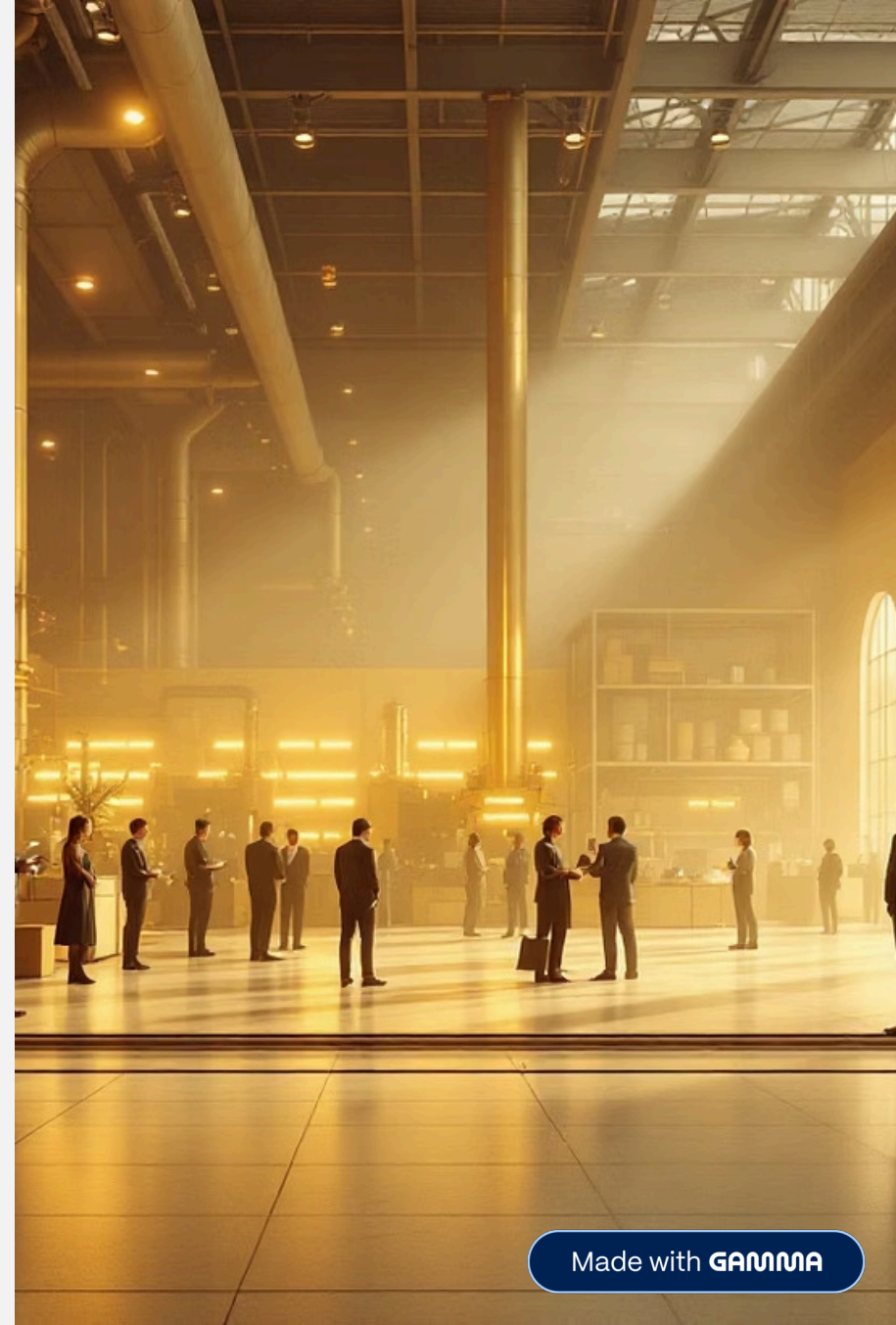


Business Story: het verhaal achter de waarde

Een nieuw instrument, dat een belangrijke bouwsteen levert in het proces van verkoopklaar maken van een bedrijf.

De **Business Story** is het verhaal achter de waarde van het bedrijf. Het levert de context en de achtergrond van de cijfers.

Het is een aanvulling op de dienstverlening van financiële, juridische en M&A-dienstverleners. Business Story is een initiatief van de makers van Business Memoires.



Wat is Business Story?

Verhalend bedrijfsportret

Een document dat de unieke identiteit en essentie van het bedrijf vastlegt, vergelijkbaar met een portret dat karakter toont.

Gebaseerd op interviews

Diepgaande gesprekken met de DGA en een aantal sleutelfiguren in het bedrijf vormen de basis van de Business Story.

Verhaal achter de cijfers

Geeft betekenis aan de financiële data door de menselijke dimensie, cultuur en toekomstvisie te belichten.



Waarom dit document?

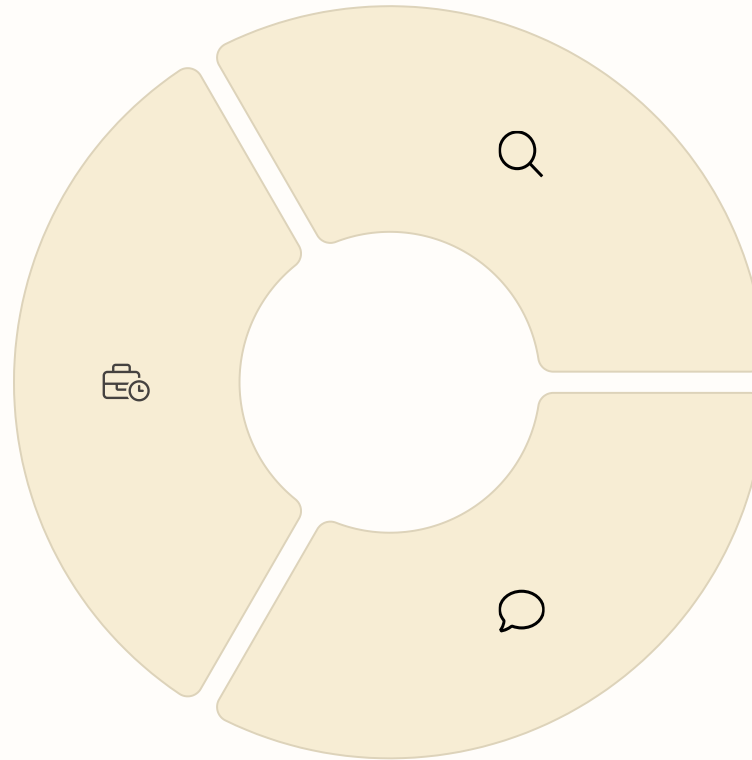


- Complete bedrijfsweergave**
Cijfers alleen vertellen niet het hele verhaal van een onderneming; context en cultuur zijn essentieel.
- Identiteit & perspectief**
Kopers zoeken niet alleen financiële prestaties, maar ook identiteit, bedrijfscultuur en toekomstperspectief.
- Eerste indruk versterken**
Ondersteunt het verkoopverhaal en creëert een sterke eerste indruk bij potentiële kopers.

Voor wie is dit bedoeld?

Verkoopklare bedrijven

Ondernemingen die hun waarde optimaal willen presenteren en hun unieke verhaal willen vertellen voorafgaand aan verkoop.



Begeleidende adviseurs

Consultants die het verkoopproces begeleiden en op zoek zijn naar instrumenten om de volledige waarde van hun klant te communiceren.

Geïnteresseerde kopers

Partijen die meer willen begrijpen dan alleen KPI's en financiële prestaties, en die cultuur en visie mee laten wegen in hun besluit.

Een verhaal met impact

Vergelijkbaar met een portret

Net zoals een goed portret meer vastlegt dan alleen uiterlijke kenmerken, toont de Business Story de ware aard van een onderneming.

- Legt de essentie en het karakter van het bedrijf vast
- Creëert een uniek en herkenbaar bedrijfsbeeld
- Verankert emotie, drijfveren en motivatie
- Geeft context aan zakelijke beslissingen
- Maakt cultuurwaarden tastbaar voor externen



"Een Business Memoires maakt van een bedrijf meer dan een verzameling activa en omzetcijfers – het wordt een levend verhaal met karakter."

Wat zit erin?

1

Missie, visie & kernwaarden

De fundamentele principes die het bedrijf definiëren en richting geven aan alle activiteiten en beslissingen.

2

Cultuur & drijfveren

Inzicht in de bedrijfscultuur, werksfeer en wat mensen binnen de organisatie motiveert.

3

Successen & lessen

Belangrijke overwinningen, maar ook uitdagingen en hoe deze zijn overwonnen.

4

Toekomstvisie

De ambities en plannen,, potentiële groeigebieden en kansen.

Toegevoegde waarde bij verkoop



Verhoogde waardeperceptie

Een compleet beeld verhoogt de gepercipieerde waarde van het bedrijf door tastbare en softere, immateriële aspecten te combineren.



Meer vertrouwen

Transparantie over cultuur en geschiedenis wekt vertrouwen bij potentiële kopers en vermindert onzekerheid.



Sterkere onderhandeling

Verschaft concrete argumenten die de waardering ondersteunen en biedt context voor financiële prestaties.

"Dit bedrijf voelt als familie. Die cultuur is geld waard, maar lastig te vatten in alleen cijfers."



Proces

Interviews & analyse

Gesprekken met sleutelfiguren en analyse van bedrijfsmateriaal om de essentie te vangen.

Doorlooptijd: 2-3 weken

1

Schrijven & redactie

Professioneel uitwerken van het document met aandacht voor toon en stijl die past bij het bedrijf.

Doorlooptijd: 2-3 weken

3

2

Narratief opbouwen

Structureren van het verhaal en identificeren van de rode draad en kernthema's.

Doorlooptijd: 1-2 weken

4

Checks & oplevering

In goed overleg met stakeholders: feedback verzamelen, edits, afronding.

Doorlooptijd: 2-3 weken

Praktisch

Productie: interviews & analyse, narratief opbouwen, schrijven en redactie (incl. feedbackronde).

Oplevering in overleg (afhankelijk van behoefte):

- In Word
- In zakelijk vormgegeven PDF
- Geprint/gedrukt.



Contact: Arjen van der Sar – info@sar.nl – Damlaan 4 – 7211 CJ EEFD – 06 53 47 08 79

www.businessmemoires.nl