

De term sheet komt binnen om negen uur op een vrijdagavond, en het bedrag voelt als bewijs dat je won. Niemand heeft de andere geïnteresseerde partijen in kaart gebracht, niemand heeft een walk-away opgeschreven, en de governance-clausule die vanavond onbelangrijk lijkt, wordt bij de volgende ronde ineens materieel. Zes maanden later gaat de spijt nooit over het bedrag in de kop. Het gaat over de bestuurszetel die je te goedkoop weggaf en het relatiekapitaal dat je in de haast verspilde.

De reflex is harder duwen of sneller toegeven: elke voorwaarde als een nulsomgevecht behandelen, of het eerste geloofwaardige bod als het beste zien. Allebei zijn reactief, en allebei laten waarde liggen, want allebei beginnen pas nadat de tegenpartij de kaart al heeft getekend.

Dit boek behandelt de deal als een ontworpen systeem, niet als een gevecht of een hofmakerij. De Deal Architect introduceert het PACT-raamwerk (Prepare the terrain, Align interests before positions, Concede strategically, Trade value rather than price): vier bewegingen waarmee je de uitkomst vormgeeft voordat je de kamer binnenloopt.

Je leert om:

- Een BATNA te bouwen terwijl de deal nog mogelijk is, niet die je ontdekt als hij klappt.
- De informatiekaart te tekenen (wat ik weet, wat zij weten, wat niemand weet) en te beslissen welke asymmetrieën je sluit, benut of open laat.
- Een term sheet te lezen als het eerste operationele akkoord, waarin elke clausule jarenlang macht verdeelt.
- Een walk-away te schrijven als één vooraf vastgelegde zin die de adrenaline van de kamer niet kan overrulen.
- De vier bewegingen om te zetten in een herhaalbaar protocol dat je team bij elke deal met hoge inzet draait.

Het resultaat is een discipline die zich opstapelt: je loopt elke kamer binnen met een kaart, je beschermt de optionaliteit die na de handtekening telt, en je loopt sterker weg, of de deal nu doorgaat of niet. Het is geschreven voor de operator die je bent wanneer het bod binnenkomt en de voorwaarden aan jou zijn.

---

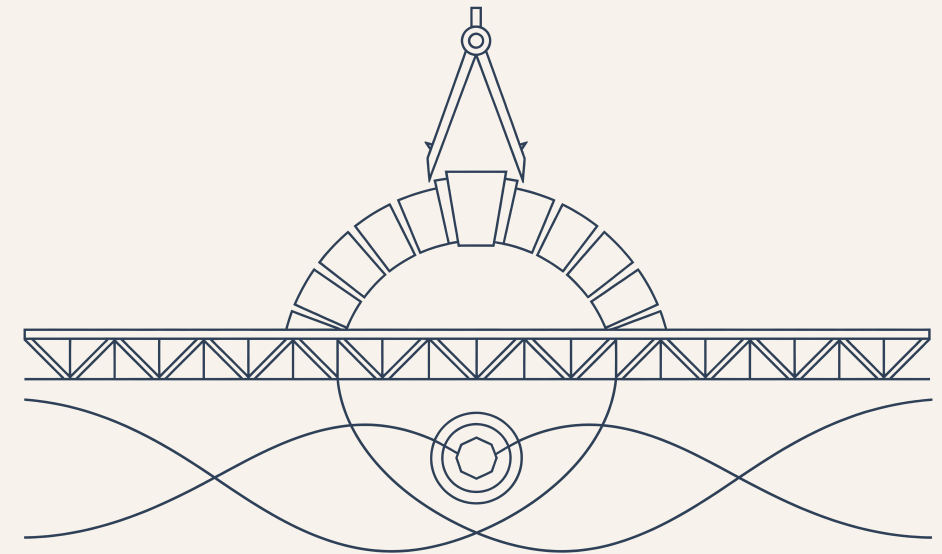
### **drs. Len P. van der Hof**

Hij bouwt besturingssystemen voor het strategische zelf. Behandelt ondernemerschap, AI en machine learning, marketing, filosofie, psychologie en gezondheidsoptimalisatie als één engineeringprobleem. MSc in Strategic Entrepreneurship, Rotterdam School of Management, Erasmus Universiteit.

---

# De Deal Architect

Ontwerp deals met hoge inzet die waarde creëren en optionaliteit beschermen



**Len P. van der Hof**

*Systems for the Strategic Self*