

# Bouw nú aan uw acquisitiehuis!

## Vier acties voor een succesvolle Corona-comeback

Wereldwijd heeft het Corona-virus alles en iedereen in zijn greep. Onze economie wordt hard geraakt. Overheden bieden volop eerste hulp aan lokale bedrijven. De lange termijn raakt daarbij even uit zicht. Het aantrekken van nieuwe bedrijven bijvoorbeeld ligt nu vrijwel helemaal stil. Pas op de plaats maken lijkt een normale reflex. Maar bedenk dat deze storm ooit gaat liggen. Stel dus juist in deze tijd orde op zaken. Werk nú aan de acquisitie van later, zodat u straks gerichter de boer op kunt. Onze *checklist* helpt u op weg.

### 1. *Scherpe diagnose: check uw acquisitiestrategie*

Tijd voor een *check-up*! Dit is hét moment om uw acquisitieplan uit de kast te halen en af te stoffen. Loop uw speerpuntsectoren nog eens kritisch na. Hoe beïnvloedt Corona het acquisitiepoteentieel in deze sectoren? Denk aan de klappen die vallen in de luchtvaart, *automotive* en *offshore*. Maar er zijn ook lichtpunten. *ICT*, *e-commerce* en *life sciences* profiteren juist. Kijk naar bedrijven als Picnic, Netflix en Citrix. Bepaal zo goed mogelijk waar u het vuurtje moet opstoken en wat op een lager pitje kan. Pas uw doelstellingen, prioriteiten en acties daarop aan. Met deze informatie kunt u straks, in rustiger vaarwater, een vliegende acquisitiestart maken en de concurrentie het nakijken geven. Betrek hierbij het bedrijfsleven en clusters in uw achtertuin. Zij vormen een belangrijk venster op de markt.

### 2. *Maximaal digitaal: haal méér uit online*

Niet-fysiek contact is het nieuwe normaal! *Online* communiceren is nu voor vrijwel iedereen de norm. Dus ook voor uw klanten en *prospects*. Vanachter het bureau kunt u nu de klantreis van uw doelgroepen optimaliseren. Kijk waar u uw merk nog beter kunt presenteren. Scan uw website op 'virtuele' meerwaarde, en laad deze met een *Corona-proof* verkoopverhaal, geactualiseerde sectorinformatie en uw meest actuele dienstverlening. Scherp uw aanwezigheid op LinkedIn, Twitter en eventuele andere *social media* kanalen aan met relevante content. Of overweeg een *social media* campagne, gericht op een specifieke doelgroep. Zet *webinars* of andere *online* evenementen in om kennis te delen en op te halen. Leg een *content* kalender aan waarmee u tenminste een paar maanden vooruit kunt. Bied uw klanten 'iets nieuws' aan, zoals een *e-fact finding trip*, of een virtuele bezichtiging van vastgoed, *testimonial* of onderzoeksinstituut.

### 3. *Gebruik data, en gebruik het slim*

Digitale instrumenten helpen ook uw (strategische) acquisitie verder. U kunt nu een kennisvoorsprong opbouwen door bedrijven, ecosystemen en waardeketens stelselmatig in kaart brengen. Bronnen als Google, Datafox en ledenlijsten van branche-organisaties zijn hierbij handige hulpmiddelen. Ga de diepte in en kijk verder dan omvang en subsector. Scan de bedrijfsfuncties, de productieketens, de productontwikkeling en mogelijke overnames of



consolidaties. Zoek uit wie *decisionmakers* zijn. Zo ontstaat een betere *hitlist* van bedrijven die uw ecosysteem kunnen versterken. Dit kan allemaal prima vanachter de *laptop*. En oh ja, en hoe zit het met de kwaliteit van uw CRM? Deze periode biedt een mooie gelegenheid om uw database nu op te schonen en aan te vullen!

#### 4. *Waardeketens kantelen: speel daarop in*

'Lokaal produceren' lijkt in deze tijden een nieuw mantra voor de industrie. *Re-shoring* om minder afhankelijk te zijn van landen zoals India en China. Ook houden bedrijven daarom meer voorraad dicht bij huis of de eindgebruiker aan. De eerste tekenen hiervan zijn duidelijk zichtbaar, al verschilt dit uiteraard per sector. Cruciale sectoren als *pharma* en *life sciences* zijn al sinds het uitbreken van het virus bezig met het 're-engineeren' van hun *supply chains*. Daardoor zijn momenteel wereldwijd de groeiverwachtingen voor productie en logistiek hoger dan voor onderzoeks- en kantoorfuncties. Het is absoluut interessant om te identificeren welke kansen er zijn voor de maakindustrie in uw gemeente of regio, en de daaraan verwante logistiek – in het [Noorden van ons land](#) gebeurt dat bijvoorbeeld al. Prioriteer de kansen bij deze bedrijven en ketens. Dat biedt kansen: hoe kunt u hen hierin straks faciliteren? Stel een gerichte actie-agenda op en investeer nóg meer in een goede verankering van bedrijven en clusters.

ARCUSplus | Peije Bruil | Edgar Kasteel | Paul Kleijne

P.S.: onze 'Corona Acquisitie Toolbox' (CAT), met aanvullende inzichten op het gebied van bedrijvenacquisitie en accountmanagement, kunt u nú downloaden via onze website ([www.arcusplus.com/downloads](http://www.arcusplus.com/downloads)).