bedrijf en hoe kun je die duur verkorten?
- profitability analysis: bepaal praktisch hoe je de prestaties van je bedrijf verbetert door minder te doen
- **en onze favoriet**: de kracht van één: een tool om te bepalen op welke zeven dimensies nu de focus moet zitten.

# IMPACT

Impact is niet helder gedefinieerd in het oorspronkelijke Amerikaanse Scaling up. Althans, niet in de zin van duurzame positieve impact. Scaling up is een Amerikaanse methodiek, waarbij waardecreatie voor de aandeelhouder voorop staat. Voor veel bedrijven is er meer dan alleen waardecreatie voor aandeelhouders. Duurzame positieve impact gaat over waardecreatie voor stakeholders op korte én lange termijn. En stakeholders zijn niet alleen de aandeelhouders, maar ook de leveranciers, klanten, het personeel en de samenleving.

Ook hiervoor biedt ScaleUp Impact weer talloze tools om te komen tot hoe je bedrijf impactvol kan zijn en bijvoorbeeld een aantal SDG (sustainable development goals) te bereiken:

- wat is het allerbelangrijkste: Het allerbelangrijkste is het punt waar strategie en uitvoering elkaar raken. Vanuit een heldere stip aan de horizon redeneer je terug naar wat er nu gedaan moet worden.
- playing to win: een heldere ambitieuze strategie met daarin duidelijkheid welke keuzes het team maakt tijdens de uitvoering
- hybride businessmodellen: de profit X, de purpose X en de people X
- Theory of Change: maak van een ambitieuze strategie praktische en meetbare kwartaalprioriteiten
- **En onze favoriet:** leaving a legacy: met daarbij Scaling Deep, Scaling Out en Scaling Down



# 2G - GEDISCIPLINEERD

Discipline maakt vrij! We noemden het al eerder. Maar eenvoudiger gezegd, dan gedaan. Want eenmaal actief en enthousiast begonnen aan het groeiprogramma, zijn er allerlei valkuilen, waardoor de waan van de dag toch weer gaat overheersen.

Vaak ontstaat er na jaar, anderhalf jaar een sluipende sleetsheid. Niet van de ene dag op de andere. Maar beetje bij beetje. Is dat erg? Niet altijd en nooit direct. Maar je bedrijf maakt geen verschil meer. Middelmaat ligt op de loer. De groei vlakt af. ScaleUp Impact moet je onderhouden. Net als een auto. Een auto die nu lekker rijdt, stopt vanzelf als je hem niet onderhoudt. Wat wat gebeurt er als je ScaleUp Impact niet onderhoudt? Onder andere het volgende:

- **niet weten waar vragen te stellen.** Medewerkers die vragen hebben over ScaleUp Impact weten niet waar ze terecht kunnen. Een belangrijk startpunt kan de initiatiefnemer zijn. De ondernemer. Maar de ondernemer is al lang weer met andere dingen bezig en krijgt geen energie van detailvragen. Dus medewerkers stoppen met vragen. En Scaling up groeit niet meer mee met de organisatie.
- **het kennisniveau loopt terug.** In het begin is iedereen getraind. Dan verlaten een paar mensen het bedrijf. Die worden natuurlijk vervangen. Maar zij krijgen vaak niet de benodigde training want het is nu even druk druk druk. Later... Maar er is geen later want het inwerkkniveau wordt de norm. En die lijkt goed genoeg.
- **vernieuwing ontbreekt.** ScaleUp Impact ontwikkelt zich als methodiek met nieuwe tools en nieuwe best practices. Vernieuwing door nieuwe informatie van buitenaf ontbreekt.

- **de uitdaging ontbreekt.** Sleetsheid uit zich doordat kritische vragen ontbreken. “Ik heb al jaren deze vijf KPI’s, waarom zou ik die nu veranderen?”. Nou... omdat je rol is veranderd... of de prioriteiten... Elk jaar en elk kwartaal zeer kritisch zijn om het beste uit ScaleUp Impact te halen vergt aandacht en enthousiasme. Dat geeft uitdaging!
- **het past niet meer goed.** Regelmatig helpt ScaleUp Impact bij het goed door een groeifase heen loodsen. Naar de volgende fase. Dan blijkt plotseling dat ScaleUp Impact toch helemaal niet goed meer werkt. En belangrijker... dat het nog veel beter kan werken in die nieuwe fase met een paar kleine veranderingen. Een recent voorbeeld: diverse regionale sales teams gebruikten nog de oude set van KPI’s terwijl hun bijdrage is veranderd. De oude KPI’s rolden niet meer op tot een betekenisvolle KPI op directieniveau.

Kortom, ScaleUp Impact moet je onderhouden om het succesvol te maken.

## SUCCEFACTOREN

Maar wat zijn dan de succesfactoren om ScaleUp Impact goed uit te rollen?

De zeven belangrijkste succesfactoren om ScaleUp Impact levend te maken en te houden:

1. **houd het ritme vast.** De puls is van levensbelang, letterlijk. De puls is het ritme daily – weekly – quarterly. Doe er met het team alles aan om dit ritme vol te houden, motiveer elkaar en spreek elkaar erop aan.
2. **stel een Impact Champion aan.** Een centraal persoon die ervoor zorgt dat ScaleUp Impact ‘alive and kicking’ is in de organisatie. Deze centrale persoon kan iemand van het groeitem zijn, maar dat hoeft niet. Het is vaak niet de ondernemer.
3. **onboard nieuwe medewerkers met ScaleUp Impact.** Elk groeiend bedrijf krijgt nieuwe medewerkers. Met nieuwe medewerkers dreigt ScaleUp Impact te verwateren, tenzij het goed belegd is in het inwerkproces. Welk boek of boeken moeten nieuwe medewerkers lezen, welke pagina’s zijn cruciaal? Hoe ziet het Impact Canvas van het bedrijf eruit?

Nieuwe medewerkers moeten zo snel mogelijk weten wat ScaleUp Impact, waarom het belangrijk is voor de organisatie en hoe ScaleUp Impact voor hen werkt. En vooral waarom het bedrijf destijds heeft gekozen voor ScaleUp Impact.

**4. maak het kwartaalthema belangrijk.** Met het kwartaalthema betrek je alle medewerkers en is daarmee een belangrijke succesfactor voor succesvol ScaleUp Impact. Maar thema's zijn soms lastig te bedenken, je hebt er gevoel voor of niet. Stel jezelf steeds vragen als "hoe maken we het thema steeds beter?", "wie kan ons er goed bij helpen?" en vooral "hoe maken we het leuk?". Vragen als "moeten we wel een thema gebruiken?" of misschien nog wel erger: "past een thema wel bij ons?" zijn minder interessante vragen om te beantwoorden. Twee best practises: de meest creatieve personen voor een thema zitten vaak niet in het groeiteam en je kunt eventueel een jaarthema overwegen in plaats van een kwartaalthema.

**5. leer van anderen.** Niets is zo leuk en leerzaam als andere organisaties te bezoeken die ScaleUp Impact gebruiken. Maak met je groep afspraken voor over 3 of 6 maanden of wanneer het groeiteam het uitkomt en deel met elkaar wat in je organisatie wel werkt en niet werkt. Leren van elkaar blijkt het meest krachtige middel te zijn voor groei en leidt tot inspiratie om ScaleUp intern aan te scherpen.

**6. maak een roadmap.** Maak een jaarplan over hoe je ScaleUp Impact steviger wilt verankeren in het bedrijf. Denk daarbij aan zaken als ScaleUp Impact verder uitrollen over andere afdelingen en andere rollen, nieuwe ScaleUp Impact-functies toevoegen en meer.

**7. bepaal een budget.** Stel een jaarbudget op en vraag daar akkoord op. In dat budget neem je budget op voor boeken voor nieuwe medewerkers, toegang tot events, andere boeken om te lezen ter verdieping van ScaleUp Impact en meer. Het is gemakkelijker om ineens een jaarbudget voor te leggen dan voor elk boek.

ScaleUp Impact helpt je bedrijf te groeien. Een goede invoering is daarbij een voorwaarde. Net als een goed gebruik. De Flywheelpartner verbetert steeds het gebruik. De Flywheelpartner zorgt dat ScaleUp Impact meegroeit met het bedrijf. Maar wie is die Flywheelpartner en wat doet hij of zij?

# ROL VAN DE FLYWHEEL CHAMPION

De Flywheel Champion is de spin in het web voor het levend houden van ScaleUp Impact in de organisatie. De Flywheel Champion is de ‘ondernemer naast de ondernemer’, die begrijpt met welke vraagstukken een ondernemer te maken heeft en die op basis van zijn kennis en ervaring mee kan denken in oplossingen. Het helpt daarbij dat de Flywheel Champion zelf ‘onderneemt’ en/of een bedrijf/afdeling geleid heeft en daarbij verantwoordelijkheid over alle facetten in de bedrijfsvoering heeft gehad. De Flywheel Champion is een generalist, die de grote zaken blijft overzien en niet verzandt in details. Het is de persoon die goed is in faciliteren van overleggen, projectmanagement en het doorzien en onderhouden van overleggen en processen.

De Flywheel Champion:

- is de vraagbaak in de organisatie (in eerste instantie voor het groeiteam). Medewerkers met vragen over ScaleUp Impact gaan naar de Champion.
- leest en leert continu over ScaleUp Impact. Wat zijn nieuwe ontwikkelingen? Welke nieuwe tools kunnen we gebruiken? Hoe gebruiken andere bedrijven ScaleUp Impact?
- stelt kritische vragen. “We gebruiken deze KPI nu al twee jaar, is die nog steeds relevant?”. “Welk thema werkte goed en waarom?”.
- houdt bij wie getraind is en wie niet. Nodigt medewerkers uit om een training te volgen als zij nog niet getraind zijn.
- zorgt voor draagvlak. Signaleert onbekendheid met ScaleUp Impact en zet die om in tevredenheid.

# WERKZAAMHEDEN FLYWHEEL CHAMPION

Maar hoe vaak zien we nu de Flywheel champion en wat zijn zijn werkzaamheden?

- ieder kwartaal checken waar ScaleUp Impact verbeterd kan worden. Dit kan met de impact checklist. De Flywheel Champion belegt de noodzakelijke kwartaal sessies, is daarbij aanwezig en leidt deze tot een goed einde met als resultaat duidelijke prioriteiten voor het volgende kwartaal.
- ieder jaar checken of het ‘verbeter jaarplan’ gemaakt wordt in lijn met het 3 jaar strategisch plan. De Flywheel Champion belegt deze jaarsessie, is daarbij aanwezig en begeleidt dit tot een goed einde met als resultaat een duidelijk document met de doelstellingen
- telefonische vraagbaak bij ondernemersvraagstukken
- bezoekt events (online en fysiek) en leest veel relevante informatie. Het halen van kennis over nieuwe ontwikkelingen en het delen van ervaringen is waardevol voor inspiratie en nieuwe kennis en tools.

De uitkomsten van de rol van de Flywheel Champion zullen zijn:

- Alle medewerkers zijn getraind bij binnenkomst in de organisatie op de ScaleUp Impact filosofie
- Alle medewerkers zijn bekend en enthousiast over de mogelijkheden die ScaleUp Impact biedt.
- De Flywheel Champion doet een aantal uitgekende verbeterinitiatieven.

Het uiteindelijke resultaat zal een bloeiend en groeiend bedrijf zijn waar alle stakeholders graag bij willen horen. Met voldoende winst om impactvol te kunnen blijven!

# 3G - GELD

Tenslotte moeten we het over geld praten. Want ja, we investeren niet alleen met onze kennis, maar ook met geld.

Investeren met geld kan op verschillende manieren, hebben we ervaren en we kiezen de juiste methode passend bij jouw bedrijf. Dat doen we omdat we geloven in jouw bedrijf en omdat we denken dat we samen het verschil kunnen maken.

Want we hebben een gezamenlijk doel: jou te helpen je bedrijf te laten groeien en bloeien.

We zullen de lead investeerder worden bij jouw onderneming, juist omdat we ons met meer willen inzetten dan alleen geld. Met Lead Investor bedoelen we dat wij de enige investeerder worden, naast jouw eigen bedrijf. Tenzij de situatie uiteindelijk om iets anders vraagt, dan denken we graag mee.

De Flywheel Champion rol in combinatie met het ScaleUp Impact groeiprogramma zullen er vervolgens voor zorgen dat we ervan overtuigd zijn dat we samen succesvol zijn.

Hoe investeren we dan in geld?

We zullen een participatie in je onderneming nemen. De hoogte hiervan en de voorwaarden zullen we met je bespreken en zal uiteindelijk gebeuren op basis van realistische aannames.

Het kan zijn dat we je wellicht eerst helpen met een lening; ook hiervoor zullen we dan duidelijke afspraken maken waar we ons allemaal in kunnen vinden.

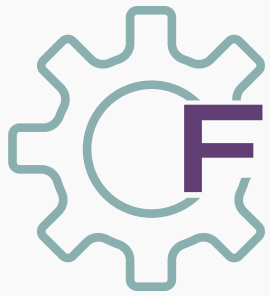
# OVER FLYWHEEL IMPACT

Flywheel Impact heeft als missie om Nederlandse MKB bedrijven te ondersteunen in het succesvol maken van hun onderneming. Dit doen we vanuit het geloof dat we vinden dat ondernemers een enorme positieve bijdrage leveren aan de samenleving en daarmee vaak ook aan het oplossen van grote maatschappelijke problemen.

We zijn zelf ondernemers en hebben meerder bedrijven opgericht en uiteindelijk succesvol gemaakt. We zijn lange termijn denkers, we willen daarom met de ondernemer er een succes van maken, zodat zijn droom gerealiseerd kan worden. We geloven oprecht dat onze toegevoegde waarde niet alleen zit in een financiële investering, maar vooral ook in onze kennis en kunde van het ondernemen zelf. Alle valkuilen hebben we wel meegemaakt!

We geloven sterk in Rijnlants ondernemen, waarbij alle stakeholders beloond worden. Aandeelhouderswaarde staat daarbij niet op de eerste plaats, maar staat in hetzelfde rijtjes als andere belangrijke stakeholders, zoals klanten, leveranciers, mensen en de samenleving. Uiteindelijk streven we een impactvol bedrijf na, waar iedereen trots op kan zijn en waar iedereen graag bij wil horen.

Tenslotte met onze 3G Toewijdings Methodiek kun je gegarandeerd zijn dat wij ten alle tijden betrokken bij jouw bedrijf zijn en extreem gemotiveerd om er gezamenlijk een succes van te maken. Het vliegwiel-effect zal uiteindelijk niet meer te stoppen zijn!



**Flywheel impact**  
*Samen groeien*

**NEEM CONTACT MET ONS OP  
VOOR EEN  
KENNISMAKINGSGESPREK**

[info@flywheel-impact.com](mailto:info@flywheel-impact.com)

Flywheel Impact

Kiotoweg 719

3047 BG Rotterdam

---