

STRATEGISCH GROEIEN EN FINANCIËLE DOELEN BEHALEN



Erik Moniquet

Stagnatie in de omzet, groeipijnen, rendabiliteitsproblemen? Moniquet & Company helpt je erdoor en schakelt samen met jou een versnelling hoger. Met een roadmap op maat van je bedrijf en van je specifieke uitdagingen, een helder doel voor ogen én een ongeziene resultaatgarantie.

Sinds 2010 biedt zaakvoerder Erik Moniquet met Moniquet & Company strategy consulting aan, eerst in bijberoep en sinds 2015 fulltime. "Intussen nam ik al vier medewerkers aan. In 2021 plan ik nog enkele consultants en een hr-manager aan te werven."

Focus op zekerheid

Recent verhuisde Moniquet naar een groter pand, goed voor meer medewerkers én klanten. Dat het bedrijf zo snel groeit, heeft ongetwijfeld te maken met de oprechte betrokkenheid. "Ik ben nog steeds in eerste instantie ondernemer en dan consultant. Ik maak er een punt van om naast de data ook de praktische processen bij elke klant te begrijpen. Het heeft geen zin om financiële

doelen te bepalen die in realiteit niet haalbaar zijn. Dus werken we altijd op maat."

Uniek is trouwens de resultaatgerichte berekening van hun fee. Geen 'no cure, no pay' hier maar ook geen uur-tje-factuurtje. "Krijg je niet minstens 100 % van je investering in Moniquet & Company terug? Dan laten wij 50 % van onze fee vallen. We zijn er dus absoluut van overtuigd dat je met onze hulp de gewenste resultaten behaalt."

Grote ambities

Het klantenbestand is bewust gespreid over diverse sectoren – o.a. bouw, industrie, B2B – en lokale besturen. "Als we ons te zeer focussen op één sector en die wordt getroffen door een crisis, dan voelen wij ook de impact. Dat zie je nu duidelijk in coronatijden. Onze klanten zijn voornamelijk middelgrote tot grote bedrijven met een jaaromzet vanaf 3 à 3,5 miljoen euro. In de toekomst gaan we ook opleidingen voor kmo's aanbieden."

Dé referentie worden in België, dat is het eerstvolgende doel. Maar Erik Moniquet denkt alvast verder. "We zetten onze eerste stappen in Nederland en hopen op termijn nog meer internationale klanten te overtuigen. Ik heb er vertrouwen in. We staan wat praktijkobservatie en objectivering van data betreft al verder dan onze concurrenten, maar ook op antropologisch vlak zijn we sterk. Ik heb een diploma Sociologie en een Business MBA van Vlerick. In ons team vind je expertise in bedrijfskunde, strategische communicatie, psychologie, enzovoort. Dat speelt in ons voordeel."

Topprestaties

Vanzelfsprekend is discretie in deze business essentieel. "Niemand loopt graag te koop met de uitdagingen waar hij voor staat. Die klantenvertrouwelijkheid nemen wij dus erg serieus. Zonder namen te noemen, kan ik wel vermelden dat een technisch uitvoerend bedrijf onlangs dankzij onze tussenkomst een return van meer dan 6 miljoen gecreëerd heeft. En onze studie zorgde bij een andere klant voor een meerwaarde bij verkoop van 12 miljoen euro."

MONIQUET & COMPANY

Moniquet & Company

Muntelbeekstraat 42a
3500 Sint-Lambrechts-Herk

T. 011 41 71 81

info@moniquetandcompany.com
www.moniquetandcompany.com