

Performance bij Realworld? Het gaat hard!

Hoe wij zorgen dat we blijven
verbeteren

Performance - Prestatie

Het uitvoeren van een bepaalde taak,
gemeten naar vooraf bepaalde
maatstaven

Realworld TOEKOMST SCHESTS

Om onze dromen te kunnen realiseren is hier in woorden gezet hoe Realworld er uit ziet op 19 september 2016

 realworldsystems

Overzicht

Realworld is een gestaag groeiende groep sterke bedrijven die fungeren als maatstaf in de wereld van Netwerk registratie en die zich steeds verder verbreedt richting Asset Management support. In de landen waar we aanwezig zijn helpen we onze klanten efficiënter te werken op een leukere manier.

We weten precies 'waarom' we doen wat we doen. **Onze doelstelling** 'Mensen voorzien van systemen die hun resultaat verbeteren en hun werk gevarieerder en leuker maken'

'Hoe' we dat doen wordt gestuurd door **onze Kernwaarden**
ik Blink uit in wat ik doe
ik Geef nooit op
ik gedraag mij Informeel
Ik ben Betrouwbaar
Ik doe mijn Werk met Plezier

Ons team

Al onze collega's zijn gemotiveerd om het verschil te maken voor onze klanten. Ze hebben plezier in hun werk en tijd voor hun privé leven verdienen goed. Ze helpen elkaar te groeien en bij te dragen aan het succes van Realworld

Onze cijfers

Wij helpen Telecom-, Gas-, Water, - Elektriciteitsbedrijven en andere bedrijven met geografisch gespreide assets. Onze meerwaarde is hoger dan onze facturen, we maken een gezonde winst.

Onze Innovaties

Wij investeren een heleboel tijd aan het onderzoeken van nieuwe mogelijkheden om Asset Management taken beter te ondersteunen. We hebben altijd nieuwe ideeën. We proberen en maken fouten. Hierdoor leren we en groeien we door.

Onze activiteiten

Software Consultancy

Realworld Software Consultants hebben unieke kennis, waarmee ze hun klanten helpen om het beste uit hun geografische netregistratie te halen. Hierbij passen we de 'best of breed' methode toe. Waarbij het creëren van waarde voor de klant voorrang heeft op technologie keuze.

Software Products

Realworld Software Products maakt bijzondere producten waarvan wij geloven dat ze een wezenlijk verschil maken. De collega's die er aan werken zijn gepassioneerd en op de hoogte van alle technieken die nodig zijn om er echte Realworld producten van te maken.

Cultuur

De cultuur binnen Realworld komt voort uit de kernwaarden 'Blink Uit!', 'Informeel' en 'betrouwbaar'. We zien onze collega's graag als ondernemers. Initiatieven worden gewaardeerd.

Ritme

Om te zorgen dat iedereen weet wat de prioriteiten zijn, hebben we een frequent ritme van communiceren. Dagelijks, Wekelijks, Maandelijks, Jaarlijks worden prioriteiten, voortgang en issues besproken

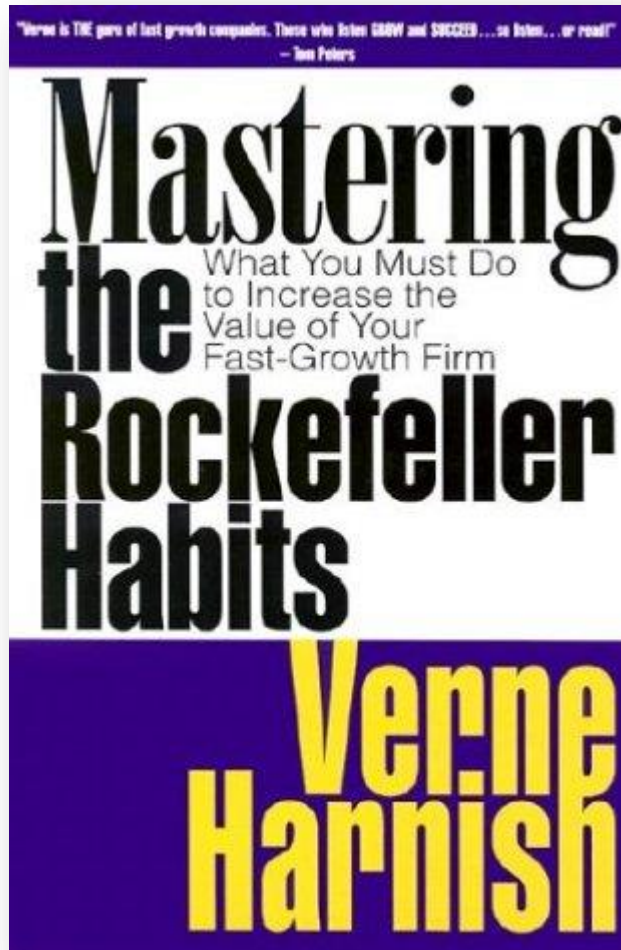
Leiderschap

Realworld Management is ondersteunend aan de collega's optimaal kunnen ontplooiën niet gehinderd door regeltjes en bureaucratie. We verwelkomen collega's die leiderschap tonen en bieden de kans dit verder te ontwikkelen

Onze rollen

Wij (Frits en Paul) blijven als ondernemers dromen van grote nieuwe dingen. We steunen het management team en letten op de bedrijfscultuur.

Hoe verbeteren we onze prestaties



Rockefeller in eenn oogopslag

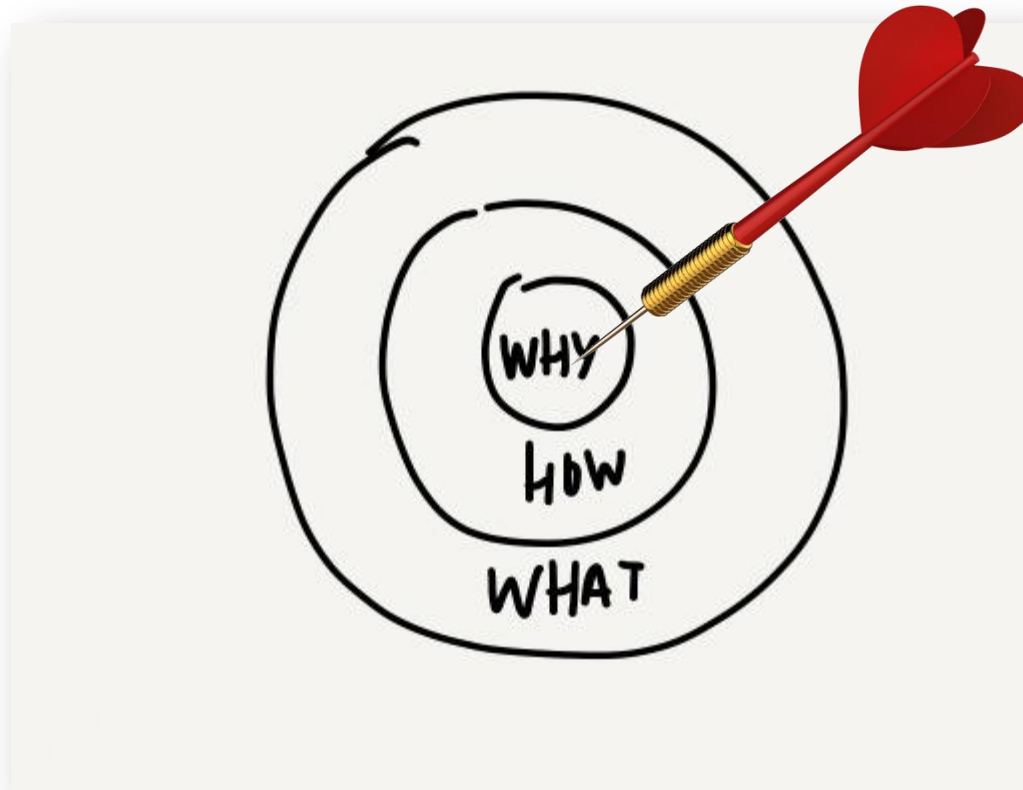


Kernwaarden



1. Ik **Blink uit** in wat ik doe
2. Ik toon mij **Betrouwbaar**
3. Ik gedraag me **Informeel**
4. Ik **Geef nooit op**
5. Ik heb **Plezier** in mijn werk

Ons doel – Waarom doen we het



Het one page plan – helft 1

Strategy: One Page Strategic Plan

Organization Name: Realworld Systems BV



Your Name: _____

Date: _____

Employees	Customers	Shareholders
1. _____	1. Enexis _____	1. Paul _____
2. _____	2. Allander _____	2. Frits _____
3. _____	3. Ziggo _____	3. _____

Make/Buy	Sell	Recordkeeping
1. _____	1. _____	1. _____
2. _____	2. _____	2. _____
3. _____	3. _____	3. _____

CORE VALUES/BELIEFS (Should/Shouldn't)	PURPOSE (Why)	TARGETS (3-5 YRS.) (Where)	GOALS (1 YR.) (What)																																																		
<ul style="list-style-type: none"> Blink uit Betrouwbaar Informeel Geef nooit op Plezier 	<p>Prettiger.</p> <p>Mensen prettiger hun werk laten doen door onze technisch innovatieve oplossingen in ruimtelijk asset management</p> <p>Actions To Live Values, Purposes, MD</p> <table border="1"> <tr><td>1</td><td>Opnemen in selectie en beoordeling</td></tr> <tr><td>2</td><td>Marketing focus van GIS naar AM</td></tr> <tr><td>3</td><td>Aannemen AM consultants specialisten</td></tr> <tr><td>4</td><td>Core value thema's</td></tr> <tr><td>5</td><td>Trainingen op gebied van AM</td></tr> </table>	1	Opnemen in selectie en beoordeling	2	Marketing focus van GIS naar AM	3	Aannemen AM consultants specialisten	4	Core value thema's	5	Trainingen op gebied van AM	<table border="1"> <tr><td>Future Date</td><td>1-1-2018</td></tr> <tr><td>Revenues</td><td>12 mln</td></tr> <tr><td>Profit</td><td>1.5 mln</td></tr> <tr><td>Mkt Cap</td><td>-</td></tr> </table> <p>Sandbox</p> <p>Bedrijven die veel ruimtelijk gespreide assets beheren</p> <p>Key Thrusts/Capabilities 3-6 Priorities</p> <table border="1"> <tr><td>1</td><td>bestaande behouden (6min)</td></tr> <tr><td>2</td><td>10 AM klanten (4min)</td></tr> <tr><td>3</td><td>producten (2min)</td></tr> <tr><td>4</td><td>per-jaar-1/2-min-aan-producten-verkopen</td></tr> <tr><td>5</td><td>Erkende autoriteit op AM</td></tr> </table>	Future Date	1-1-2018	Revenues	12 mln	Profit	1.5 mln	Mkt Cap	-	1	bestaande behouden (6min)	2	10 AM klanten (4min)	3	producten (2min)	4	per-jaar-1/2-min-aan-producten-verkopen	5	Erkende autoriteit op AM	<table border="1"> <tr><td>YR Ending</td><td>2013</td></tr> <tr><td>Revenues</td><td>7.8 mln</td></tr> <tr><td>Profit</td><td>10%</td></tr> <tr><td>Bestaande behouden</td><td>6.0 mln</td></tr> <tr><td>AM</td><td>0.1 mln</td></tr> <tr><td>producten</td><td>4.6 mln</td></tr> </table> <p>Key Initiatives Annual Priorities</p> <table border="1"> <tr><td>1</td><td>Meeting ritme invoeren (naast wekelijkse en dagelijkse) de kwartaal rocks</td></tr> <tr><td>2</td><td>AM kennis uitbreiden en aannemen (2 FTE)</td></tr> <tr><td>3</td><td>VAR-deals sluiten (portefolio op orde brengen)</td></tr> <tr><td>4</td><td>Producten-shippable krijgen en verkopen (Analytics, PipeRunner)</td></tr> <tr><td>5</td><td>AM consultancy (Dus win een project of twee)</td></tr> </table>	YR Ending	2013	Revenues	7.8 mln	Profit	10%	Bestaande behouden	6.0 mln	AM	0.1 mln	producten	4.6 mln	1	Meeting ritme invoeren (naast wekelijkse en dagelijkse) de kwartaal rocks	2	AM kennis uitbreiden en aannemen (2 FTE)	3	VAR-deals sluiten (portefolio op orde brengen)	4	Producten-shippable krijgen en verkopen (Analytics, PipeRunner)	5	AM consultancy (Dus win een project of twee)
1	Opnemen in selectie en beoordeling																																																				
2	Marketing focus van GIS naar AM																																																				
3	Aannemen AM consultants specialisten																																																				
4	Core value thema's																																																				
5	Trainingen op gebied van AM																																																				
Future Date	1-1-2018																																																				
Revenues	12 mln																																																				
Profit	1.5 mln																																																				
Mkt Cap	-																																																				
1	bestaande behouden (6min)																																																				
2	10 AM klanten (4min)																																																				
3	producten (2min)																																																				
4	per-jaar-1/2-min-aan-producten-verkopen																																																				
5	Erkende autoriteit op AM																																																				
YR Ending	2013																																																				
Revenues	7.8 mln																																																				
Profit	10%																																																				
Bestaande behouden	6.0 mln																																																				
AM	0.1 mln																																																				
producten	4.6 mln																																																				
1	Meeting ritme invoeren (naast wekelijkse en dagelijkse) de kwartaal rocks																																																				
2	AM kennis uitbreiden en aannemen (2 FTE)																																																				
3	VAR-deals sluiten (portefolio op orde brengen)																																																				
4	Producten-shippable krijgen en verkopen (Analytics, PipeRunner)																																																				
5	AM consultancy (Dus win een project of twee)																																																				
<p>Core competencies</p> <p>*Technical Software development skills</p> <p>*Knowledge of business processes related to AM and GIS</p> <p>*Fit for purpose analysis of software products (Technical and functional)</p>	<p>Mega Doel</p> <p>Realworld is gesprekspartner voor een modern en doelmatig Asset Managementsysteem bij de top 80% van de bedrijven, op alle niveaus binnen organisaties en adviseert over de IT architectuur en kan deze architectuur ook volledig realiseren dankzij een partnernetwerk met uitstekende producten en dankzij eigen diepgaande technische kennis van deze producten. Onze omzet (Beheer) bedraagt 20 miljoen per jaar met een winst van 3 miljoen. Van deze omzet is 40% afkomstig van GIS dingen.</p>	<p>Brand Promises KPI's</p> <p>plezier meten: is je werk met onze software prettiger geworden</p> <p>Brand Promises</p> <p>We garanderen meetbare tevredenheid.</p> <p>Meer resultaat met meer plezier</p>	<p>leegloop/projectresultaat</p> <p>5% 10% Between green & red 15%</p> <p>omzet forecast volgen</p> <p>>100% 90-100% Between green & red 0-80%</p>																																																		

ACTIONS (QTR) (How)	THEME (Qtr/Annual)	YOUR ACCOUNTABILITY (Who/When)																																
<table border="1"> <tr><td>Qtr #</td><td>Q3-2013</td></tr> <tr><td>Revenues</td><td>1.6 mln</td></tr> <tr><td>Profit</td><td></td></tr> </table>	Qtr #	Q3-2013	Revenues	1.6 mln	Profit		<table border="1"> <tr><td>Deadline:</td><td>31-maart</td></tr> <tr><td>Measurable Target/Critical #</td><td></td></tr> <tr><td>Geef nooit op!</td><td></td></tr> <tr><td>Theme Name</td><td></td></tr> <tr><td>Langst lopende wens is on-the-house</td><td></td></tr> <tr><td>Water uit stenen wringen: Dunea, Oasen, Evides, UPC, PWN, Telenet, KPN</td><td></td></tr> <tr><td>Scoreboard Design</td><td></td></tr> <tr><td>per wens per medewerker 10 punten</td><td></td></tr> <tr><td>Per bezochte taaië klant 5 punten, per gescoord project 50 punten tot 10k. 100punten meer dan 10k</td><td></td></tr> <tr><td>Doel is > 100 punten</td><td></td></tr> <tr><td>Celebration/Rewards</td><td></td></tr> <tr><td>Bioscoopavond voor allen. Marathon?</td><td></td></tr> <tr><td>>200 dan Realworld kroegenavond Vrijdag inclusief overnachting!</td><td></td></tr> </table>	Deadline:	31-maart	Measurable Target/Critical #		Geef nooit op!		Theme Name		Langst lopende wens is on-the-house		Water uit stenen wringen: Dunea, Oasen, Evides, UPC, PWN, Telenet, KPN		Scoreboard Design		per wens per medewerker 10 punten		Per bezochte taaië klant 5 punten, per gescoord project 50 punten tot 10k. 100punten meer dan 10k		Doel is > 100 punten		Celebration/Rewards		Bioscoopavond voor allen. Marathon?		>200 dan Realworld kroegenavond Vrijdag inclusief overnachting!		<p>Volgende pagina</p>
Qtr #	Q3-2013																																	
Revenues	1.6 mln																																	
Profit																																		
Deadline:	31-maart																																	
Measurable Target/Critical #																																		
Geef nooit op!																																		
Theme Name																																		
Langst lopende wens is on-the-house																																		
Water uit stenen wringen: Dunea, Oasen, Evides, UPC, PWN, Telenet, KPN																																		
Scoreboard Design																																		
per wens per medewerker 10 punten																																		
Per bezochte taaië klant 5 punten, per gescoord project 50 punten tot 10k. 100punten meer dan 10k																																		
Doel is > 100 punten																																		
Celebration/Rewards																																		
Bioscoopavond voor allen. Marathon?																																		
>200 dan Realworld kroegenavond Vrijdag inclusief overnachting!																																		
<p>Rocks</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Quarterly Priorities</th> <th>Who</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>1 Dagelijkse Ritme</td><td>FvH</td></tr> <tr><td>2 AM Business Consultant aannemen</td><td>Ilco</td></tr> <tr><td>3 GIS Pool uitbreiding</td><td>Sven</td></tr> <tr><td>4 Marketing behoefte invullen</td><td>FvH</td></tr> </tbody> </table>	Quarterly Priorities	Who	1 Dagelijkse Ritme	FvH	2 AM Business Consultant aannemen	Ilco	3 GIS Pool uitbreiding	Sven	4 Marketing behoefte invullen	FvH	<p>Critical #: People (B/S)</p> <p>5% xx 10% xx Between green & red xx 15% xx</p> <p>Critical #: Process (P/L)</p> <p>5% xx 10% xx Between green & red xx 15% xx</p>																							
Quarterly Priorities	Who																																	
1 Dagelijkse Ritme	FvH																																	
2 AM Business Consultant aannemen	Ilco																																	
3 GIS Pool uitbreiding	Sven																																	
4 Marketing behoefte invullen	FvH																																	
<p>Opportunities</p> <p>1. Workorder/Workflow Management (Proces optimalisatie)</p> <p>2. GE Producten verkoop (3th party)</p> <p>3. GIS/SCADA/DMS Integratie</p>	<p>Threats</p> <p>1. Ingehaald worden door concurrenten op product kennis</p> <p>2. COTS</p> <p>3. Rezuïneringen</p>																																	

- Strengths**
- Goede klant relatie
 - Technisch vaardig
 - Goedkope krachten in RO/Ind

- Weaknesses**
- Slecht in marketing
 - Krappe marge (lastig investeren)
 - Geen duidelijke missie, doelstelling te weinig focus

Het one page plan – helft 2

YOUR ACCOUNTABILITY Q3-2013 (Frank)		YOUR ACCOUNTABILITY Q3-2013 (Mirjan)		YOUR ACCOUNTABILITY Q3-2013 (Marcel)	
Your KPIs	Goal	Your KPIs	Goal	Your KPIs	Goal
1 POP gesprekken	40	1		1	
2		2		2	
3		3		3	
Your Quarterly Priorities	Due	Your Quarterly Priorities	Due	Your Quarterly Priorities	Due
1 CRM	Eind Q	1 Cursussen najaar gepland	1 sept	1 CRM overall key-user zijn	Eind Q
2 Overdracht input weekly naar Bart & Marcel	1 aug	2 Klantendag	19 sept	2 Interne Organisatie & Administratie CRM	Eind sept
3 Marketing jaarplan, als input voor M.resource	1 aug	3 Nieuwsbrief eruit	6 aug	3 ISO aanpassen aan CRM	Eind Q
4 Dagelijkse ritme	1 sept	4 Administratieve ondersteuning	Eind Q	4 ISO aanpassen aan RWSP/RW	Eind Q
Critical #: Process (B/S) omzet forecast volgen		Critical #: People (B/S)		Critical #: People (B/S)	
<ul style="list-style-type: none"> ■ >100% ■ 90-100% ■ Between green & red ■ 0-80% 		<ul style="list-style-type: none"> ■ ■ Between green & red ■ 		<ul style="list-style-type: none"> ■ ■ Between green & red ■ 	
Critical #: Process (P/L) Winst %		Critical #: Process (P/L)		Critical #: Process (P/L)	
<ul style="list-style-type: none"> ■ >12% ■ 8-12% ■ Between green & red ■ < 4% 		<ul style="list-style-type: none"> ■ ■ Between green & red ■ 		<ul style="list-style-type: none"> ■ ■ Between green & red ■ 	

YOUR ACCOUNTABILITY Q3-2013 (Ilco)		YOUR ACCOUNTABILITY Q3-2013 (Soeradj)		YOUR ACCOUNTABILITY Q3-2013 (Bart)	
Your KPIs	Goal	Your KPIs	Goal	Your KPIs	Goal
1 Schadeapp demo's	3	1 AM	12	1 CV's aantrekkelijk	6
2 AM Business Consultant aannemen	1	2 Spin-off bij klanten	4	2	
3		3 mensen aannemen	4	3	
		4 POP gesprekken	??		
Your Quarterly Priorities	Due	Your Quarterly Priorities	Due	Your Quarterly Priorities	Due
1 Schadeapp pilot	eind Q	1 Headhunter gebriefd	3e week juli	1 ORCA offertes overgedragen	1 aug
2		2 Trainingen overgedragen	1 sep	2 Overdragen 2 projecten	Eind Q3
3		3		3	
4		4		4	
Critical #: People (B/S) cumm. kosten/omzet %		Critical #: People (B/S) verhouding SW/ESRI omzet		Critical #: People (B/S) rendement producten	
<ul style="list-style-type: none"> ■ <100% ■ 100-140% ■ Between green & red ■ > 140% 		<ul style="list-style-type: none"> ■ < ■ identiek ■ Between green & red ■ > 		<ul style="list-style-type: none"> ■ ■ Between green & red ■ 	
Critical #: Process (B/S) omzet forecast volgen		Critical #: Process (B/S) omzet forecast volgen		Critical #: Process (B/S) omzet forecast volgen	
<ul style="list-style-type: none"> ■ >100% ■ 90-100% ■ Between green & red ■ 0-80% 		<ul style="list-style-type: none"> ■ >100% ■ 90-100% ■ Between green & red ■ 0-80% 		<ul style="list-style-type: none"> ■ >100% ■ 90-100% ■ Between green & red ■ 0-80% 	

Performance?
Het gaat steeds harder in
de richting die we hebben
gekozen