

YARTYK-ANALYSE

Fusies, overnames en eigen innovaties leiden tot ondernemingen met een breed scala aan activiteiten. Activiteiten die in meer en mindere mate bijdragen aan de waarde van de onderneming als geheel. YARTYK is een strategische analysemethodiek voor het vaststellen van onderbenutte synergievoordelen en het identificeren van verborgen diamanten.

YARTYK-Analyse[®] brengt **de verborgen meerwaarde van een onderneming** in kaart.

Waarde van bedrijfsactiviteiten

De waarde van een bedrijfsactiviteit voor een onderneming bestaat uit een optelsom van i) de autonome waarde van de activiteit, ii) de meerwaarde door samenhang en samenwerking met andere activiteiten en iii) de mate waarin de bedrijfsactiviteit bijdraagt aan de realisatie van de strategie van de onderneming.

De waarde van een bedrijfsactiviteit is dus afhankelijk van de context. Verandert de context door verkoop of aankoop van een activiteit en/of markt- en strategiewijziging dan daalt of stijgt de waarde van een bedrijfsactiviteit voor de onderneming als geheel.

YARTYK-Analyse[®]

YARTYK is een strategische analysemethodiek om de waarde van bedrijfsactiviteiten te analyseren. YARTYK levert inzicht in:

- de autonome waarde van een bedrijfsactiviteit;
- omzet die een bedrijfsactiviteit voor andere activiteiten kan genereren;
- profijt door onderlinge samenwerking (shared services);
- onderbenutte synergievoordelen;
- de waarde van een bedrijfsactiviteit voor realisatie van de ondernemingsstrategie;
- verborgen diamanten.

Wat zijn verborgen diamanten?

Verborgen diamanten zijn bedrijfsactiviteiten met potentie, maar die buiten de kernactiviteiten vallen. De activiteiten verliezen aandacht en hun waarde gaat verloren, tenzij de onderneming haar verborgen diamanten tijdig – door verkoop – te gelde gaat maken.

De analyse-stappen

- 1) Interviews met verantwoordelijken
- 2) Synergie bepalen aan de hand van cijfers
- 3) Onderzoeksvragen formuleren
- 4) Fact finding
- 5) Conclusies en aanbevelingen

De methode is volledig uitgewerkt: de vragen voor de interviews, de bedrijfsgegevens die nodig zijn om synergie te bepalen, mogelijke vervolgvragen, etc.

YARTYK geeft – afhankelijk van het aantal te analyseren activiteiten, beschikbaar zijn van benodigd cijfermateriaal, te investeren tijd – in maximaal 3 maanden inzicht in de verborgen waarde van een onderneming.

Interesse? Wij bieden ook een workshop

De deelnemers krijgen cijfermatig inzicht in een holding met 4 activiteiten. Activiteiten die samenhangen door gedeelde technologie en interne toeleveringen. Centraal staat de vraag: wat gaat er gebeuren met de verschillende activiteiten als de holding haar ambitie en doelstellingen gaat realiseren door een aangescherpte strategie?

Resultaat: inzicht in hoe YARTYK onderbenutte synergievoordelen, verborgen diamanten én de kans op meerwaarde creatie systematisch in kaart brengt.

YARTYK

(You Are Richer Than You Know)

VERBORGEN DIAMANTEN

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 gecommmercialiseerd 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.

ZPACT | management & advies
www.zpact.nl
info@zpact.nl

Identificeren
diamanten

Zoeken financier
en/of ondernemer

Opstellen
businessplan

Opstart nieuwe
activiteit