

**Je bedrijf doet  
het goed.  
Is dat genoeg  
voor later?**

**MICHEL LA PIERRE**

Vriend van tech ondernemers



# Herkenbaar?

“ Ik weet dat mijn producten en diensten goed zijn, maar **haal niet het meeste** ”

“ Ik wil de **ruimte in mijn hoofd** om echt vooruit te kijken en om **strategische groeidoelen en plannen** te definiëren en ook waar te maken. ”

“ Mijn bedrijf kan veel **meer profiteren** van de **digitale transformatie**, echt de volgende stap zetten. ”

“ Ik wil meer **creativiteit** in mijn bedrijf, meer **teamsynergie**, en **minder druk** op mijn schouders. ”

# Over jou

Je staat open voor duurzame lange termijn groei.

## **Je wilt verantwoord groeien naar de volgende fase.**

Jouw markt verandert snel, en de techmarkt innoveert in rap tempo. Dit biedt kansen, niet alleen voor jou, maar ook voor je concurrenten. Je wilt innoveren en groeien, maar aarzelt vanwege de risico's, want het gaat immers goed zoals het nu is.

Toch kun je vooruitkijken en je voorbereiden op wat komen gaat. Je kunt op jouw manier groeien en de kansen benutten, op een verantwoorde manier die past bij je bedrijf. **En ik help je daarbij.**

## **Jouw tech bedrijf** (>5m omzet)

- Software Development
- Digital Agency
- SAAS product platform
- Marketing Automation
- Retail Pureplayer

### **Je bent**

Eigenaar/ Directeur of MT-lid.

# Loop je hier o.a. tegenaan?

Beslissen: verkopen of duurzaam opschalen

Jouw positionering scherper stellen

Meer markt en doelgroep inzichten voor betere CX

Product/ dienst aanbod en waardeproposities innoveren

Interne processen en interne platformen vernieuwen

Cultuur verbeteren; eigenaarschap en teamsynergie

Effectievere marktwerking Marketing & Verkoopstrategie

# MICHEL LA PIERRE

Vriend van tech ondernemers

Ik laat zien hoe je grip houdt op duurzame groei in een dynamische markt en bied je het advies, de begeleiding en het netwerk om dit te realiseren.



# Een aantal onderwerpen waarmee ik jouw bedrijf kan helpen?

- **Ondernemersgroei:** Ik coach je richting een toekomst die bij je past. Door coaching krijg je praktische inzichten en versterk je je mindset, zodat je helder hebt wat je wilt, kunt en gaat doen. Samen werken we aan een persoonlijke en professionele visie, stellen we concrete groei- of exitdoelen, en ontwikkelen we een duidelijke bedrijfsstrategie voor je managementteam.
- **Management development:** Met management development leert jouw team de nieuwe visie, doelen en bedrijfsstrategie te vertalen naar de praktijk. Dit energieke en doelgerichte traject geeft nieuwe kracht aan je organisatie, met concrete subdoelen, een praktisch MT-plan en performance management dat zorgt voor zichtbare resultaten en impact.
- **Schaalbare groeistrategie:** Groeien zonder aan kwaliteit of stabiliteit in te boeten? Ik help je een groeistrategie op te stellen die snelheid en stabiliteit combineert en adviseer je bij de implementatie.
- **Go-to-market strategie & internationalisering:** Nieuwe markten betreden zonder het risico van mislukte lanceringen? Ik begeleid je bij het ontwikkelen van een succesvolle go-to-marketstrategie voor zowel lokale als internationale uitbreidingen.
- **Organisatiestructuur & cultuur:** Hoe behoud je werkplezier en klanttevredenheid terwijl de druk toeneemt tijdens groei? Ik help je een efficiënte organisatiestructuur te ontwerpen die zowel prestaties als werkplezier ondersteunt.
- **Retentie en klantrelaties:** Duurzame groei begint bij klantbehoud. Ik focus op het vergroten van klantloyaliteit en retentie, zodat je een stabiele, terugkerende omzet realiseert.
- **Financiering en schaalbaarheid:** Groeien met interne middelen of externe financiering? Ik geef strategisch advies om de juiste balans te vinden tussen interne groei en externe financiering, zodat je op een gezonde manier kunt opschalen.

# We beginnen bij jou

Ondernemerscoaching +  
strategisch advies

MICHEL LA PIERRE

Samen bekijken we wat jouw doelen en gedrag zijn als ondernemer. Wat past authentiek bij jou, en wat kun je beter achter je laten?

Dit voelt persoonlijk en soms kwetsbaar. Maar ik zorg ervoor dat je daar sterker uitkomt. Met helderheid. Overtuiging. Je weet waar je naartoe wilt en waarom.

**We stellen je visie, doelen en strategie voor je bedrijf op.** Dat kan ook een veilige exitstrategie zijn, waarbij je jezelf én je bedrijf niet tekort doet.

# Samen nemen we jouw mensen mee

Management development +  
Performance

MICHEL LA PIERRE

Met je visie, doelen en strategie geef je je partners, team en werknemers een vergezicht. Een toekomstperspectief. Waarin ze hun eigen creativiteit en talenten kunnen ontplooiën.

We zorgen er samen voor dat je interne cultuur vol voorwaartse kracht komt. **We begeleiden jouw team om de visie, doelen en strategie te vertalen naar de praktijk.**

We gaan aan de slag.



# Het proces

Maatwerk, je krijgt precies wat je nodig hebt.

- 1 Kennismaken:** We bespreken jouw ambities, doelen en uitdagingen om de focus en aanpak vast te stellen.
- 2 Scope Governance, abonnementskeuze en overeenkomst:** We doen een scope governance sessie om te kijken welk abonnement het beste bij je past. Na overleg stuur ik een overeenkomst.
- 3 Uitvoering:** Samen werken we aan het traject, van jou als ondernemer, visie, doelen en strategieontwerp en wanneer nodig ook bij implementatiebegeleiding van jouw team.
- 4 Monitoring & Evaluatie:** We volgen de voortgang en evalueren regelmatig om duurzame groeiresultaten te waarborgen.

# Scope Governance

Je weet waar je aan toe bent,  
voordat we beginnen.

Ik werk met een abonnement met vaste maandelijkse fee. Je kiest een abonnement o.b.v. van een scope governance sessie (1 dagdeel). Tijdens de sessie kijken we naar jouw ambitie, mensen, methoden en middelen. Zo weet **je waar je aan toe bent. Dus geen risicovolle investering vooraf.**



Hierdoor kan ik blijven zolang nodig is.  
Ik coach je, geef je praktische kennis, strategisch advies, implementatie begeleiding en toegang tot mijn netwerk. **Samen maken we je ambitie waar.**

MICHEL LA PIERRE

# Abonnementen

Duurzame en maatwerk groei in  
abonnementsvorm

## 6 Maanden abonnement

- Gratis kennismakingsgesprek
- 4 vaste dagdelen per maand (16 uur)
- € 4.000,- per maand (excl. BTW, reis- en verblijfskosten)
- Inclusief gratis eindgesprek

## 12 Maanden abonnement

- Gratis kennismakingsgesprek
- 4 vaste dagdelen per maand (16 uur)
- € 3.750,- per maand (excl. BTW, reis- en verblijfskosten)
- Inclusief gratis evaluatie- en eindgesprek

## Optionele extra's

- WhatsApp-coaching: 1x per dag, 5 minuten per keer
- Netwerkintroucties bij mijn partners

## Voordelen

- Face-to-face of online sessies
- Flexibele planning via Calendly
- 1 maand proefperiode
- Resultaatmonitoring: continue opvolging van voortgang en resultaten

# Waarom ben ik hier de juiste persoon voor?

25 jaar ervaring in tech, bedrijfs- en teamgroei.

## Trackrecord

- 50+ bedrijven geholpen met (commerciële) groei
- 5x start-up oprichter, 4 verkocht
- 5x Commercieel Directeur (CCO)
- 1x Operationeel Directeur (COO)
- 1x Country Director voor Global Ecommerce Loyalty Leader
- 3500+ mensen gecoacht (ondernemers, leiders en teams)



## Expertise

- Positionering
- Productportfolio, waardeproposities & businessmodellen
- Merkidentiteit en company branding
- Bedrijfscultuur en employer branding
- Marketing, loyalty en customer/user experience
- Digitale transformatie & procesoptimalisatie
- Go to Market Strategie
- Reseller (partner) strategie
- Business Development en verkoopoptimalisatie
- Verbeter- en Performancemanagement

# Omdat het gaat om iets groters dan alleen groei.

## Visie

Ik geloof dat succesvolle tech ondernemers zich kwetsbaar op durven te stellen, om zo doorlopend te leren en innoveren – een voorwaarde om ook succesvol te blijven in deze dynamische markt en wereld.

## Missie

Ik geloof in professionele vriendschappen. We hebben elke ondernemer keihard nodig in Nederland. Daarom is het mijn missie om ondernemers en hun teams in de techsector te ondersteunen. Ik help hen met mijn expertise, netwerk, daadkracht en positieve energie. Samen creëren we de ruimte en de aanpak voor duurzame groei van hun bedrijf.

# Mijn kernwaarden

1. **Eerlijkheid**, ik bied altijd een onafhankelijk perspectief en durft de waarheid te zeggen, zelfs als die soms moeilijk is voor mijn cliënten. Ik ben transparant over wat wel en niet mogelijk is.
2. **Betrouwbaarheid**, ik bouw langdurige relaties op met ondernemers en managementteams, en biedt consistente en betrouwbare ondersteuning voor duurzame groei.
3. **Resultaatgerichtheid**, ik richt me altijd op meetbare resultaten en concrete acties, zodat jouw bedrijf daadwerkelijk vooruitgang boekt en doelen bereiken.
4. **Empathie**, ik begrijp de uitdagingen van ondernemers en pas mijn aanpak aan om jou te helpen persoonlijke en zakelijke doelen te realiseren. Ik werk als een professionele vriend van ondernemers die echt geeft om het succes van mijn klanten.
5. **Flexibiliteit**, ik biedt op maat gemaakte oplossingen en pas mijn strategisch advies, coaching en team begeleiding aan aan de specifieke behoeften van jou en/ of jouw team. Ik ben flexibel in mijn coaching en advies aanpak om de beste resultaten te behalen.

# Cases

- **INFO:** van regulier internetbureau naar toonaangevende Business Innovation Partner voor Tier 1 partijen.
- **Anchorman:** van regulier databedrijf naar AI-bedrijf met een aantrekkelijk waardeportfolio en marktbewerking.
- **Speakap:** van actief in Nederland naar opschalen en succes in de UK en US.
- **Ongein Digital Content:** Van single content website naar techplatform en marktleider in de Benelux in 2 jaar.
- **CX Loyalty:** Van geen aanwezigheid- naar succesvolle market entry in Nederlandse van internationale speler in 18 maanden.

Plan nu een 30-minuten online meeting en ik vertel je meer over deze cases.



# Ben je nieuwsgierig?

En wil je een half uur sparren over jouw toekomst?

Er is niets dat ik leuker vind dan sparren met ondernemers over hun groeimogelijkheden. Dus maak ik graag vrijblijvend een half uur voor je vrij waarin je al je vragen op me af kunt vuren.

Vrijblijvend sparren

Bijvoorbeeld over:

- Hoe word ik de ondernemer van morgen?
- Hoe zorg ik ervoor dat mijn bedrijf relevant blijft en niet ongemerkt veroudert?
- Hoe balanceer ik risico's en kansen?
- Hoe groei ik naar de volgende fase?
- Wat is de beste manier om te werken vanuit een exitstrategie
- Wat wil ik leren om samen ondernemen meer centraal te stellen?



# Dit zeggen anderen over me

“ Ik heb zeer fijne en constructieve co-creatiesessies gehad met Michel om de marketingstrategie en proposities van Anchormen voor zowel B2B als B2C te definiëren. In korte tijd hebben we samen enorme stappen vooruitgezet, precies wat we nodig hadden. Michel heeft sterk zakelijk inzicht, een onuitputtelijke energie en is een plezier om mee samen te werken – iemand die ik zeker aanbeveel aan elk bedrijf dat ambitie heeft om vooruit te komen!

**Rutger Wetzels**  
Managing Director Anchorman

”

“ Michel met zijn energie en drive ons eCom loyalty product snel omgevormd tot een volwaardig platform en bedrijf voor de Nederlandse markt. Zijn marketingpromoties voor new business, gtm strategieën en initiatieven waren altijd boeiend en gaven mij en mijn creatieve team volop inspiratie. Zijn enthousiasme werkte aanstekelijk, en hij is altijd een plezier om mee samen te werken. Michel is veelzijdig en ervaren, en ik twijfel er niet aan dat hij succes zal blijven brengen bij elke opdracht die hij kiest aan te gaan.

**Kevin McCarthy**  
Vice President Creative Webloyalty

”

“ Michel hielp onze Europese directeuren en mijzelf met leiderschapsprogramma's. We zijn zowel individueel als in teamverband meer in balans, wat een harmonieuze verbinding vormt tussen de menselijke dimensie en onze resultaten. Het levert ons al meer op dan we ooit hadden gedacht. ”

**Julien Fabius**  
Directeur EU & Aandeelhouder OJ Group

**“ Ben je klaar om duurzaam te  
groeien met jouw tech bedrijf? ”**

[Neem contact op](#)

[Plan meteen in](#)

**MICHEL LA PIERRE**