

## **Space Mission In control to new markets**

### **Praktijkervaringen**

#### **Liones – Jan Benedictus en Taeke Kuyvenhoven**

*Liones is een no-nonsense internetbureau voor crossmediale uitgevers. Liones ontwikkelt websites en online applicaties waarmee uitgevers het maximale resultaat uit hun online uitgaven halen. Liones heeft het gehele online uitgeeftraject in huis: advies, concepten, development, online marketing en beheer. Het afgelopen jaar hebben zij het Space Mission traject doorlopen.*

“Space Mission is voor ons het traject geweest om heel gestructureerd scherp te benoemen wat onze markt is en waar de marktkansen liggen. We hebben aan de hand van de 5 trajectstappen keuzes gemaakt in de marktruimte die wij willen bedienen. Helder is wie onze klant is en wie niet, welke behoefte wij voor de klant willen vervullen en hoe we dat het best in ons aanbod voor die klant zichtbaar kunnen maken.”

“Wij hebben enerzijds heel bewust factoren afgezwakt en geschrapt en anderzijds keuzes gemaakt om factoren aan te scherpen en te creëren. Wij hebben ook benoemd op welke succesfactoren wij willen scoren en welke competenties en middelen daarvoor nodig zijn. Een heel verrassend proces. Door systematiek te brengen in je vernieuwingsproces krijg je gewoon heel concrete zaken boven water. En dat op een zodanige manier dat ze gelijk ingepast kunnen worden in de werkwijze van het bedrijf. De uitkomsten van Space Mission zijn dan ook vastgelegd in het BedrijfsPrestatiePlan. Aan de hand van dit BedrijfsPrestatiePlan, en inmiddels de doorvertaling naar de Team PrestatiePlannen en Persoonlijke PrestatiePlannen, werken wij met het gehele bedrijf gestructureerd aan de realisatie van puur klantgerichte prestaties.”

#### **Officious – Wouter en Marius Timmer**

*Officious is een kantoor specialist die zich richt op de zakelijke markt. Door kennis en ervaring staat Officious voor deskundig advies en een uitgebreide service. Tijdens TopManager, het ontwikkelingsprogramma voor managers en bedrijfsopvolgers, zijn de deelnemers aan de slag gegaan met een compacte Space Mission.*

“Wij zijn een betrouwbare leverancier in kantoorartikelen, -meubelen, en -machines. Op dit moment zijn dit drie verschillende takken. Met Space Mission zijn we aan de slag gegaan om te kijken hoe we de concurrentie voor kunnen zijn door dingen net anders te doen. Allereerst zijn we gaan kijken naar onze eigen producten. Het vergelijken met andere productgroepen was voor ons heel effectief, we hebben wat ideeën overgenomen uit andere branches.”

“Bij de waarde-innovatie hebben we grote stappen gemaakt. Wij zijn tot de conclusie gekomen dat we een strategische beweging willen maken van een betrouwbare leverancier naar een betrouwbare ontzorgers met deskundigheid en creativiteit. Hierdoor kunnen we er voor zorgen dat werknemers optimaal kunnen functioneren (ergonomie, zitplek, supplies, printen, presenteren, document flow, werksfeer en efficiency in werken). Hierbij is het ontzorgen/ alles uit handen nemen de belangrijkste peiler, we hebben nu veel klanten waar we 1, 2 of 3 van onze productengroepen leveren. Graag willen we zo veel mogelijk als ontzorgers optreden bij onze klanten en prospects en al hun kantoorzaken. Dit kan een aantal nieuwe diensten en/ of producten met zich mee gaan brengen. We denken bijvoorbeeld aan meer diensten contractueel vastleggen, consultancy aanbieden, uitbreiding van het productaanbod om een echte totaalleverancier te zijn en de klant optimaal te informeren en toeleveren via webdiensten.”

“Concreet zijn we ermee aan de slag gegaan door te benoemen wat we dan nog moeten inkopen, ontwikkelen of een samenwerking aan moeten gaan. Binnen ons managementteam zijn we nu aan het bespreken hoe we dit in de toekomst verder handen en voeten geven.”