

Wij zijn **van**  **waerde...**

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

Bedrijf kopen of verkopen? Wij maximaliseren waarde!

- Naast financiële gezondheid is commerciële gezondheid belangrijk.
- Overnames worden vooral vanuit financiële kant benaderd, terwijl de business de moneymaker is.

Wij brengen:

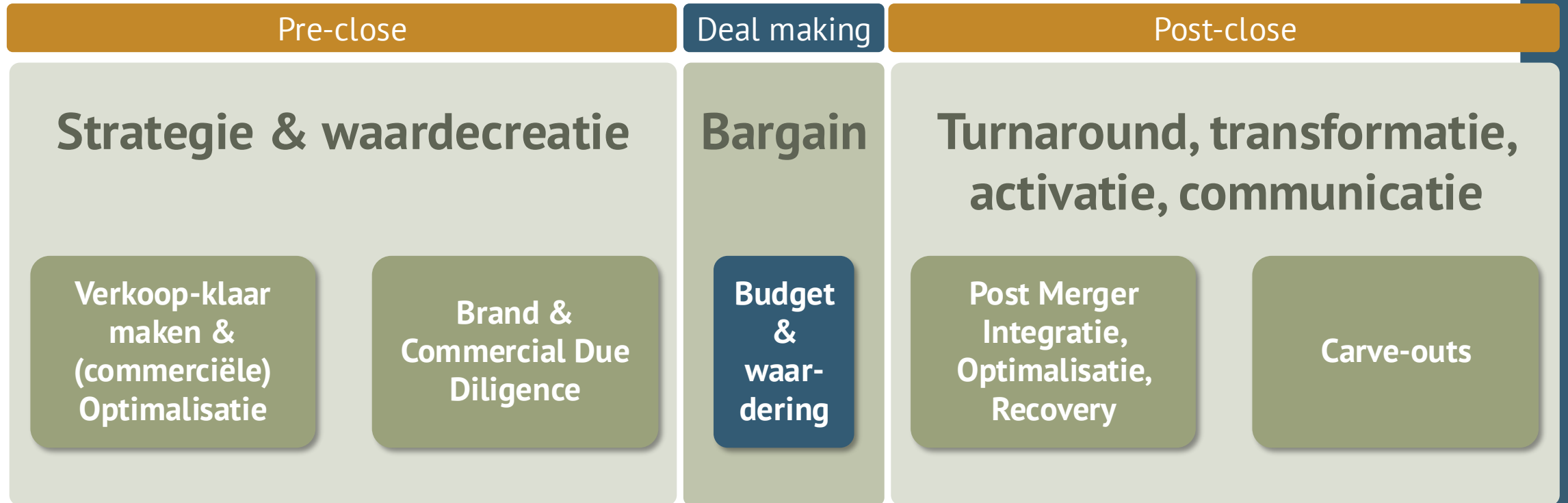
→ **Voorspelbaarheid**

→ **Risicomitigatie**

→ **Versnelling**

Met een sterke focus op de executie

Inzetbaar bij 5 situaties:

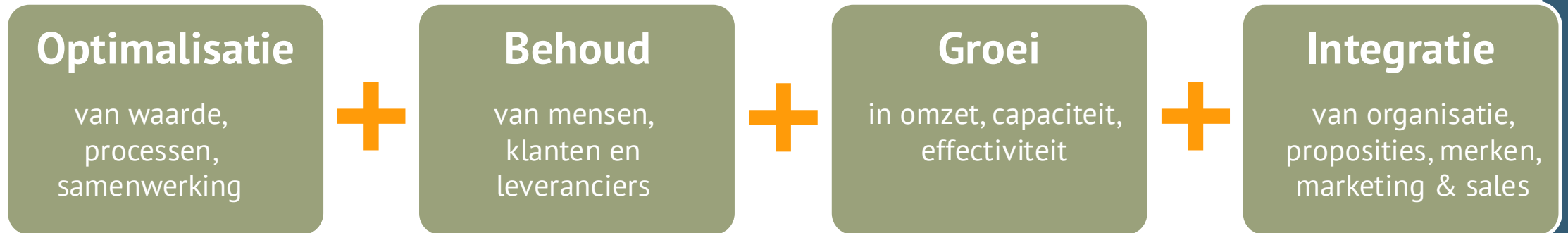


Ruime kennis en ervaring

Bij het samenvoegen van organisaties, merken en salesteams, en het verbeteren van business processen en technologie. Het aanbod omvat onder andere:

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

Wij zien 4 uitdagingen rondom overnames



Commercial DD

	Commercial Due Diligence vs.	Financial Due Diligence
Hoofddoel	Beoordelen van marktpositie, groeipotentie en concurrentiekracht.	Beoordelen van financiële gezondheid, betrouwbaarheid en prestaties.
Belangrijkste vraag	Is dit commercieel kansrijk?	Is dit financieel verantwoord?
Focusgebied	Externe en strategische factoren.	Interne financiële factoren.
Onderwerpen die onderzocht worden	<ul style="list-style-type: none"> • Sales- en marketingplannen, sales funnel • Differentiatie product, prijs, proposities • (on)benut cross-, up- en deep-sell potentieel • Inzet commerciële tooling, zoals AI Agents, CRM, ERP, etc. • Dynamiek van markt(en) en concurrentie • Distributiestrategie en -kanalen • Portfoliosamenstelling en marge (Customer Acq. Cost) • Reputatie/imago, intern & extern • Organisatie-, cultuur- en competenties 	<ul style="list-style-type: none"> • Omzet, winst en cashflow • Balans en schuldenpositie • Kwaliteit van inkomsten (EBITDA-normalisaties) • Werkkapitaal en liquiditeit • Belastingpositie • Boekhoudkundige risico's
Gebruiker van analyse	Strategische investeerders, private equity, bedrijfsleiding.	Investeerders, banken, accountants, financieel management.
Type data	Marktdata, klantdata, interviews en site visit, concurrentie-informatie, strategische plannen.	Jaarrekeningen, managementrapportages, boekhouding, belastingdocumenten.
Belangrijkste output	Inzicht in groeiperspectieven, commerciële risico's, strategische en operationele fit.	Inzicht in financiële betrouwbaarheid, risico's en waarderingsonderbouwing.

Meten = weten

Merkwaarde

Merknaam	Merk-architectuur	KvK-nummer	Anciënniteit	Marketing-budget
Groeiratio: gerealiseerd & prognose	Eigendoms-rechten + patenten	Marktaandeel/penetratie-graad	Imago, klant-tevredenheid	Churn

Website/e-commerce

Domein autoriteit	Verkeersbronnen	Bezoekers: nieuw, terugkerend, organisch, direct, betaald, etc.	ROAS (ROI on ads)	
Technische performance	Google & Bing posities, bronvermeldingen (<i>Gemini, ChatGPT</i>)	Backlink profiel	Offerte aanvragen en bestellingen (conversie ratio)	Reviews en beoordelingen

Customer Acquisition Cost

Campagne creatie	Campagne vormgeving	Inkoop derden	Campagne coördinatie	Sales ratio op SQLs
------------------	---------------------	---------------	----------------------	---------------------

Marketing Effectivity Ratio

Distributie strategie	Budget	Benodigde impressies	Visits/traffic, Click Through Ratio	Conversie ratio
-----------------------	--------	----------------------	-------------------------------------	-----------------

**In hoeverre is “NewCo” in
staat om de ambities waar
te maken?**

Commercial Pre-Due Diligence*

* Op basis van beschikbare (open bron) data.

01

Strategie vertalen
naar hypotheses

Geeft antwoord op:

- Welke strategische gedachte?
- Commerciële hypotheses?
- Hoe vertaalt zich dit naar onderzoek?

02

Analyses van product,
markt en organisatie

Geeft antwoord op:

- Is er cross-, up- en deep-sell potentie?
- Passen organisatie-, cultuur- en competenties?
- Aanwezigheid en gebruik van commerciële tooling en effectiviteit, zoals AI Agents, CRM, ERP, etc.?

03

Go/no-go advies:
Bevestiging van de
hypotheses

Geeft antwoord op:

- Past target bij de strategische doelen en hypotheses?
- Wat is de mate van commerciële synergie?
- Wat zijn directe en indirecte risico's van de target?

Wij bieden 4 pakketten

→ Voor ondernemers

Multiple Risk Identifier (MRI-scan)

- Identificeert: belangrijkste waardehefbomen in merk, marketing en sales.
- Deliverable: een concreet verbeterprogramma gericht op waarde-maximalisatie.

Multiple Multiplier (MM)

- Executie van het verbeterprogramma.
- Deliverables:
 - Verbetering van marges;
 - Versnelling van omzetgroei;
 - Verhoging van ondernemingswaarde .

→ Voor Private Equity & ondernemers

Recovery Identifier (RI)

- Recovery-scan bij portfoliobedrijven en/of targets.
- Gericht op ontstaan van commerciële underperformance.
- Deliverable: Succesprogramma met quickwins en herstelpotentieel.

Recovery Multiplier (RM)

- Gestructureerde commerciële recovery en integratie-aanpak
- Deliverable: herstel en/of versnelling van groei, marge en exit-readiness.

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

Dat vraagt om activatie en focus op
integratie en optimalisatie!

Meet the partners



Hans Dekker

Waardeert merken, begeleidt ondernemers — zorgt voor duidelijkheid en draagvlak.

- McKinsey · Postbank · KPMG Consulting · Ministry of Marketing (oprichter)
- Klanten: private ondernemingen, platformorganisaties in de maakindustrie en zakelijke dienstverlening
- Focus: procesoptimalisaties, commerciële integraties, verkoopklaar maken.
- Sport en kookt graag.



Hans de Winkel

Legt de focus op commercieel succes — snelle denker en resultaatgedreven teamspeler.

- EY · Menzis · Logica · Budget Autoverhuur · 20+ jaar commerciële rollen
- Business development · Post-merger integratie · Carve-outs · Verkoopklaar maken · Procesoptimalisatie
- Overziet hele commerciële funnel en legt verbanden tussen merk, marketing en sales performance
- Actief op hockey, tennis én golf



Menko Hoekenga

Maakt transformaties werkend — pragmatisch, mensgericht en resultaatgedreven.

- Liberty Global · BOLD / FTI Consulting · Ondernemer
- Klanten: private ondernemingen · beursgenoteerd · PE-owned
- Focus: Strategie · Post-merger integratie & carve-out · organisatie ontwikkeling en leiderschap · strategische communicatie
- Zeilt het liefst over Europese wateren — het hele jaar door

Het team

Menko (Integratie & Optimalisatie)

Hans W.
(Integratie & Optimalisatie)

Marieke (Online DD)

Hans D.
(Commercial DD, Activatie)

Megan
(Support)

Stephanie (Online DD)

Case studies



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 bij het organiseren van hun interne communicatie;
- 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 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.

Is u
in s
best
ouwplan
et het
ingsplan?



- 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.



- 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.

A large-scale version of the Projective Group logo is mounted on a light-colored wall. It consists of a dark blue downward-pointing chevron above the word "Projective" in a large, bold, dark blue font, with "GROUP" in a smaller, spaced-out font below it.

Projective
GROUP





- 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.



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 3485 5915](tel:0634855915)

hans.dekker@vanwaerde.com

in