



Baasjes, Eilandjes en Bottlenecks (BEB): Je rem op bedrijfsgroei.

1 Wat bedoelen we met BEB?

'Baasjes, Eilandjes en Bottlenecks' zijn dé drie structurele uitdagingen die de snelheid en effectiviteit in bedrijfsgroei vertragen. Pas wanneer je deze remmen loslaat, maak je de weg vrij voor gedeeld eigenaarschap, onderlinge verbinding en vloeiende processen. Afrekenen met BEB is een investering met direct rendement op je cultuur, slagkracht en resultaat.

De drie structurele uitdagingen die de snelheid en effectiviteit vertragen:

Baasjes:

Het in actie komen loopt vaak vast op één persoon (de baas, een specialist of een "alleskunner"). Deze persoon is vaak al lang in de organisatie, zit stevig in de (impliciete) hiërarchie én weet schijnbaar "alles".

Eilandjes: Afdelingen, teams of systemen die afgezonderd hun werk doen – zonder kennisdeling, afstemming of gemeenschappelijke doelen.

Bottlenecks: Knelpunten in processen, capaciteit of middelen die de doorstroom belemmeren. Bijvoorbeeld: een trage goedkeuringsprocedure, een overbelaste afdeling, of verouderde technologie.



2 De effecten van BEB

Deze fenomenen zijn symptomen van schaalproblemen. Wat werkte bij 10 medewerkers, faalt bij 50 – en wordt een crisis bij 200. De gevolgen:

- 1 Vertraging:** Beslissingen duren langer, innovatie stopt.
- 2 Frictie:** Teams werken tegen elkaar in plaats van samen.
- 3 Kosten:** Inefficiëntie, dubbel werk en veel gemiste kansen.
- 4 Cultuur:** Frustratie door gebrek aan vooruitgang, autonomie of heldere rollen.

3 Zo los je het op: 5 sleutels tot doorgroei.

1 Vervang Baasjes door Eigenaarschap

- **Leiderschap als coach:** Leidinggevendenden moeten gaan *faciliteren* in plaats van *controleren*. Vraag: "Wat heb je nodig om dit op te lossen?" in plaats van "Wacht op mijn groen licht."
- **Delegatie met vertrouwen:** Geef teams *mandaat én competentie* om beslissingen te nemen binnen duidelijke kaders. Trainen en opleiden wordt hier vaak vergeten!

2 Sloop Eilandjes met Verbinding

- **Gedeelde inspirerende doelen:** Zorg dat *alle* teams weten hoe hun werk bijdraagt aan de *bedrijfsmissie* en vooral aan *klantwaarde*.
- **Verdiepend kennismaken:** Laat mensen met elkaar in *gesprek* gaan over hun werk. Wat doe jij precies? Wat houdt je bezig? Wat is voor jou belangrijk?
- **Ritmes creëren:** Regelmatige *cross-functionele meetings* (bijv. wekelijkse afstemming tussen sales, productie en logistiek).
- **Tools:** Gebruik gedeelde systemen (CRM, ERP) en *één versie van de waarheid voor data*.

3 Verminder Bottlenecks met Systemdenken

- **Processen in kaart brengen:** Gebruik *value stream mapping* om knelpunten zichtbaar te maken. Waar zit klantwaarde? Waar zitten verliezen?
- **Capaciteit uitbreiden:** Investeer in *training, automatisering* of extra middelen om bottlenecks te elimineren.
- **Flexibiliteit:** Zorg voor *gestandaardiseerde processen met ruimte voor eigen inzicht* – vrijheid binnen heldere kaders.

4 Cultuur als Fundament

- **Psychologische veiligheid:** Zorg voor een gelijkwaardige dialoog en oprechte betrokkenheid bij wat er écht speelt en belangrijk is voor je mensen.
- **Leren van fouten:** Maak een "feestje" van snelle mislukkingen (die leermomenten opleveren) in plaats van langdurige perfectie na te jagen.

5 Meet en Verbeter Continu

- **KPI's voor groei:** Meet niet alleen omzet, maar ook doorlooptijden, tevredenheid van medewerkers, en cross-team samenwerking.
- **Leren, leren, leren:** Gebruik *verbetercirkels (PDCA)* na elke belangrijke actie: "Wat hadden we bedacht? Hoe hebben we het uitgevoerd? Wat ging goed? Wat kunnen we beter?" Bedank voor het leermoment.

Samengevat

Baasjes, eilandjes en bottlenecks zijn **geen tekenen van falen**, maar van *groei*. Ze duiden erop dat je bedrijf toe is aan de volgende fase: minder afhankelijk worden van enkele individuen (helden). De oplossing ligt niet in meer controleren, maar in *slimmer organiseren* – met vertrouwen, verbinding en systemdenken.



Wil je de podcast horen over dit onderwerp? Luister naar *Lullen met Lambert* Seizoen 2 Aflevering 5.