

# ARCUSplus: gerichte ondersteuning bij acquisitie

**Veel gemeenten worstelen met het professionaliseren en organiseren van hun marketing en acquisitie. De focus ontbreekt, of de tijd. Of er is te weinig budget en mankracht. Ook acteert men vaak ad hoc bij een urgent probleem. Adviesbureau ARCUSplus ondersteunt steeds meer gemeenten bij hun acquisitie op basis van een scherp bepaalde focus. Partners in ARCUSplus zijn Peije Bruil en Paul Kleijne: “Wij hebben aan opdrachtgeverszijde gewerkt en kunnen goed inschatten wat gemeenten nodig hebben.”**

**A**RCUSplus is partner van nationale, regionale en gemeentelijke overheden in binnen- en buitenland bij het professionaliseren en organiseren van hun marketing en acquisitie. “Dit bereiken wij door het vormgeven van een sterke strategie. Plus de directe inzet van de juiste, krachtige instrumenten om nieuwe bedrijvigheid aan te trekken en bestaande vestigers te behouden”, aldus Peije Bruil en Paul Kleijne. “Hiermee wordt ad hoc beleid – dat reageert op een incident – vervangen door een structurele,

**BETERE ACQUISITIE? WAAROM HET STEEDS NIET LUKT...**

*“Er moet een acquisitiedesk komen!”*

pro-actieve acquisitie-aanpak. Van planvorming tot en met het inbedden van processen en procedures tot en met zelfs het coachen en trainen van acquireurs en accountmanagers.” Gemeentelijke opdrachten voor ARCUSplus komen vaak rechtstreeks voort uit college-akkoorden waarin het aantrekken van bedrijven een speerpunt is.

## **Focus aanbrengen in gemeentelijke acquisitie**

ARCUSplus werkt vooral veel met gemeenten, provincies maar ook ontwikkelingsmaatschappijen die de economische ambitie hebben om meer bedrijvigheid aan te trekken. “Dit is voor gemeenten doorgaans een onbekende zoektocht. Wat ook speelt, is dat deze acquisitie ‘er nog even bij moet’, naast een toch al overvolle agenda. Die slag helpen wij hen effectiever en professioneler te maken. Door allereerst een heldere acquisitiefocus aan te brengen. In welke sectoren staat de gemeente sterk? En hoe kunnen we die focus benoemen? In welke van deze sectoren bestaat vestigingsdynamiek, die vervolgens met acquisitie gericht kan worden benaderd? Daartoe gebruiken we een scan die wij hebben opgesteld op basis van onze jarenlange ervaring. We houden de klant hiermee als het

ware een spiegel voor”, stellen Peije en Paul. Belangrijk hierbij is ook: is de basis, zoals het accountmanagement, het product (bijvoorbeeld de te verkopen kavels) en de promotie op orde? Vaak ontbreekt hier nog het een en ander aan! Dit is een belangrijke eerste stap in het professionaliseringsproces van bedrijvenacquisitie.” Peije en Paul illustreren dit met een concreet voorbeeld: “Stel, een gemeente heeft een sterk ontwikkelde biobased cluster, maar er bewegen niet veel bedrijven in deze markt als het gaat om herhuisvesting. Dan levert pro-actieve acquisitie in een dergelijke markt op korte termijn niet veel resultaten op.”

**BETERE ACQUISITIE? WAAROM HET STEEDS NIET LUKT...**

*“Het niet delen van kennis en informatie.”*

seringsproces van bedrijvenacquisitie.” Peije en Paul illustreren dit met een concreet voorbeeld: “Stel, een gemeente heeft een sterk ontwikkelde biobased cluster, maar er bewegen niet veel bedrijven in deze markt als het gaat om herhuisvesting. Dan levert pro-actieve acquisitie in een dergelijke markt op korte termijn niet veel resultaten op.”

## **Acquisitie op basis van doelgericht activiteitenplan**

Gesprekspartners van ARCUSplus zijn vooral afdelingen EZ, wethouders, sectorhoofden of ambtelijk beleidsmakers. “Zij hebben de opdracht de acquisitie op te starten



### **Vrijblijvende kennismaking**

U kunt vrijblijvend kennismaken met ARCUSplus door te starten met een gezamenlijke verkenning van kansen en mogelijkheden. Voor meer informatie kijkt u op [www.arcusplus.com](http://www.arcusplus.com).

of te verbeteren. Vaak vanuit een wirwar van wensen, ambities en verzoekjes. Soms zijn er wel meer dan tien potentiële speerpuntsectoren waarop men zich wil richten! Vervolgens helpen wij hen de juiste wegen te bewandelen en instrumenten aan te reiken bij de uitvoering van dit plan. We ontwikkelen hiervoor

**BETERE ACQUISITIE? WAAROM HET STEEDS NIET LUKT...**

*“Je wordt geleefd door de waan van de dag.”*

een doelgerichte strategie, organisatie en activiteitenplan, voorzien van een realistische planning en kostenplaatje. ARCUSplus onderscheidt zich daarbij door alle hiervoor benodigde disciplines centraal geregisseerd aan te bieden. Van eerste strategievorming tot en met ondersteuning aan gemeenten die hun economische ambitie vervolgens uitvoeren op basis van ons concreet advies.”

**Grote behoefte aan praktische ondersteuning en concrete resultaten**

“Er is in de markt een grote behoefte aan deze praktische ondersteuning en bieden die ook. Want een acquisitieplan maken is één, maar dit gecontinueerd en daadwerkelijk uitvoeren met de juiste producten is een belangrijke stap twee. De push die dit nodig heeft, kunnen wij ook bieden”, vullen Paul en Peije aan. Zij geven voorbeelden van de praktische ondersteuning hierin: “Wij kunnen de gemeente in kwestie introduceren in relevante netwerken. Wij overzien én kennen het complete veld van relevante spelers en kunnen de gemeenten daarover adviseren. Evenzogoed kunnen we heldere proposities formuleren en de acquireurs die hiermee aan de slag gaan, begeleiden.” Daarbij komt: de gemeenten die ons inschakelen, krijgen rechtstreeks met ons te maken en niet met onbekende collega’s of een heel apparaat daarachter. Dat schakelt sneller.”

Onderdeel	‘Best in class’ = wat is echt nodig voor succesvolle M&A?
Strategie/focus	Duidelijke, goed onderbouwde keuzes voor doelgroepen/speerpunten en lange termijn
Plan	Operationeel, realistisch plan van aanpak (SMART), met focus en taakverdeling
Capaciteit	Voldoende professionele capaciteit beschikbaar voor de uitvoering acquisitie, marketing en accountmanagement
Uitvoering	Medewerkers kunnen zich echt voor 100% richten op hun kerntaken
Budget	Voldoende en meerjarig budget vrijgemaakt (in overeenstemming met het plan)
Draagvlak	Intern en extern draagvlak (politiek, (beleids-)afdelingen, bedrijfsleven)
‘Rode loper’ & ‘soft landing’	Juiste attitude en hoog servicelevel bij faciliteren van ondernemers(vragen)
Propositie	Het kunnen leveren van het juiste aanbod voor de doelgroepen en goede communicatie hiervan
Partnerships	Weten wie relevante partners zijn en hier samenwerking mee zoeken
Registratie	Duidelijke registratie van inspanningen, resultaten en klantcontacten

**Enkele voorbeelden: Nieuwegein en Dordrecht**

ARCUSplus was bijvoorbeeld succesvol met de gerichte acquisitie voor het bedrijventerrein Het Klooster in Nieuwegein. “We hebben onder andere geadviseerd het bestemmingsplan flexibeler te maken, het interne verkoopproces te optimaliseren en gaven een boost aan de verkoop via een concreet actieplan dat nu wordt uitgevoerd door de accountmanagers. Inmiddels is de locatie zo succesvol dat de grote kavels zo goed als uitverkocht zijn.” Een vergelijkbaar advies is recent uitgebracht voor de locatie Businesspark Amstelwijck in Dordrecht.

**BETERE ACQUISITIE? WAAROM HET STEEDS NIET LUKT...**

*“Er zit helemaal niets in onze rugzak.”*

Op basis van een marktanalyse heeft het College besloten het programma en de vestigingscondities aan te passen en de acquisitie te intensiveren. Hiermee moet het mogelijk worden aan de uitgifte een boost te geven.

**Volop ervaring aan opdrachtgeverszijde**

Partners Peije Bruil en Paul Kleijne deden, voordat zij ARCUSplus oprichtten, veel praktische ervaring op met de materie waarover zij nu adviseren. Zo was Peije actief bij de Brabantse Ontwikkelings Maat-

**BETERE ACQUISITIE? WAAROM HET STEEDS NIET LUKT...**

*“We hebben slechts 0,2 fte. beschikbaar.”*

schappij (BOM) en de Stec groep. Paul werkte eerder bij het Netherlands Foreign Investment Agency (NFIA) en was intensief betrokken bij het goed laten landen in regio’s en gemeenten in Nederland van buitenlandse bedrijven. “We weten hoe het is om te acquireren en op deuren te kloppen. We hebben allebei met de poten in de klei gestaan en zijn beiden acquireur geweest. We zien door onze ervaring waar zowel de kansen als knelpunten liggen en kunnen daar vanuit ARCUSplus pro-actief op adviseren en anticiperen. En: de klant krijgt een plan dat we ook zelf zouden kunnen uitvoeren.”