



westeinde
VALUE DRIVEN M&A

**Echt succes
door buy & build?**

Succesvolle buy & build draait om goede integratie. Zoek naar synergie vanaf de verkenning, niet vanaf de koop.

Buy & build wordt steeds belangrijker in de wereld van M&A. Waar vroeger bedrijven wel eens goedkoop verkocht werden, is de waarde van ondernemingen vandaag de dag veel transparanter. Dat betekent dat waardecreatie gerealiseerd moet worden uit de bouw van sterke, gezonde ondernemingen. Dat bouwen begint vroeger dan men vaak denkt. Niet de overdracht, maar de kennismaking is waar je begint met bouwen.





**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



Een goed begin ...

Natuurlijk start integratie pas wanneer de handtekening bij de notaris is gezet. Het proces van integratie start echter veel eerder. Het is immers vooraf van essentieel belang om te weten of integratie wel haalbaar is. Het vaakst gaat het fout wanneer bij overnames alleen wordt gekeken naar cijfers, product en markt. Wat een onderneming ook levert, er komt altijd mensenwerk aan te pas. Overeenkomsten in cultuur tussen beide bedrijven is daarom wellicht nog belangrijker dan de exacte fit van product of dienst.

Een goed voorbeeld is de fusie van Daimler en Chrysler. Hoewel beide partijen zich op kwalitatieve luxewagens focussen, gaat het hier om de degelijke engineers uit Duitsland, die moeten samenwerken met de cowboys uit de United States. De markt en het product komen overeen, maar de cultuur bleek dusdanig verschillend dat een duurzame samensmelting van beide bedrijven niet houdbaar was.

Bouwen begint daarom bij de kennismaking. Je leert elkaar kennen, krijgt inzicht in de andere onderneming en voelt waar de verschillen en overeenkomsten zitten. In de voorbereidende fase kan je hierdoor al volop bezig zijn met de plannen voor integratie na de koop. Hoewel die pas uitgevoerd kunnen worden na de daadwerkelijke koop, start je hier liever te vroeg dan te laat mee.



Goed plannen

Integreren is plannen. En vergeet niet dat het proces tijd én geld kost. Het integreren van ondernemingen na overnames is een professioneel proces. Dat vraagt om een gedegen planning, de juiste middelen en goede monitoring. Waar financiën en rapportages relatief eenvoudig te managen zijn, zit de uitdaging over het algemeen in het harmoniseren van cultuur en operationele zaken. Door dit al voor de koop uit te werken, start je vanaf dag één met integreren en bouw je vanaf de start aan een gezonde en duurzame onderneming.



Kennismaken?

Maak direct een vrijblijvende afspraak

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

Westeinde Business Builders b.v.

Achterstraat 30
4911 AZ Den Hout

+31 6 20 63 42 21

kjwesteinde@westeinde.eu

www.westeinde.eu



westeinde
VALUE DRIVEN M&A