

Cross-Silo Value Leakage Scan

Product sheet

Waar lekt waarde weg tussen strategie, governance en uitvoering?

Voor situaties waarin strategie of investeringslogica helder lijkt, maar waardecreatie stopt tussen functies, incentives, eigenaarschap en governance. Robert Picauly Advisory maakt zichtbaar waar waarde lekt en welk besluit nodig is om uitvoering te ontsluiten.

Wanneer is dit relevant?

- De strategie is duidelijk, maar uitvoering blijft gefragmenteerd.
- Finance, commercie, operations en management kijken verschillend naar hetzelfde probleem.
- Het value creation plan bestaat, maar niemand bezit de cross-functionele trade-offs.
- Pricing, revenue quality, cash, operations en governance zijn niet verbonden in een beslisframe.
- Management weet dat waarde lekt, maar niet welk eerste besluit het probleem ontsluit.

Het probleem dat wordt opgelost

Waardecreatie faalt zelden omdat de strategie onbekend is. Zij faalt omdat execution, eigenaarschap en incentives zijn verdeeld over silo's. Daardoor blijft het probleem op papier strategisch, terwijl de werkelijke blokkade in besluitvorming, governance en accountability zit.

Zichtbaar symptoom	Onderliggend cross-silo probleem	Commerciële consequentie
Strategie vertaalt niet naar actie	Functies optimaliseren lokaal	Waarde lekt en uitvoering vertraagt
Businesscase presteert onder verwachting	Modelaannames zijn niet eigendom van operators	EBITDA- of cash-gap
Escalaties herhalen zich	Geen eigenaar van cross-functionele beslissingen	Managementmoeheid en vertraging
Commercie en operations botsen	Revenue logic en delivery reality losgekoppeld	Marge-erosie en klantfrictie

Wat levert de scan op?

Output	Betekenis
Value Leakage Hypothesis	Eerste hypothese waar waarde weglekt.
Silo Friction Map	Welke functies, incentives en verantwoordelijkheden botsen?
Value Lever Map	Koppeling tussen frictie, cash, pricing, revenue quality, cost en delivery.
Ownership Structure	Wie bezit welk probleem en welke beslissing?
Cross-Silo Value Creation Memo	Actieagenda voor management, board of investeerder.

Aanpak

Fase	Doel	Output
1. Diagnostic intake	Waardecreatiegap en beslismoment identificeren	Value leakage hypothesis
2. Silo and ownership mapping	Fragmentatie expliciet maken	Silo friction map
3. Value lever analysis	Frictie koppelen aan financiële en execution impact	Value lever map
4. Decision session	Een gedeeld besluitpad creëren	Aligned decision path
5. Value creation memo	Actieagenda besluitbaar maken	Cross-silo value memo

Voor wie?

- CEO, CFO, COO, head of strategy of transformation lead.
- PE operating partner, portfolio manager of investment director.
- Business unit leadership, board sponsor of value creation committee.

Call-to-action

Plan een 20-minuten Cross-Silo Value Leakage gesprek. Doel: vaststellen waar waarde lekt, wie eigenaar is van de blokkade en welk besluit als eerste nodig is om uitvoering mogelijk te maken.