

Attack your own company

Wat als jij wordt uitgedaagd om zélf je eigen organisatie aan te vallen?

Om een onderneming op te zetten die dé tegenstander van jouw huidige organisatie wordt.

Waar zou jij de aanval starten?

Waarop zou jij inzetten?



Dorien van der Heijden, Kris Brees, Reinhard Scholten en Karin Rigterink

Locatie: het nieuwe Tribes gebouw in Utrecht. Van buiten valt er weinig bijzonders op te merken aan het gebouw, maar van binnen des te meer. Het Tribes gebouw is geen gewoon kantoor. Dit is geen gewone plek voor ZZP-ers om te flexwerken. Dit is Tribes, waar de laatste stam nog maar net vertrokken lijkt te zijn. De veel kleurige platen aan de wanden, de rijkgeschakeerde lounge kussens op de trap en de kleurrijke tafels doen denken aan het leven van stammen in de wilde natuur. Een waterbron in het midden van het pand in de vorm van een café vervolmaakt het geheel.



De natuurlijke reflexen van mens en dier om aan te vallen, te verdedigen of te verstarren worden in deze omgeving welhaast opgeroepen. De gele katten, ofwel de Yellow Cats, lijken zich al snel op hun gemak te voelen in deze nieuwe habitat. Bij binnenkomst begroeten vele bekenden elkaar hartelijk. Enkele vaste deelnemers hebben een introducee meegenomen. Na een welkomstdrankje gaan we met z'n allen naar boven voor het serieuze werk. Het thema van vandaag is heel toepasselijk "Attack your own company". "Gedragen bedrijven zich misschien, net zoals stammen?", is de eerste vraag die bij mij opkomt.

Namens Yellow Cats, heet Dorien van der Heijden alle aanwezige leden van harte welkom. We gaan vandaag over 3 'stammen' spreken. Het zijn ANWB, Centraal Beheer en Nuon. Hun voortbestaan wordt bedreigd door aanvallen van nieuwe snelgroeiende stammen, die gebruik maken van vernieuwde wapens in plaats van speren. Aan de orde komen o.a. de volgende vragen.

- ✓ **Welke nieuwe stammen, ofwel startups, kunnen ons gaan bedreigen in ons voortbestaan?**
- ✓ **Waar komen ze vandaan en hoe ziet hun business model eruit?**
- ✓ **Hoe kunnen deze bestaande bedrijven zich verdedigen tegen een mogelijke aanval van nieuwkomers?**

Drie ronden

In drie ronden gaan we aan de slag. In de eerste ronde staat **het ontdekken van het 'dominant design'** van de sector centraal. Met andere woorden wat zijn de vaste paden, gewoonten, aanpakken die eigenlijk iedereen in de sector als vanzelfsprekend bewandelt?

In de tweede ronde kijken we naar **trends en consumer insights**. Aan welke trends of insights wordt eigenlijk voorbij gegaan? En wat als we deze juist als uitgangspunt nemen voor een nieuw business model?

In de derde ronde bewandelen we de weg die veel start-ups bewandelen, we kijken **naar succesvolle nieuwe ondernemingen en kopiëren** deze businessmodellen naar onze sector. Hoe ziet de Hello Fresh van de pensioenen eruit? Of de Tinder van de wegwacht?

Nuon

Bart van Hattum en Michiel Sintenie lichten de Nuon case kort toe. Zij vroegen de Yellow Cats mee te denken om een kleine groep van 'slecht betalende klanten' beter te bedienen. Hoe kan je van slecht betalende klanten weer goed renderende maken? Is er een startup met een volledig nieuwe business model te verzinnen voor deze doelgroep? Met andere woorden: "Hoe kan Nuon armoede aanpakken in Nederland?" Belangrijkste learning was, dat een concept voor deze doelgroep waarschijnlijk ook interessant is voor andere doelgroepen. En, dan is een startup pas echt disruptie.



Centraal Beheer

Centraal Beheer was ook bereid om zich te laten aanvallen. Sylvia Matser-de Vries en Pieter Roorda schetsen de wereld van de pensioenen. Een thema waar veel (potentiele) klanten weinig enthousiast over worden, 'het komt later wel' en aanbieders die allemaal in essentie dezelfde diensten en producten aanbieden. Waar het vertrouwen van veel klanten in de aanbieders beperkt is. Dus een sector die zich bij uitstek lijkt te lenen om eens goed opgeschud te worden door een complete andere aanpak. Bij de Yellow Cats waren er ideeën genoeg, nog niet allemaal helemaal in detail uitgewerkt, maar wel aansprekend. Centrale punten waren 'dichtbij en persoonlijk'.

ANWB

René Herrewijnen (ANWB) riep de hulp van de Yellow Cats in om de aanval in te zetten op de wegwacht. Bijzonder hoe in een mum van tijd een concurrentieel bedrijf werd opgezet waar P2P beginnende automobilisten gekoppeld worden aan zelfstandige automonteurs en garagehouders met leegloop. En een ander bedrijf dat zich juist richt om het 'time is money' segment en per definitie direct met een vervangwagen komt aanrijden. Beide overigens met een ander verdienmodel dan de wegwacht.

Na de drie rondes waarin steeds een nieuw aanvalsplan werd gepresenteerd op de bestaande ondernemingen werd het tijd om **op zoek te gaan naar de schat**.



Het doel van 'Attack your own company' is namelijk niet zo zeer spannende nieuwe businessmodellen bedenken maar vooral **blootleggen waar de bestaande onderneming kwetsbaar is en welke kansen er zijn om te versterken**. Wat kunnen Nuon, ANWB en Centraal Beheer leren van deze aanvalsplannen? Een mooi inzicht was dat anders kijken naar klanten die je nu misschien liever niet hebt (denkend vanuit het huidige dominant design in de sector) vanuit een ander perspectief bekeken heel interessant kunnen zijn en kunnen uitdagen tot het ontwikkelen van een dusdanige **aantrekkelijk waardepropositie** dat ook je **huidige wensklanten** zich hiertoe aangetrokken voelen.

Meer informatie over de bijeenkomst en de presentaties:

[Attack your own company](#)

Meer informatie over de Yellow Cats www.yellowcats.nl of mail km@yellowcats.nl



> ICSB
MARKETING EN STRATEGIE

CiRi MARKETING
Marketing Communicatie | Projectmanagement

~ Stay sharp in thinking different! ~