**Finext Risk Producten Bouwsector (versie 0.1)**

1. Welke producten gaan we leveren in de bouwsector?
2. Voor welke doelgroep precies?
3. Wat is de toegevoegde waarde voor de klant/welk probleem lossen we op?
4. Wat is er voor nodig om het verder te ontwikkelen?
5. Verdienmodel, kosten/opbrengsten
6. Hoe zetten we het in de markt?

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Product | Voor wie | Toegevoegde waarde klant | Verder ontwikkelen? | Verdienmodel | Hoe in de markt? |
| Producten/diensten specifiek voor de bouwbranche | | | | | |
| 1)audit naar kwaliteit regievoering | Management divisies en grote werkmaat-schappijen,  (divisie)controllers | Kwaliteit risicobeheersing (m.n. regievoering) wordt gunfactor > grotere kans op gunning;  Minder verrassingen, zicht op kwaliteit onderaannemers;  Risico’s helder bij allianties;  Zicht op betrouwbare informatievoorziening bij allianties en andere samenwerkingsverbanden | Business model nog bepalen. Klant kan ook opdrachtgever zijn. Gesprek met RWS wordt gepland, idem Heijmans. toetsingskader opdrachtgever kennen, kpi’s vaststellen en klant processen analyseren, auditplan maken. Inzet RiskID onderzoeken. | Afhankelijk van business model | Interviews, artikel schrijven, onderdeel ronde tafel april |
| 2)Adviseren/  implementeren over verbetering regievoering | Zie hierboven | Zie hierboven | Zie hierboven | Uren x tarief | Zie hierboven |
| 3)Riskassessments bedrijfsbreed | Management van Ieder zelfstandig, rapporterend bedrijfsonderdeel | Scherpere strategie en uitvoering , versterking ondernemerschap, beter resultaat.  Inzet als SWOT-analyse. | Business case specifieker vanuit divisie/cluster te benaderen.  RiskID inzet opnemen. | Fixed price | “Innovate your Risks” in Voorburg, of op locatie. |
| 5)Riskassessments  Projecten (RISMAN) | Projectvoorbereiders,  Projectleiders, projectcontrollers | Scherpere go/no go info en tijdige beheersmaatregelen door inzicht in kans en impact risico’s;  Verlaging verzekerings-premies door betere projectbeheersing | Risk ID is gebouwd volgens RISMAN-methodiek | Fixed price | Ronde Tafel april met Heijmans e.a. |
| 6) Doorlichten, centraliseren verzekerings-portefeuille, | CFO, legal | Kostenreductie door onderbrenging bij één verzekeraar. | Ervaring in huis.  Business case scherp maken | % kosten-besparing, of uren x tarief |  |
| 7)Trainingen risicomanagement in de bouw | Projectvoorbereiders,  Projectleiders, (project)controllers | Zie hiervoor + beter gekwalificeerd personeel | Ja, vraag en doelgroep nog vaststellen | Nog te bepalen | Finext/PieQ netwerk |
| 8)(lean)  Procesverbeteren | Wie niet? Ook onderaannemers, afnemers…. | Reduceren faalkosten, terugbrengen doorlooptijden, betere capaciteitsbenutting, betere samenwerking door ketenbenadering | Multi-disciplinair, ook vanuit analyse cijfers. | Nog te bepalen | Finext/PieQ netwerk |
| Producten/diensten ook buiten de bouwbranche | | | | | |
| 9) Inrichting BCF en systeem van interne beheersing | CFO, hoofd finance, concerncontrol | Aanvullende zekerheid over in control zijn;  Besparing accountants-kosten, Eliminatie overbodige beheers-maatregelen; Lerende organisatie; Besparing verzekeringspremies. | Business case elimineren dubbele beheersmaatregelen scherper maken;  Idem auditkosten | Uren x tarief |  |
| 10) Quick scan BCF | CEO, CFO, hoofd finance, concern-control, idem divisies en grote opco’s | Inzicht in zwakke plekken BCF componenten, inzicht in verschillende inzichten;  Startpunt voor verbeteracties. | Gereed, maar mogelijk ook in RiskID aanbieden; aanscherpen invulling door andere niches, idem Finext partners | Fixed price |  |
| 11) Advisering & handjes bij de inrichting van een IAD afdeling | CFO | Meer Assurance, lagere fee extern accountant. | Kennis in huis | Uren x tarief |  |
| 12)Inrichten horizontaal toezicht belastingdienst | CEO, CFO, controller | Reputatie  Voordeel bij gunning Verminderde controledruk | Gedaan in automotive | Uren x tarief |  |
| 13)Reviews/audits in control statements | CFO, IAD | Zie 1) | Gebruik maken van vakkennis en toetsingskader klant. | Uur/factuur, of fixed price | Imtech case vertellen, bloggen….. |