



**westeinde**  
VALUE DRIVEN M&A

# Groeien door zelf overnamekansen te creëren

Pro-active deal creation volgens Westeinde

# U wilt met overnames de komende jaren flink groeien om uw bedrijf sterker te maken.



Nu is de vraag: hoe pakt u dit aan? Er zijn altijd kansen op de markt, maar of deze bedrijven een goede match zijn met uw onderneming is de vraag. Westeinde pakt het daarom anders aan en kijkt niet alleen naar de kansen die u aangeboden worden, maar ook naar de kansen die we zelf kunnen creëren.



Er zijn altijd kansen op de markt

# Business development versus overnames

De kern van onze werkwijze zit in een open en inhoudelijke manier van benaderen. Potentiële overnamekandidaten benaderen wij met een goed onderbouwd verhaal. We spreken over business development, in plaats van direct de term overnames te gebruiken.



**“We spreken over business development, in plaats van direct de term overnames te gebruiken.”**

We vertellen dat we kansen zien om samen met de kandidaat te groeien, vanuit de gezamenlijke match die we denken te zien. Of het nu om werkgebied, aanvulling in de keten of een perfect aansluitend product gaat: we zien potentie om elkaars business te versterken. Door de inhoudelijke manier van benaderen, zijn bedrijven sneller geïnteresseerd en komen wij vaker aan tafel om verder te praten.



## **Kennismaken?**

Maak een vrijblijvende afspraak met een van onze business builders. Bel **06 20 63 42 21** of mail [businessbuilders@westeinde.eu](mailto:businessbuilders@westeinde.eu)

# Manieren om te groeien

Uw ambities bepalen in welke richting we uw groei zoeken. Grofweg onderscheiden we vijf methodes om uw bedrijf uit te breiden:



**Uitbreiding van producten en diensten**



**Geografische expansie, in Nederland of internationaal**



**Aanboren van nieuwe klantgroepen**



**Consolidatie van marktaandeel**



**Verticale integratie in de keten**

Er is één grote gemeenschappelijke factor die we altijd meenemen in onze selectie en dat is de culturele match tussen u en de overnamekandidaat. Alleen wanneer bedrijven goed bij elkaar passen, zal een overname op de lange termijn een succes zijn. In het gehele proces van overname zijn we daarom continu kritisch op de culturele en persoonlijke overeenkomsten tussen beide bedrijven.



## Kennismaken?

Maak een vrijblijvende afspraak met een van onze business builders. Bel **06 20 63 42 21** of mail [businessbuilders@westeinde.eu](mailto:businessbuilders@westeinde.eu)

# Grondige selectie van kandidaten

Om de juiste overnamekandidaten te selecteren, ontwikkelde Westeinde een structurele aanpak, waarbij we beginnen met een long list op basis van een grondige marktanalyse. We kijken breed naar potentiële targets. We starten hiervoor met uitgebreide desk research.

**We praten daarnaast met specialisten die de markt door en door kennen en bezoeken waar mogelijk internationale beurzen en bijeenkomsten. Vanuit de kennis die we hier opdoen vullen we de lijst verder aan. Hiermee vormt zich een eerste potentieel, dat we samen met u bespreken om een goede schifting te maken. Vanuit de shortlist die daaruit volgt, starten wij met het strategisch benaderen van de targets.**

## **Slim benaderen**

Het benaderen van de bedrijven op de shortlist is meer dan een simpel belletje dat wij het bedrijf willen overnemen. Sterker nog: het tegenovergestelde is waar. In onze eerste kennismaking spreken we meestal niet direct over overnames, maar praten we over groeikansen. Wij geloven dat een inhoudelijke aanpak het best werkt om in gesprek te komen en daarmee de juiste match te vinden. Dat betekent dat we ons eerst verdiepen in ieder afzonderlijk target en de juiste tone of voice en benadering kiezen. Zo'n persoonlijke en inhoudelijke benadering maakt dat we regelmatig bij wel de helft van de shortlist-kandidaten op de koffie mogen. Deze goede scores zijn het gevolg van onze unieke aanpak.



# “Zie ons als uw persoonlijke business developer, die u helpt om snel en gezond te groeien

Wanneer de eerste contacten zijn gelegd, gaan we samen met u aan tafel bij de geïnteresseerde bedrijven. We trekken hierbij samen op. Zie ons als uw persoonlijke business developer, die u helpt om snel en gezond te groeien, door waardevolle deals te sluiten.

In gesprek met de potentiële verkoper leren we elkaar verder kennen. Dit zijn vaak mooie en eerlijke gesprekken, waarin open over de toekomst wordt gesproken. We horen meer over de bedrijfscultuur en manier van werken van de kandidaat en vertellen zelf over uw ambitie om te groeien door strategische expansie. Uw doel om tot overname over te gaan komt hierbij ook aan bod. Uiteraard staat niet iedereen open voor een overname, maar vanuit de inhoudelijke benadering wordt de vraag over het algemeen goed begrepen door de gesprekspartners.

## Vervolgstappen

Zodra de eerste gesprekken hebben plaatsgevonden, blijft een kleine selectie aan kandidaten over. Op basis van onze ervaringen praten we verder met de bedrijven met wie we een goede persoonlijke en culturele klik voelen. Vanaf hier is het proces vergelijkbaar met elk normaal overnametraject. We doen een indicatief bod, onderzoeken het bedrijf en de kansen verder en sluiten uiteindelijk met de beste partij(en) een overeenkomst. Het verschil met een traditionele overname is dat we de kans zelf hebben gecreëerd, waardoor we de concurrentie voor blijven. Het target bedrijf was op het moment van benaderen nog niet op de markt, waardoor we in alle rust persoonlijke, één op één gesprekken voerden met de overnamekandidaat en zo tot een passende overeenkomst konden komen. Zonder dat er druk is van andere potentiële kopers.



# Een fantastisch traject, waar u nog jaren de vruchten van plukt.

Klanten met wie wij deze trajecten aangaan zijn over het algemeen blij verrast met de resultaten.



Niet alleen omdat er échte groei wordt bereikt, maar ook omdat de weg ernaartoe een avontuurlijke is, waarbij u als ondernemer een volgende stap maakt in het ondernemerschap. U doet extra kennis op van de markt, breidt uw persoonlijke netwerk uit met belangrijke spelers in de markt en maakt keuzes die essentieel zijn voor groei en de toekomst van uw bedrijf. Een fantastisch traject, waar u nog jaren de vruchten van plukt.



## **Westeinde Business Builders b.v.**

Blaak House

Blaak 34

3011 TA Rotterdam

+31 6 20 63 42 21

[kjwesteinde@westeinde.eu](mailto:kjwesteinde@westeinde.eu)

[www.westeinde.eu](http://www.westeinde.eu)

**westeinde**  
VALUE DRIVEN M&A