

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

MICHEL LA PIERRE

Vriend voor tech ondernemers , CEO's en management teams



Herkenbaar?

“

Ik wil de ruimte in mijn hoofd om echt vooruit te kijken en om **strategische visie, groeidoelen en strategie** te definiëren en ook waar te maken.

”

“

Ik weet dat mijn producten en diensten goed zijn, maar haal niet het meeste uit mijn **marketing en verkoop**.

”

“

Mijn bedrijf kan veel **meer profiteren** van een **breder aanbod en waardeproposities**, en echt de volgende stap zetten.

”

“

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

”

Over jou

Je runt een tech bedrijf

Jouw doelstelling is gezonde groei

Of je nu een SaaS-platform, softwareontwikkelingsbedrijf, marketing automation specialist of digital agency hebt, je hebt een bewezen aanbod en een sterk team. Maar hoe zet je de volgende stap?

Hoe laat je je bedrijf niet alleen groeien, maar zorg je ook dat het klaar is voor de toekomst – zonder de gebruikelijke groeipijnen? Als ondernemer weet je dat groei essentieel is. Maar hoe hou je die groei stabiel, gezond en vrij van de stress en chaos die snelle expansie vaak met zich meebrengt? **Ik help je met antwoorden op deze vragen.**

Jouw bedrijf

- Digital agency (tech development)
- Digital agency (marketing)
- SAAS platform
- Retail pureplayer

Je bent

Eigenaar, DGA of MT-lid.

Wat kom ik jou brengen?

Ik begrijp jouw uitdagingen én ambities. Met mijn ervaring als ondernemer en commercieel directeur in de techmarkt help ik ondernemers, DGA's en managementteams naar duurzame groei.

Het resultaat?

Verantwoorde groei zonder groeipijnen, met positieve impact voor jou en je team.

Wil je niet alleen strategisch advies, maar echte hulp en vooruitgang? **Ik ben er voor je!**



Toegevoegde waarde

- **Groei organiseren**

Samen ontwikkelen we een heldere groeivisie, doelen en strategie die niet alleen jouw focus versterken, maar ook de slagkracht van je managementteam vergroten, zodat je sneller de volgende fase bereikt.
- **Stabiliteit**

Het transformeren van (te) snelle groei naar een gezonde, duurzame business.
- **Specifieke doelen bereiken, bijvoorbeeld:**
 - Verhogen van ARR/MRR of stabiliseren van uren-omzet
 - Internationalisering
 - Optimaliseren van schaalbaarheidsprocessen
 - Versterken van strategische positionering
 - Aanbod aanscherpen (waardeproposities, businessmodellen, pricing, etc)
 - Marktbewerking (marketing en verkoop) effectiever maken
 - Realiseren van benodigde funding, etc.

Diensten Waardoor je bedrijf sterker wordt.

MICHEL LA PIERRE

● **Founder / CEO coaching**

Persoonlijke ontwikkeling

- Authenticiteit
- Leiderschap
- Persoonlijke effectiviteit

Strategische ontwikkeling

- Ondernemersvisie & bedrijfsdoelstellingen
- Keuze Buy en/of Build strategie
- Stabiliseren van te snelle, exponentiële groei
- Exit, fundingstrategie e.d.
- De juiste commerciële (internationale) organisatie

● **Managementteam development coaching**

- *Groeiplan*

Het ontwikkelen van een pragmatisch groeiplan om de nieuwe visie en doelstellingen van de ondernemer/CEO te realiseren.

- *Stabilisatieplan*

Het ontwikkelen van een plan om te snelle en exponentiële groei om te zetten naar een stabiele, duurzame business.

● **Managementteam performance begeleiding**

Meetbare implementatiebegeleiding bij uitvoering van een groeiplan, stabilisatieplan of specifieke losstaande doelen.

Het proces

Maatwerk, je krijgt precies wat je nodig hebt.

1. **Kennismaking en ambitiegesprek:** Een online gesprek waarin we jouw ambities en uitdagingen bespreken. Na dit gesprek bepalen we of we verder gaan met een scope governance sessie.
2. **Scope Governance sessie:** Een dagdeel met relevante stakeholders om de benodigde mensen, methoden en middelen te bepalen, zodat we een realistische ureninschatting kunnen maken.
3. **Abonnementskeuze:** Na de scope governance sessie kies je een abonnement (keuze uit opties en minimaal 3, maximaal 12 maanden) en ontvang je een overeenkomst.
4. **Uitvoering:** Coaching en begeleiding tijdens een vast dagdeel per week.
5. **Monitoring, evaluatie en eindrapportage:** We monitoren de voortgang, stellen waar nodig bij en geven een eindrapportage bij het behalen van de doelstellingen.

Scope Governance

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

Ik werk met een abonnement waarbij je een vast dagdeel per week ontvangt voor een nog af te spreken periode. De duur van deze periode en de opties van de dienstverlening worden bepaald tijdens de Scope Governance sessie (1 dagdeel).



In deze sessie bekijken we jouw ambitie, mensen, methoden en middelen, zodat we duidelijk krijgen wat je nodig hebt. Zo weet je precies waar je aan toe bent, zonder een risicovolle investering vooraf. **Samen maken we jouw ambitie waar.**

MICHEL LA PIERRE

Abonnement

Maatwerk groeibegeleiding voor een vaste prijs

Inbegrepen

- Gratis kennismaken / ambitiegesprek
- Scope Governance (eenmalig 1 dagdeel)
- 4 vaste dagdelen per maand (16 uur)
- Resultaatmonitoring: voortgang en resultaten
- Gratis evaluatie en eindgesprek
- Minimaal 3 maanden
- Prijs: € 1.000,- per dagdeel (excl. BTW, reis- en verblijfskosten)

Uitbreidingen

- WhatsApp coaching: 1x per dag tijdens werkweek
- Netwerkinleidingen (finance, HR, funding, e.d.)
- € 500,- per maand (excl. BTW)

Voordelen

- Face-to face of online sessies
- Zelf plannen via Calendly: te besteden aan ondernemers, development en/of team performance ontwikkeling

Waarom kies je voor mij?

Met 25 jaar ervaring in de techwereld begrijp ik de uitdagingen en kansen die jouw bedrijf doormaakt.

“ Samen met Michel hebben we resultaten behaald die ik niet voor mogelijk hield. ”

MICHEL LA PIERRE

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 durven op te stellen, omdat dit de basis is voor voortdurend leren en innoveren – essentiële voorwaarden om succesvol te blijven in deze dynamische markt.

Missie

Ik ben de professionele vriend voor tech-ondernemers. Mijn missie is om tech-bedrijven te ondersteunen in het realiseren van duurzame groei en een stabiele bedrijfsvoering, ondanks de snel veranderende markt.

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 marktwerking.
- **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

- 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