

## VERBORGEN DIAMANTEN TOT GROEI BRENGEN

Als gevolg van strategische keuzes, fusies, toegenomen focus op kernactiviteiten of andere oorzaken beschikken veel bedrijven over **verborgen meerwaarde**. Activiteiten (bedrijfsonderdelen, producten, innovaties) die potentie hebben, maar buiten de kernactiviteiten vallen en daardoor niet de aandacht krijgen die nodig is om ze tot een succes te maken. ZPACT biedt een concreet programma om deze 'verborgen diamanten' te identificeren en te gelde te maken.

### Wat zijn verborgen diamanten?

- Producten/bedrijfsonderdelen die niet (meer) in de bedrijfsstrategie passen, maar waarvoor wel een goede markt bestaat
- Nieuwe markten die met bestaande producten of technologieën ontwikkeld zouden kunnen worden, maar buiten de huidige focus van het bedrijf vallen
- Innovaties waarvoor een markt bestaat, maar om strategische of andere redenen niet gecommercialiseerd worden.



### Wat hebben ze gemeen?

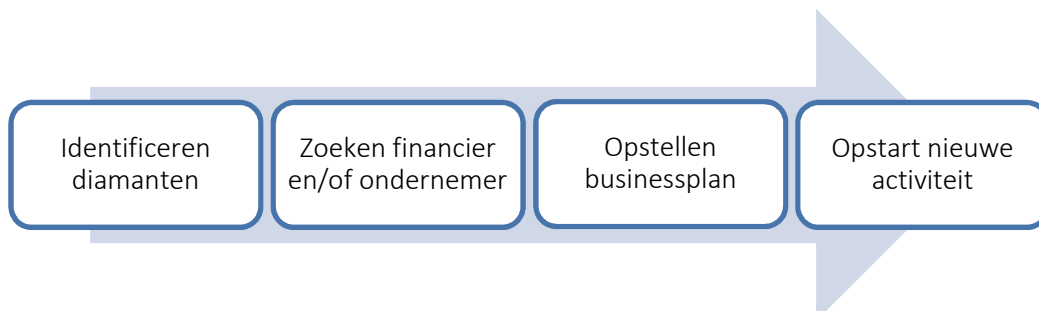
- Er is een markt voor
- Binnen de bestaande organisatie kunnen ze zich onvoldoende ontwikkelen
- Dit gebeurt bewust (strategische keuze)
- Er zijn mensen binnen de organisatie die zich aan het product of de technologie verbonden voelen en die als "drager" kunnen optreden
- Er is een bereidheid binnen de organisatie om het product, de innovatie of de technologie (deels) te vervreemden.

### Waarom kansrijk?

- Er is al een bewezen markt, technologie en/of product:
  - Weinig risico's
  - Geen of veel minder ontwikkelingskosten
  - Korte time to market dus minder opstartverlies
- Het moederbedrijf kan in sommige gevallen bijdragen als:
  - Financier (diverse scenario's mogelijk)
  - Afnemer van een deel van de productie
- Soms zijn er al bestaande klanten die aangeven geïnteresseerd te zijn
- Soms is er zelfs al een bestaande orderstroom
- Er is misschien al een geschikte en gemotiveerde (interne) initiatiefnemer of team van initiatiefnemers beschikbaar die er sterk in geloven.

### Onze propositie

ZPACT biedt bedrijven een concreet programma om hun verborgen diamanten te identificeren en te gelde te maken. Wij doen dit op een transparante, snelle en beheerste manier. Met als resultaat een voordeel voor alle betrokkenen: de leverende onderneming, de financier, toekomstige eigenaar en het personeel.



## Ons programma

### *Identificeren verborgen diamanten*

Een samengesteld team van markt-, financieel en juridisch deskundigen inventariseert de 'verborgen diamanten': wat komt in aanmerking en welke eisen, wensen en randvoorwaarden zijn er om de diamanten te gelde te maken. Mogelijk zijn de diamanten nog te ruw. In dat geval kunnen wij u helpen deze eerst beter te etaleren.

### *Zoeken financier en/of ondernemer*

Zijn de diamanten geïdentificeerd en bestaat de daadwerkelijke wens om ze (deels) te vervreemden, dan start de volgende fase: zoeken naar een nieuwe ondernemer en financier. Wij beschikken over de daartoe benodigde ingangen.

### *Opstellen businessplan*

In samenspraak met de leverende onderneming, de toekomstige eigenaar en financier wordt het businessplan geschreven: commercieel, organisatorisch, juridisch en financieel, met meerjarige liquiditeitsprognose.

### *Opstarten nieuw activiteit*

Deze fase start met het ontvlechten van de diamant uit de leverende onderneming en parallele marktintroductie van de nieuwe organisatie. Aansluitend volgt de opbouw van de organisatie en de daadwerkelijke opstart. Dat alles volgens een vooraf afgestemd "plan de campagne".

## Contactpersonen voor deze propositie:

Peter Pubben | 06 – 5517 3332

Carmen L.M. de Graaff | 06 – 2222 3162

## Resultaat

### *Voordeel voor de leverende onderneming:*

- Meer aandacht voor en focus op de hoofdactiviteiten
- Eenmalig dan wel op termijn positieve revenuen die men anders niet zou hebben.
- Eenvoudige en waarde generende manier om van niet-kernactiviteiten af te komen.

### *Voordeel voor de financier of toekomstige eigenaar:*

- Een snelle, kansrijke manier om een nieuw bedrijf (bedrijfsactiviteit) te ontwikkelen.
- Goed financierbaar.
- Beperkte risico's

### *Voordeel voor het betrokken personeel:*

- De kans om iets waar men in geloof te mogen ontwikkelen.
- Weer betrokken zijn bij de core business van het bedrijf.



## ZPACT | management & participaties

ZPACT helpt ondernemingen bij het realiseren van meerwaarde. Dat doen wij door het geven van toepasbaar advies in combinatie met implementatiekracht. Ons netwerk bestaat uit ervaren executive managers, financieel, commercieel en operationeel deskundigen.