

Wij zijn van Waerde...



... Pre & Post Merger Integration Partners voor bedrijven
die betrokken zijn bij fusies en overnames.

Ruime kennis en ervaring

bij het tijdig opstarten van interne communicatie, het samenvoegen van merken en salesteams, en het verbeteren van commerciële processen en technologie. Het aanbod omvat onder andere:

- ◀ Brand & Commercial Due Diligence ▶
- ◀ Commerciële Integratie en Optimalisatie ▶
- ◀ Leiderschap, Activatie & Communicatie ▶
- ◀ Integratie & Interim Management ▶



Menko Hoekenga

- 15+ jaar PMI-ervaring
- End-to-end business & digital transformations

in



Hans de Winkel

- 25+ jaar internationale ervaring in leiderschap, strategie en executie.
- Commerciële integratie & optimalisatie

in



Hans Dekker

- 25+ jaar leiderschap in merk, marketing & communicatie
- Activatie & communicatie, commerciële optimalisatie

in

A man in a light blue suit and white shirt stands with his arms outstretched, palms up, in front of a glass wall. The background is slightly blurred, showing indoor plants and a bright interior.

Tijdens de eerste townhall meeting:

“Welkom bij de club. Er gaat
niets voor jullie veranderen.”



En daarna blijft het stil

[ehhh ...]

Wij zien 3 uitdagingen rondom overnames

Behoud

van mensen, klanten
en leveranciers



Groei

want hoe houd je
tractie in de markt



Integratie

van proposities, merk,
marketing & sales

Wanneer Van Waerde in het overnameproces?



Tijdens integratie en optimalisatie brengen wij:

- **Voorspelbaarheid**
- **Risicomitigatie**
- **Versnelling**



Want een deal sluiten is één ding,
maar er écht een succes van maken?

Dat vraagt om activatie en focus op
integratie en optimalisatie!

Case studies



- Snelgroeiende, internationale scale-up in laadoplossingen voor elektrische auto's, geholpen in 2019 en 2020;
- **Investeerder: Eneco Group;**
- Sterke focus op propositie-ontwikkeling, online content en meetbare prestaties;
- Ontwikkelen rebranding buca na verschillende overnames, en advies over merkarchitectuur;
- Ontwikkelen van productproposities voor sales;
- Opzetten en uitvoeren van internationale rebranding en marcom-strategie voor BeNeLux en DE.





- Een platform in omgevingsrecht dat diende als online sales kanaal;
- **Investeerder: Private owned/boetiekkantoor;**
- 9 jaar projectleiderschap in conversieoptimalisatie;
- YoY omzet verdubbeling;
- Merk- en websitewaardering;
- Verkocht aan BrandMR in december 2024.

uw verbouwplan strijd met het stemmingsplan?



- 
- In opdracht van BDO Deal Advisory
 - De onderhandeling van een carve-out zat vast op de kosten voor het creëren en introduceren van een nieuwe organisatiennaam.
 - Een derde party had een zeer hoge begroting opgesteld.
 - Wij hebben een tegenvoorstel opgesteld, inclusief een uitgebreide onderbouwing van de complete naming, rebranding en marktintroductie van het nieuwe merk.
 - Een andere opzet met minimaal hetzelfde resultaat.

INTERSTELLAR



INTERSTELLAR

- IT-bedrijf dat met buy and build-strategie in 3 jaar naar >600 fte en 10+ locaties in NL ging;
- **PE-huis: Quadrum Capital;**
- Geholpen in 2023 om hun interne communicatie te organiseren en een boost te geven;
- Onderzoek naar behoefte en gerichte inzet van video-podcasts, voxpop, ontbijtsessies, Q&A's, townhall-meetings, etc.;
- Binnen 4 maanden de communicatiebeleving opgekrikt van een magere 5 naar een 7.

te vragen wat nou inhoudelijk,

- In opdracht van Active Capital Company een herijking van de commerciële strategie bij één van hun deelnemingen.
- Interviews en klanttevredenheidonderzoek. Onderzoek naar concurrentie op profilering en positionering.
- Met de uitkomsten een commercieel verbeterprogramma samengesteld.



ACTIVE CAPITAL COMPANY



- Een internationaal consultancy-bedrijf in de finance sector, geholpen in 2023 en 2024;
- **PE-huis: Gimv;**
- Succesvolle merkintrductie-campagne in de NL-markt na rebranding;
- De campagne leverde een nieuwe opdracht en een opdrachtuitbreiding op;
- Operationele en strategische ondersteuning van het internationale marketing team;
- Proposities ontwikkeld voor de lancering van hun Academy.





Experts in commerciële integratie en optimalisatie

Met ons 100-dagen plan sluiten we **merk, marketing, sales** en **communicatie** naadloos op elkaar aan:

- je mensen worden actief betrokken bij de transitie,
- je blijft tractie houden in de markt,
- en je krijgt een vlotte en soepele commerciële integratie.

Meer weten?

Menko Hoekenga

[06 5023 0929](tel:0650230929)

menko.hoekenga@vanwaerde.com

in

Hans de Winkel

[06 4747 4114](tel:0647474114)

hans.dewinkel@vanwaerde.com

in

Hans Dekker

[06 5023 0929](tel:0650230929)

hans.dekker@vanwaerde.com

in