

# "HET ULTIEME DOEL? WAARDECREATIE VOOR DE KLANT"

Bedrijven komen regelmatig voor een kantelmoment in hun levenscyclus te staan en dan is strategisch advies van cruciaal belang. EY Strategy and Transactions profileert zich als een Category of One-bedrijf door zijn multidisciplinariteit en door het strategisch advies van EY Parthenon te vertalen in concrete actieplannen in samenwerking met collega's van M&A, Transaction Diligence, Transaction Tax, of Waarderingen en Modelling.

"We hebben niet alleen de analytische kracht, maar ook de expertise en de communicatieve skills om van een private-equitydeal een succesverhaal te maken."

Marc Herlant

De levenscyclus van elk bedrijf bestaat uit verschillende fases: van start-up over groei tot maturiteit en successie. Bij elke fase horen specifieke uitdagingen, doelen en strategieën. Om van een businessidee een succesverhaal te maken, is het van het allergrootste belang om in elke levensfase te kunnen rekenen op deskundig bedrijfsmatig en financieel advies. EY Parthenon adviseert bedrijven en organisaties niet alleen bij het beantwoorden van hun strategische vraagstukken, maar ook bij de uitvoering van die oplossingen. In België ligt de nadruk op sectoren als private equity, retail, (fast moving) consumer goods, bouw, mobiliteit en de maakindustrie.

## Category of One-bedrijf

"In het gevarieerde landschap van consultancybedrijven bekleedt EY Parthenon een unieke positie omdat we een ruime waaier aan diensten aanbieden. We profileren ons graag als een Category of One-bedrijf", zegt **Marc Herlant**, partner bij EY Strategy and Transactions. "Of het nu gaat om due diligence, waardebeoordeling, fusies & overnames of internationale fiscaliteit... Wij hebben alle kennis



Marc Herlant, partner bij EY Strategy and Transactions

in eigen huis, dit wil zeggen binnen de afdeling Strategy and Transactions."

"Die multidisciplinariteit is een enorme troef. Onze verschillende diensten zitten letterlijk op dezelfde werkvloer en dat stimuleert het overleg. Door een zelfde opportuniteit vanuit verschillende hoeken te bekijken, kom je vaak tot nieuwe inzichten", vult **Stijn Spitaels**, eveneens partner bij EY Strategy and Transactions, aan.

Hij illustreert dit met een sprekend voorbeeld. "Een klant was van plan om een acquisitie te doen. Tijdens de lange gesprekken kon hij ons echter niet overtuigen van de meerwaarde van de deal. Uit onze analyse bleek dat de klant marktaandeel aan het verliezen was en dat hij dit wou compenseren door een acquisitie. Die transactie zou het echte probleem echter niet hebben opgelost. Wij hebben hem kunnen overtuigen om eerst in de eigen organisatie te investeren. Op die manier bereikten we het ultieme doel: waardecreatie voor de klant."

## Concrete actieplannen

Het strategisch advies van EY Parthenon blijft niet beperkt tot theorie. "Door een mooie analyse te maken en een complex verslag te schrijven, zorgt een consultant vaak voor een nieuw probleem. Wij maken graag de borst nat om die waarde ook effectief te gaan realiseren. Wij vertalen de strategie in concrete actieplannen", benadrukt Stijn Spitaels. "Het is natuurlijk niet de bedoeling om de rol van het management over te nemen. Nee, we werken graag samen bij de implementatie van een nieuwe methodologie en we bewaren altijd het overzicht zodat het bedrijf de juiste marsrichting blijft aanhouden."

Bij een private-equitydeal is dat niet anders. "We merken vaak dat er een kloof gaapt tussen de koper en het overnamedoelwit. Een private-equity-speler is helemaal thuis in de wereld van financial engineering, maar hij rekent wel op het bestaande management om het veranderingstraject te realiseren. Dat is niet altijd even evident", weet Marc Herlant uit ervaring.

Ook op dat vlak staan de consultants van EY Parthenon de koper en het management bij. "Voor een private-equitytransactie hadden we een commerciële due diligence uitgevoerd waarbij we op zoek waren gegaan naar het opwaartse potentieel bij het overnamedoelwit. We hadden een zevental opties geïdentificeerd om de beoogde groei te re-



Stijn Spitaels, partner bij EY Strategy and Transactions

"Onze multidisciplinariteit is een enorme troef. Door een zelfde opportuniteit vanuit verschillende hoeken te bekijken, kom je vaak tot nieuwe inzichten."

Stijn Spitaels

aliseren. Het management heeft toen een viertal pistes zelf uitgevoerd, van de private-equityspeler mochten we dieper ingaan op de andere opportuniteiten. Zo kregen we de opdracht om de nieuwe digitale strategie op te zetten en uit te voeren. Wel altijd in onderling overleg met het management", vertelt Stijn Spitaels.

"Dit voorbeeld illustreert nog eens de unieke positie van EY Parthenon", reageert Marc Herlant. "We hebben niet alleen de analytische kracht, maar ook de expertise en de communicatieve skills om van een private-equitydeal een succesverhaal te maken."

## OVER EY PARTHENON:

EY Parthenon ontstond in 2014 door de samenvoeging van Parthenon Group en EY. De fusiegroep adviseert het topmanagement van vooraanstaande bedrijven en organisaties in Europa, de Verenigde Staten, Azië en Australië bij hun strategische vraagstukken. Op vandaag heeft EY Parthenon meer dan 40 kantoren in 22 landen waar samen ruim 6500 professionals aan de slag zijn.

[marc.herlant@parthenon.ey.com](mailto:marc.herlant@parthenon.ey.com) - [stijn.spitaels@parthenon.ey.com](mailto:stijn.spitaels@parthenon.ey.com)  
[www.ey.com/parthenon](http://www.ey.com/parthenon)