

Make Strategy Everyone's Everyday Job

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/investeer-in-make-strategy-everyones-everyday-job/>



Samenvatting

Datum: 17 November 2022

URL: <https://venturecapital.nl/investeer-in-make-strategy-everyones-everyday-job/>

Contact & Site

Extra beschrijving

```
[et_pb_section fb_built="1" _builder_version="4.16" global_colors_info="{}"
theme_builder_area="post_content"][et_pb_row _builder_version="4.16" background_size="initial"
background_position="top_left" background_repeat="repeat" global_colors_info="{}"
theme_builder_area="post_content"][et_pb_column type="4_4" _builder_version="4.16"
custom_padding="|||" global_colors_info="{}" custom_padding_hover="|||"
theme_builder_area="post_content"][et_pb_text _builder_version="4.19.0" background_size="initial"
background_position="top_left" background_repeat="repeat" global_colors_info="{}"
theme_builder_area="post_content"]
```

‘Make strategy everyone’s everyday job’. De missie van dit bedrijf is om business leaders te ondersteunen in hun business, om te komen tot onderscheidende, langdurige en substantiële optimalisatie in hun bedrijfsperformance. Dit doen ze door een effectieve uitvoering van alignment, het borgen van de winnende bedrijfsstrategie en zodoende een structurele, procesmatige aanpak te genereren voor optimalisatie van de onderneming; van ‘Good to Great’.

Dit bedrijf is een management consultancy bedrijf dat gespecialiseerd is in Strategic Alignment Management binnen organisaties. Met haar gehele Corporate Governance 3.0 (CG3.0) portfolio ondersteunt en optimaliseert dit bedrijf interne en externe business processen. Het centrale aandachtspunt is een effectieve operationele uitvoering van de gekozen strategie met daarbij ‘De juiste medewerker op de juiste plaats’.

Het kan een gehele review/ doorlichting zijn van het bedrijf voor het optimaliseren van de operationele uitvoering van de strategie, maar ook optimalisatie van deelprocessen zoals sales - bv optimalisatie van SLA's met een 20% meer omzet garantie - dit heeft direct een primaire business boost in de uitvoering, en zo zijn er legio mogelijkheden voor toepassing van dit

portfolio.

Door middel van een wetenschappelijk gefundeerde aanpak is het doel een geoptimaliseerde, effectieve executie van de gestelde bedrijfsstrategie -intern en extern-.

De startup heeft tot nu toe twee projecten gedaan of zijn nog in uitvoering. Tijdens de Covid periode zijn de projecten stil gelegd en worden nu weer opgestart.

Business model:

Dit bedrijf levert consultancy, producten en diensten. Het betreft B2B waarbij de doelstelling is om de strategic alignment te optimaliseren vanaf het strategische plan tot en met de operatie, met borging in de bedrijfsprocessen. Ze hanteren een product-based service-aanpak waarmee een maatwerkoplossing voor de klant kan worden gegenereerd.

Dit is een projectgedreven businessmodel. De gemiddelde duur van een project is 2 jaar met drie factureringsmomenten. De gemiddelde projectwaarde ligt tussen €350k en €500k.

Type klant:

B2B

Gewenst type investeerder:

Venture Capitalist, Strategische investeerder, Angel investeerder

USP's:

Deze startup heeft een unieke propositie waarin de dienstverlening een

complete oplossing biedt voor het optimaliseren van de bedrijfsstrategie, van planning tot uitvoering, door deze meetbaar te maken en te borgen in de bedrijfsprocessen, op basis van What, How, Why en Who. Ze krijgen ondersteuning in Strategic Alignment knowhow door een business partnership met diverse universiteiten in de EU, waaronder Erasmus en St. Gallen, en enkele professoren van Nyenrode University.

Benodigd kapitaal:

€150.000,-

Investeringsbehoefte:

- Ontwikkeling software en -tooling €100.000,-;
- Operational cost €50.000,-.

Met de gevraagde investering kunnen wij een deel van de consultancy diensten omzetten naar een product; bv dashboards ter ondersteuning van de geborgde en klant specifieke KPI-algoritme op elk DMU-niveau - strategisch, tactisch en operationeel – ter ondersteuning van de dagelijkse bedrijfsvoering. Deze dashboards liggen klaar op de ‘tekentafel’ om in samenwerking met een partner, welke dé specialisten zijn in algoritmes, te realiseren naar een product. De benodigde vervolg investeringen worden vanuit de project opbrengsten gefinancierd.

Sector:

B2B Software, HR, Zakelijke dienstverlening

Bedrijfsfase:

Early Growth

Aantal founders:

1

Aantal huidige werknemers:

0

Ervaring founders:

Sinds 2006 is de founder van dit bedrijf actief in de (HRM) software automatisering en heeft zich sinds 2019 met name gespecialiseerd in strategisch alignment management consultancy met als speerpunt optimalisatie strategische business processen op een pragmatische wijze. HRM Accountability en HRM Governance in relatie met strategische business- en organisatie processen en doelstellingen.

Bij sales en implementatie van Business Intelligence Tooling, automatisering van de (HR) business processen en strategisch business development heeft deze founder ontdekt dat er een sterke behoefte is in het kunnen overbruggen van de 'gap' tussen de gestelde strategische bedrijfsdoelstellingen en effectieve operatie (waar HRM onderdeel van is) om de benodigde, inhoudelijke optimalisatieslag te kunnen maken.

Maandelijks omzet:

Tussen de €15.000,- en €21.000,-

Omzet (prognose) komende 12 maanden:

€350.000,-

Omzet (prognose) maand 13-24:

€1.500.000,-

Huidige maandelijkse kosten:

€8.000,-

Overige relevante informatie:

De founder heeft zelf ongeveer €60.000,- geïnvesteerd. Het businessplan kan worden opgevraagd en is na een eerste face-to-face gesprek beschikbaar.

[/et_pb_text]/[et_pb_column]/[et_pb_row]/[et_pb_section]