

# DavidDimpson en Embedded

## **Introductie**

Wereldwijde veranderingen die veelal worden gerelateerd aan de 4<sup>e</sup> industriële revolutie genereren noodzaak en mogelijkheden voor bestaande bedrijven om voordelen te realiseren door het creëren van Type2 ondernemingen. De belangrijkste karakteristieken van zo'n Type2 bedrijf is dat het een eindige levensduur heeft (ca.7 jaar), een 'OPEX only' bedrijfsvoering kent en een jump-start maakt qua toepassing van technologie in al haar bedrijfsprocessen. Om aan deze 'emerging' klantvraag te kunnen voldoen zijn nieuwe 'professional service firms' noodzakelijk die gebaseerd zijn op de typologie van business ecosystemen. Door gebruik te maken van zo'n ecosysteem kunnen ondernemingen na een 'reset' complexe oplossingen integraal en in kort tijdsbestek operationaliseren.

DavidDimpson is zo'n nieuwe professional service firm, een Business ValueEcoSystem dat zich specifiek richt op het ontwerpen, maken, financieren en beheren van type2 bedrijven, zie voor meer informatie [White Paper op LinkedIn](#)

## **Samenwerking**

In klassieke ecosystemen zijn certificatie en omzet de meest voorkomende metrics en naar hun aard 'expedient driven'. In het DavidDimpson ValueEcoSystem heeft de samenwerking tussen de partners (members) een vooropgezet doel (Type2 ondernemingen realiseren), is de selectie van de members gebaseerd op kennis van en ervaring met specifieke competenties en is er sprake van een culturele fit (EcoCulture) zie voor meer informatie. Bij DavidDimpson is de samenwerking exclusief en klant-specifiek.

Het realiseren van het klantspecifieke doel, in een extreem kort tijdsbestek, is alleen maar mogelijk door de members intensief samen te laten werken in een cultuur die hen past en stimuleert. Het succes van DavidDimpson is opgesloten in de samenstelling van het ecosysteem. Een gelegenheidscoalitie zoals we deze vaak in de meer klassieke samenwerkingsvormen zien volstaat niet.

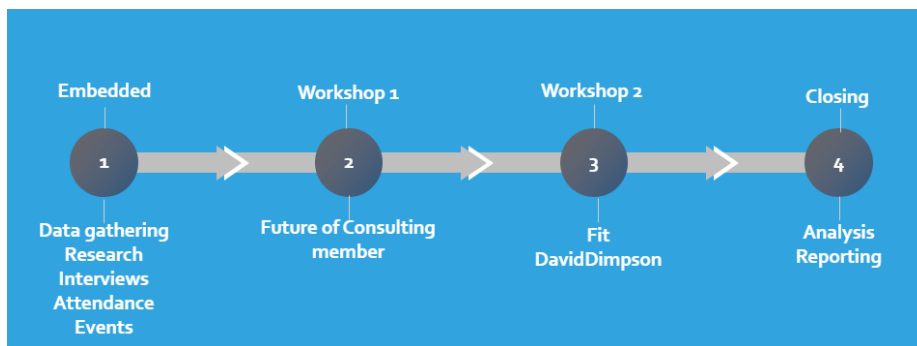
## Embedded

Om het succes van de samenwerking in het ecosysteem te realiseren is de juiste memberkeuze extreem belangrijk. Belangrijk voor de member in kwestie, belangrijk voor het ecosysteem en niet in laatste plaats belangrijk voor de opdrachtgever om te komen tot een Type2 onderneming.

Daartoe heeft DavidDimpson een initiatieproces 'Embedded' ontwikkeld, geïnspireerd door journalistieke missies. Embedded is een noodzakelijke eerste stap op weg naar de deelname als lid van het DavidDimpson ecosysteem en maakt deel uit van het onboardingsproces.

De member-journey bestaat uit een aantal verkennende gesprekken tussen de bestuurders van de memberorganisatie en de DavidDimpson orchestrators.

Vervolgens gaan de orchestrators een 2-3 weken 'embedded' bij de memberorganisatie. Ze werken bij en met de member en leren de organisatie en de teamleden kennen, ervaren hoe het daar werkt, over welke kennis men beschikt, welke zaken en aandachtspunten intern de aandacht hebben om zo in een korte periode een adequaat beeld te krijgen van de potentiële member van DavidDimpson.



Embedded geeft enerzijds een outside-view van de organisatie door de lens van Future of Consulting (FoC) en kijkt daarbij naar aspecten als:

- Klanten
- Waardepropositie
- Markten, concurrentie
- Innovatie en kennisportfolio
- Revenue Model
- Operating Model
- Culture
- Talent
- DNA

Anderzijds onderzoekt het de mogelijke deelname van de organisatie aan het DavidDimpson ValueEcoSystem, en kijkt daarbij onder meer naar:

- EcoCulture
- Collaboration and trust
- Frameworks, methods and tenants
- Vault

Embedded sluit af in dialoog met de member waarbij de orchestrators hun analyse van de observaties, workshops en gesprekken teruggeven.

### **Afsluiting**

DavidDimpson voorziet in de prikkels en mogelijkheden om partners aan te trekken die deze waarde kunnen en willen leveren. Het voorziet in de architectuur van het ecosysteem en bewaakt en faciliteert met de members zaken als kennisontwikkeling en kwaliteit van het ecosysteem. Mechanismen als vertrouwen, kennisdeling en samen leren bevorderen de waarde van het individu, en binden mensen extra - door DavidDimpson - aan de member-organisatie. De som van structuren en acties definieert een succesvol Client Inclusive ValueEcosystem.

Verwijzing naar meer informatie DavidDimpson, Future of Consulting.

Voor meer informatie en contact

Linkedin

[Ger A. Damen](#) en [Ronald S. Scherpenisse](#)  
[DavidDimpson](#)

Email

[ger@daviddimpson.com](mailto:ger@daviddimpson.com) en [ronald@daviddimpson.com](mailto:ronald@daviddimpson.com)