

# 14 vragen die je helpen om succesvol te starten met de OKR-methode

*Wil je starten met het toepassen van de OKR-methode binnen je bedrijf, maar weet je niet goed hoe te beginnen?*

Dat snap ik.

Dit is namelijk een grote stap, waarover je van tevoren goed moet nadenken. Bezint voor je begint is een spreekwoord dat zeker opgaat voor het implementeren van de OKR-methode binnen je business.

Het allerbelangrijkste is dat je met elkaar vooraf al duidelijke afspraken maakt over de manier waarop je OKR binnen je business wilt implementeren.

Ik heb 14 vragen voor je geformuleerd waarop je een helder antwoord moet kunnen geven als je de OKR-methode succesvol wilt uitrollen.

In dit artikel gebruik ik een aantal specifieke OKR-termen die je wellicht nog niet kent. Als je je meer wilt verdiepen in de terminologie en het OKR-raamwerk, kijk dan op de [OKR-pagina](#).

## **Groeiambities**

OKR is een methode die wordt toegepast door bedrijven met serieuze groeiambities. OKR is geen moeilijk concept, maar het praktisch uitrollen ervan is wel een hele uitdaging. Je kunt op verschillende manieren met OKR werken. Dit betekent dat er geen vaste succesformule is. Wat voor de ene business werkt, werkt voor de andere juist niet.

Bij de verschillen qua invulling moet je denken aan:

- De tijdsperiode die je kiest voor je korte- en langetermijndoelen.
- De manier waarop je het review en check-in proces inricht.

- Het kiezen van een passend ambitieniveau voor je stretch-doelen.

Maar ook het formuleren van Resultaatgerichte Key Results in plaats van Taakgerichte Key Results en het creëren van impactvolle Objectives is een uitdaging.

Dus voordat je start met het uitrollen van de OKR-methode is het een must om goed na te denken over hoe je OKR binnen jouw business wilt implementeren. Het opstellen van een aantal basisregels gaat je hierbij helpen.

### **Basisregels**

Zoals eerder gezegd is het belangrijk dat je als ondernemer en als managementteam duidelijkheid creëert over de manier waarop je met de OKR-methode wilt gaan werken.

Ik heb 14 vragen voor je uitgeschreven die je helpen om de basisregels te definiëren, zodat je een vliegende start met de OKR-methode kan maken. Deze basisregels geven je houvast en zorgen binnen je organisatie voor een gedeelde visie:

1. Wat is onze bedrijfsmissie van waaruit we OKR's formuleren?
2. Hoelang duurt een OKR-cyclus?
3. Hoe maken we een verschil tussen lange en korte termijn OKR's?
4. Hoeveel Strategische OKR's formuleren we?
5. Welke teams doen er mee aan de OKR-cyclus?
6. Hoe achterhalen we hoeveel Tactische OKR's we per team nodig hebben?
7. Hoe maken we de OKR's meetbaar?
8. Waar publiceren en houden we de voortgang van de OKR's bij?
9. Wat zijn de voorwaarden waar Objectives aan moeten voldoen?
10. Wat zijn de voorwaarden waar Key Results aan moeten voldoen?
11. Hoe zorgen we ervoor dat OKR's zowel verticaal als horizontaal worden uitgelijnd?
12. Hoe maken we een verschil tussen OKR's en KPI's?
13. Hoe faciliteren we het check-in proces?
14. Hoe faciliteren we het reviewproces van de Strategische en Tactische OKR's?

Neem de tijd om deze vragen te beantwoorden. Wat je wilt is dat je vooraf duidelijkheid hebt over de manier waarop je met OKR's gaat werken. Doe je dit niet, dan zul je zien dat er tijdens het proces miscommunicatie ontstaat en dit heeft een negatief effect op het realiseren van ambitieuze doelen.

En laten we eerlijk zijn, wat schiet je ermee op om met de OKR-methode te starten als je geen duidelijke antwoorden op de bovenstaande vragen kunt geven? Niets toch? Het ontbreekt dan aan een stevig fundament. Dus zorg voor een top voorbereiding als je de OKR-methode op een succesvolle manier binnen je business wilt implementeren. De 14 vragen helpen je daarbij.

Als je nog twijfelt of OKR geschikt is voor jouw business, dan adviseer ik je om eerst de [Checklist: Is OKR geschikt voor mijn business?](#) te raadplegen.

Ik wens jou en je team veel succes met het implementeren van de OKR-methode binnen jullie business.

**Ronnie Couwenberg**