



**westeinde**  
VALUE DRIVEN M&A

**Snel groeien  
door overnames?**

# Snel groeien is natuurlijk fijn. Maar wie duurzaam wil groeien, moet wel opletten.

U hebt een prachtige onderneming, die u snel wilt laten groeien. U wilt meer doen in Nederland, of wellicht zelfs uitbreiden naar het buitenland. Doorontwikkelen, groeien en zo nóg meer mensen van uw product of dienst laten genieten. Eén manier om dat te doen is autonoom groeien. U koopt of huurt een nieuw pand, neemt personeel aan en bouwt vanaf de basis verder aan uw eigen onderneming. Een prachtige manier om uw werkgebied uit te breiden, maar tegelijk een tijdrovende missie. Sneller groeit u, door slimme overnames van passende ondernemingen in binnen- en buitenland. U koopt in één klap de mensen, de middelen en een bestaand netwerk van leveranciers en afnemers.

Het grote voorbehoud waarom u niet klakkeloos moet kopen, schuilt hier in de synergie tussen twee ondernemingen. Uw onderneming ontwikkelde in de loop der jaren een bepaalde werkwijze, cultuur en visie. Belangrijkst voor gezonde groei is om deze visie door te zetten naar uw nieuwe zaak. Wanneer u een nieuwe vestiging vanaf de grond opbouwt, is dat geen probleem. Bij een overname dient er echter een goede match te zijn tussen uw onderneming en het bedrijf dat u wilt overnemen. Door kritisch te kijken naar de overeenkomsten én verschillen met uw overnamekandidaten, zorgt u op termijn voor een vloeiende samensmelting met uw huidige onderneming. Vandaar dat wij zeggen: groei snel, maar zoek altijd naar de juiste match.





**Als ik een goede  
match vind  
tussen twee  
bedrijven, levert  
dat synergie die  
deze bedrijven  
verder helpt om  
te groeien**

— Kees-Jan van 't Westeinde



## Unieke kansen creëren

U kunt natuurlijk wachten tot de juiste overnamekandidaat voorbij komt. Maar waarom zou u, als u ook zelf het heft in handen kunt nemen? Zelf actief bedrijven benaderen heeft meerdere voordelen. Ten eerste heeft u geen last van concurrentie van andere kopers en voorkomt u dat er geboden moet worden op een veiling. Ook kijkt u al vóór het eerste contact naar de synergie met uw onderneming. Het bespaart u de tijd van gesprekken met bedrijven die niet passen in uw manier van ondernemen. Tegelijk profiteert u van één op één contact, waardoor u nog beter aanvoelt of de persoonlijke en culturele match aanwezig is.



## Duurzaam groeien

Wilt u snel groeien in binnen- of buitenland, dan zijn overnames een uitermate geschikt middel. Wilt u gezond en duurzaam groeien, dan is het daarbij belangrijk naar de juiste match te zoeken. U bespaart de tijd van het opbouwen, door mensen, middelen en netwerk ineens te kopen en start vanaf moment één met een duurzame integratie van de twee ondernemingen.



### Kennismaken?

Maak direct een vrijblijvende afspraak

Bel [06 20 63 42 21](tel:0620634221) of mail [kjwesteinde@westeinde.eu](mailto:kjwesteinde@westeinde.eu)

## **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