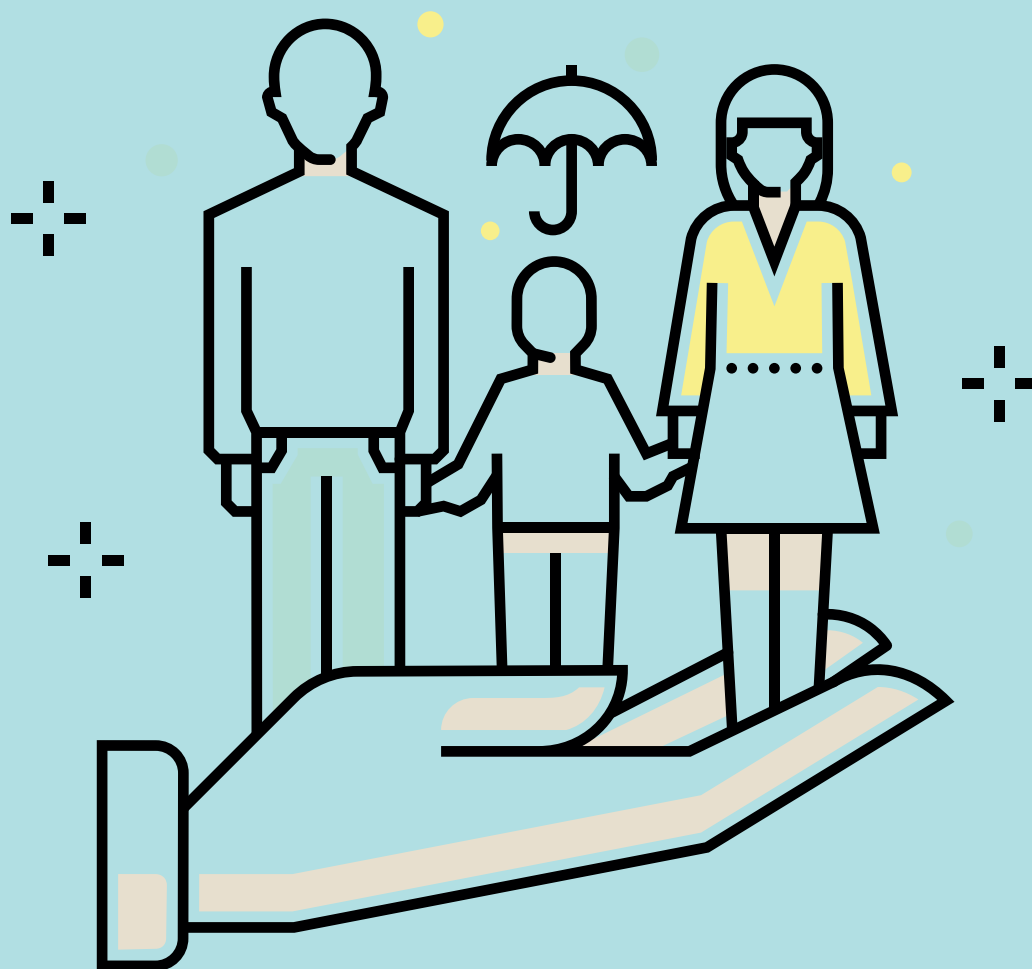


Overnameadviseurs  
die de verzekeringsmarkt  
door en door kennen.

Sinds 1998

**BHB**

BHB Dullemond



# Overnamemonitor

## Verzekeringsmarkt

**Verzekeringsintermediair  
komt in nieuwe fase terecht**

**H2-2021**

Maart 2022

## Exclusieve uitgave BHB Dullemond

De Overnamemonitor Verzekeringsmarkt H2-2021 ("Overnamemonitor") betreft een exclusieve uitgave van BHB Dullemond. Deze Overnamemonitor is vervaardigd door BHB Dullemond op basis van openbaar beschikbare informatie en onze eigen marktkennis en tracht een zo compleet mogelijk beeld te geven van de overnames binnen de verzekeringsmarkt. Desondanks is het mogelijk dat de informatie geheel of ten dele achterhaald, incompleet of niet (langer) correct is.

BHB Dullemond aanvaardt geen aansprakelijkheid voor schade als gevolg van welk gebruik dan ook van de aangeboden informatie in de Overnamemonitor (via de website van BHB Dullemond of anderszins) verkregen. Aan de inhoud van de aangeboden informatie in de Overnamemonitor kunnen tevens geen rechten worden ontleend.

Het auteursrecht van de Overnamemonitor berust bij BHB Dullemond. Alle rechten voorbehouden.

*Voor meer informatie kunt u altijd contact met ons opnemen.*

|              |                                        |
|--------------|----------------------------------------|
| Uitgave      | BHB Dullemond overnames en advies B.V. |
| Redactie     | Wouter van Oversteeg, Rens Weerink     |
| Eindredactie | Jorg Quapp                             |
| Vormgeving   | Wim Jansen Design                      |
| Publicatie   | Maart 2022 • Eerste Druk               |

**“Recordjaar:  
transactievolume  
2021 gaat richting  
€ 2 miljard.”**

# Introductie



*Michel van den Hoek en Pim Anderegg*

De Overnamemonitor Verzekeringsmarkt is een exclusieve uitgave van BHB Dullemond. Het betreft een halfjaarlijks onderzoek waarin een compleet beeld wordt gegeven van alle overnames en acquisities in de verzekeringsmarkt.

Middels deze Overnamemonitor wordt ook inzicht verkregen in diverse trends zoals prijsvorming, verschuivingen en nieuwe toetreders in de markt. De cijfers en trends weergegeven in de Overnamemonitor zijn bedoeld ter bevordering van de transparantie en inzicht in de huidige én toekomstige ontwikkelingen van het intermediair, volmachtbedrijven en de verzekeringsmarkt als geheel. In deze Overnamemonitor wordt gekeken naar de ontwikkelingen binnen het verzekeringsintermediair over de tweede helft van 2021. Ook worden de ontwikkelingen over 2021 als geheel besproken.



**ONTWIKKELINGEN 2021**

# Voorwoord door Jorg Quapp

## **Verzekeringsintermediair komt in nieuwe fase terecht: transactievolume 2021 gaat richting € 2 miljard**

Zoals de titel van deze Overnamemonitor al aanduidt komt het verzekeringsintermediair in een nieuwe fase terecht. Een fase waarin de nadruk verschuift van het voornamelijk actief acquireren naar het consolideren en integreren van de geacquireerde ondernemingen.

Wat steeds meer opvalt is dat de achterliggende partijen een stempel drukken op de richting waarin de geacquireerde ondernemingen zich ontwikkelen. Dit toont zich in verschillende waardestrategieën die binnen het intermediair gehanteerd worden. Tevens zijn er verschillen waarneembaar in oriëntatie tussen het intermediair in eigendom van financiële aandeelhouders (bijvoorbeeld private equity) en het intermediair met een strategische aandeelhouder (bijvoorbeeld verzekeraars).

De interesse van kopers blijft onverminderd groot en er is nog steeds sprake van een echte verkopersmarkt. Dit is niet alleen het gevolg van het strategische belang van het intermediair maar is in 2021 ook gestuwd door macro economische ontwikkelingen. In de laatste hoofdstukken van deze Overnamemonitor Verzekeringsmarkt zullen we nader op deze ontwikkeling ingaan en de verwachtingen voor de komende jaren uiteenzetten.

**Overnameadviseurs  
die de verzekeringsmarkt  
door en door kennen.**

Sinds 1998

**BHB**

*BHB Dullemond*



*Jorg Quapp*

# Inhoudsopgave

Hoofdstuk 1

**Voorwoord**

6

Hoofdstuk 2

**Private Equity zorgt voor internationale oriëntatie**

10

Hoofdstuk 3

**Ontwikkelingen bij top 100 spelers**

14

Hoofdstuk 4

**Consolidatie leidt tot verschuiving strategieën**

20

Hoofdstuk 5

**Impact macro economische ontwikkelingen in 2021**

24

Hoofdstuk 6

**Verwachtingen voor 2022 en verder**

26

Hoofdstuk 7

**Verantwoording**

28

**Overnameadviseurs  
die de verzekeringsmarkt  
door en door kennen.**

Sinds 1998

# BHB

BHB Dullemond



*Michel van den Hoek, Elly de Graaf, Thomas van Heiningen en Charlotte Reintjes*

## Hoofdstuk 2

### Private Equity zorgt voor internationale oriëntatie

Zoals gemeld in eerdere overnamemonitoren begeven zich steeds meer private equity partijen op de markt van het verzekeringsintermediair. Denk hierbij aan partijen zoals Söderberg & Partners met KKR en TA Associates, Alpina Group (Heilbron Groep/Voogd & Voogd) met Five Arrows, Quintes met Aquiline, You Sure met IK Partners en Klap met Nedvest.

Deze partijen vinden veelal hun oorsprong buiten Nederland en brengen daarmee een internationale oriëntatie naar deze markt. Daar waar het intermediair in het verleden een sterke focus op de Nederlandse verzekeraars had, dragen de buitenlandse kapitaalverstrekkers bij aan een bredere focus waarbij er in toenemende mate over de grens (cross border) wordt gekeken. Dit resulteert niet alleen in een verbreding van het aanbod maar zorgt ook voor een mindere afhankelijkheid van het steeds beperktere aantal Nederlandse verzekeraars.

|                        | H2 2021       |      | H1 2021         |      |
|------------------------|---------------|------|-----------------|------|
|                        | Deal value    | %    | Deal value      | %    |
| 0 - 250.000            | € 11.331.000  | 2%   | € 12.620.000    | 1%   |
| 250.000 - 1.000.000    | € 29.253.000  | 4%   | € 22.706.000    | 2%   |
| 1.000.000 - 5.000.000  | € 58.890.000  | 8%   | € 50.940.000    | 5%   |
| 5.000.000 - 10.000.000 | € 44.330.000  | 6%   | € 105.050.000   | 9%   |
| > 10.000.000           | € 564.600.000 | 80%  | € 934.325.000   | 83%  |
| Totaal                 | € 708.404.000 | 100% | € 1.125.641.000 | 100% |

Tabel 1. Dealomvang per categorie

## Omvang markt

Over geheel 2021 is het totale transactievolume meer dan € 1,8 miljard. In de eerste helft van 2021 is de fusie tussen Voogd & Voogd en Heilbron Groep veruit de grootste transactie. In de tweede helft van het jaar is de grootste transactie de overname van Heinenoord door Nationale-Nederlanden met een transactiewaarde van circa € 380 miljoen. De stijging van het transactievolume in 2021 versus 2020 zit met name in de segmenten groter dan € 5 miljoen. Het transactievolume in de segmenten kleiner dan € 5 miljoen is in 2021 op een vergelijkbaar niveau als 2020.

Met deze transacties is 2021 een recordjaar qua overnames binnen het verzekeringsintermediair. Gezien het feit dat er meerdere grote intermediairs in portefeuille zitten bij private equity aandeelhouders, die op termijn altijd streven naar een verkoop, kunnen we bijna niet meer spreken van een eenmalig hoog transactievolume maar lijkt dit een structurele ontwikkeling te zijn.

|                        | H2 2020              |             | H1 2020              |             |
|------------------------|----------------------|-------------|----------------------|-------------|
|                        | Deal value           | %           | Deal value           | %           |
| 0 - 250.000            | € 15.340.000         | 6%          | € 13.416.750         | 6%          |
| 250.000 - 1.000.000    | € 25.420.000         | 10%         | € 20.637.250         | 9%          |
| 1.000.000 - 5.000.000  | € 61.920.000         | 23%         | € 60.300.000         | 28%         |
| 5.000.000 - 10.000.000 | € 71.250.000         | 27%         | € 47.700.000         | 22%         |
| > 10.000.000           | € 90.210.000         | 34%         | € 76.700.000         | 35%         |
| <b>Totaal</b>          | <b>€ 264.140.000</b> | <b>100%</b> | <b>€ 218.754.000</b> | <b>100%</b> |

Tabel 1. Dealomvang per categorie (vervolg)

## Hoofdstuk 2

|                        | H2 2021    |             | H1 2021    |             | H2 2020    |             | H1 2020    |             |
|------------------------|------------|-------------|------------|-------------|------------|-------------|------------|-------------|
|                        | Aantal     | %           | Aantal     | %           | Aantal     | %           | Aantal     | %           |
| 0 - 250.000            | 51         | 35%         | 51         | 38%         | 69         | 44%         | 61         | 47%         |
| 250.000 - 1.000.000    | 50         | 34%         | 35         | 26%         | 45         | 28%         | 38         | 29%         |
| 1.000.000 - 5.000.000  | 32         | 22%         | 24         | 18%         | 30         | 19%         | 22         | 17%         |
| 5.000.000 - 10.000.000 | 6          | 4%          | 15         | 11%         | 10         | 6%          | 6          | 5%          |
| > 10.000.000           | 8          | 5%          | 8          | 6%          | 4          | 3%          | 4          | 3%          |
| <b>Totaal</b>          | <b>147</b> | <b>100%</b> | <b>133</b> | <b>100%</b> | <b>158</b> | <b>100%</b> | <b>131</b> | <b>100%</b> |

Tabel 2. Aantal deals per categorie



**Overnameadviseurs  
die de verzekeringsmarkt  
door en door kennen.**

Sinds 1998

# BHB

*BHB Dullemond*

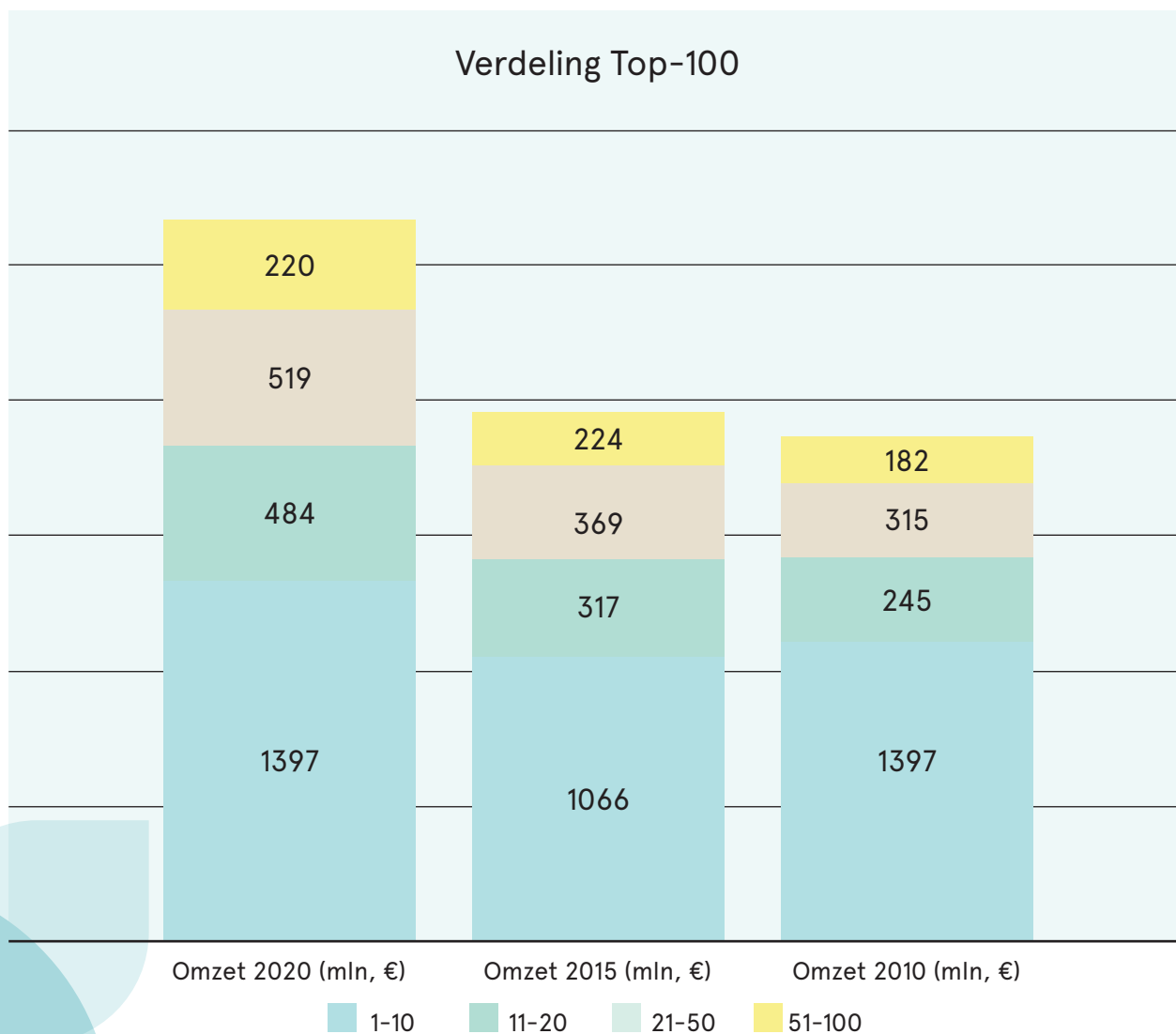


*Henny Kloppenburg en Rens Weerink*

# Hoofdstuk 3

## Ontwikkelingen bij top 100 spelers

De markt van het verzekeringsintermediair bestaat historisch gezien uit veel kleine, lokale spelers met een sterke afhankelijkheid van de grote verzekeraars. De afgelopen jaren is hier een kentering in ontstaan en is er sprake van een groter, georganiseerd intermediair waarbij er een duidelijke top 100 spelers identificeerbaar is, die een steeds groter deel van de markt voor haar rekening neemt.



Tabel 3. Verdeling omzet binnen top 100 voor 2020, 2015 en 2010. Bron AM Top 100

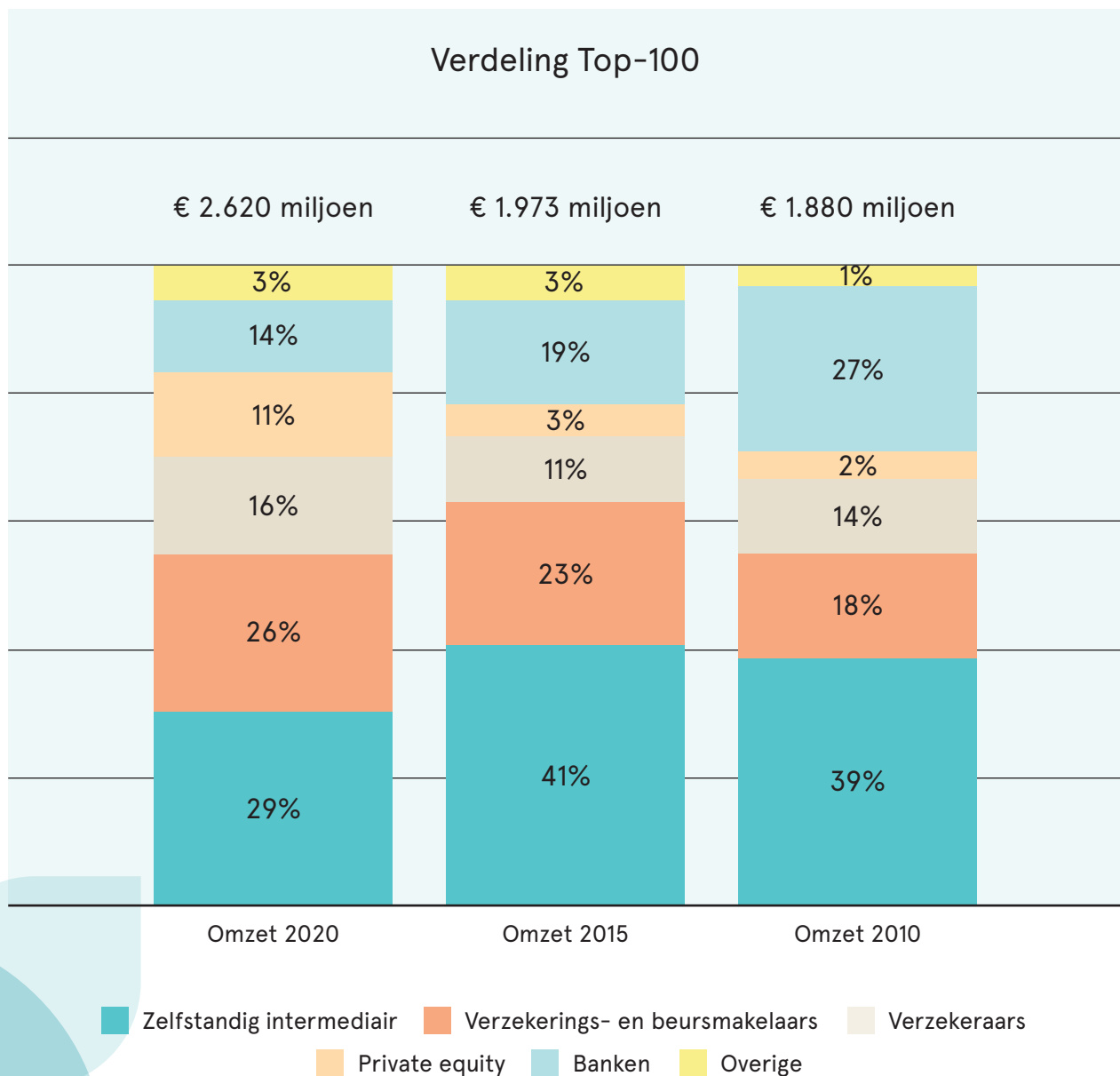
Binnen de top 10 is ook sprake van een duidelijke verschuiving. De Nederlandse banken zijn met uitzondering van de Rabobank uit de top 10 van intermediairs verdwenen. Daarvoor in de plaats zijn met name door private equity gesteunde bedrijven gekomen zoals Heilbron Groep, Voogd & Voogd en Söderberg & Partners. Ook het sterk groeiende Veldsink Groep is aan een duidelijke opmars bezig.

| 2020                     | 2015                       | 2010                     |
|--------------------------|----------------------------|--------------------------|
| AON Groep Nederland      | Rabobank                   | Rabobank                 |
| Rabobank                 | AON Groep Nederland        | AON Groep Nederland      |
| Regionale Univé Kantoren | Meeus Groep                | Regionale Univé Kantoren |
| Marsh                    | Regionale Univé Kantoren   | Meeus Groep              |
| ASR                      | Marsh                      | ABN AMRO Bank            |
| Veldsink Groep           | IAK Verzekeringen          | Zicht                    |
| Heilbron Groep           | Independer                 | IAK Verzekeringen        |
| Soderberg & Partners     | Zicht                      | Marsh                    |
| Voogd & Voogd            | ABN AMRO Bank              | ING Bank                 |
| Willis Tower Watson      | ING Bank Assurantiebedrijf | Aevitae Groep            |

Tabel 4. Top 10 partijen 2020, 2015 en 2010. Bron AM Top 100

## Hoofdstuk 3

Ook als wordt gekeken naar de omzetverdeling tussen de verschillende typen intermediairs in de top 100 lijkt er sprake van een verschuiving. Het aandeel van banken neemt jaar over jaar af, evenals het aandeel van zelfstandige intermediairs. Het aandeel van private equity en de (grotere) verzekeringsmakelaars & beursmakelaars neemt echter sterk toe.



Tabel 5. Verdeling omzet per type kantoor binnen top 100 voor 2020, 2015 en 2010.

Wat verder opvalt in de top 100 is dat een aantal spelers zich in de 'tweede groeifase' bevindt. Enkele voorbeelden hiervan zijn Heilbron Groep en Voogd & Voogd die met respectievelijk Capital A en Bencis hun eerste groeifase doormaakten en nu onder de naam Alpina Group met Five Arrows zich in de tweede ontwikkelfase bevinden. Een ander voorbeeld is You Sure dat eerst gesteund werd door Synergia, een Nederlandse private equity partij, maar inmiddels met IK Partners een grote internationale investeerder als aandeelhouder heeft. In dit kader is er ook Quintes dat nu wordt gesteund door het Aquiline maar voorheen Crestline en Dexteritas als financiële investeerders aan boord had.

In deze tweede groeifase zien we ook een tweedeling ontstaan in de achterliggende partijen. Aan de ene kant doordat partijen een echte financiële aandeelhouder (private equity) aan boord halen om te versnellen en aan de andere kant strategische kopers (verzekeraars) die instappen om hun eigen belang veilig te stellen. Een sprekend voorbeeld hiervan is Heinenoord dat met Qmulus de eerste groeifase doormaakte en nu is overgenomen door Nationale-Nederlanden.

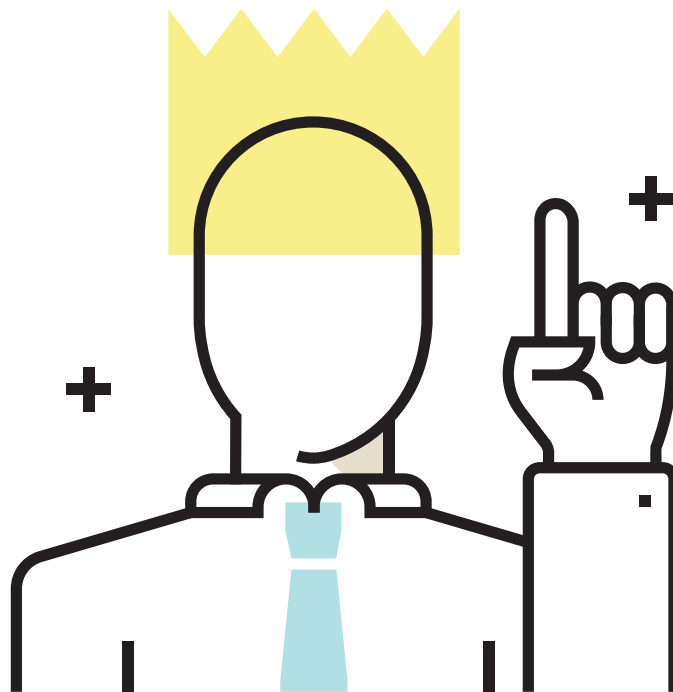
De grotere nog zelfstandige intermediairs zitten zeker niet stil. Wel is enige frustratie merkbaar bij deze partijen daar zij qua aanpak en biedingen minder makkelijk mee kunnen met de assertiviteit van de snelle groeiers. Een verschil is ook dat deze zelfstandige intermediairs nog meer op de lijn van Klantpartnerschap als strategie zitten (zie ook hoofdstuk 4 van deze Overnamemonitor).

## Hoofdstuk 3

### Outlook voor grotere intermediairbedrijven; wat wordt de volgende stap

Wanneer er naar de ontwikkeling van het intermediair wordt gekeken dan valt op dat de grootste spelers jaar op jaar toenemen in omvang. Een vraag die bij deze ontwikkeling opkomt is wat de volgende fase voor dit grote intermediair zal zijn. De spelers met achterliggende financiële partijen hebben veelal een duidelijke internationale focus. Doorgaans hanteren deze partijen een investeringshorizon van vijf tot zeven jaar waarbinnen er op een exit aangestuurd wordt. Met de huidige omvang van de grotere spelers kan worden gedacht aan een verkoop aan een strategische partij (bijvoorbeeld een verzekeraar), een nog grotere buitenlandse private equity partij of zelfs een beursnotering. Voor het intermediair dat al is geacquireerd door een strategische partij ligt een verkoop minder voor de hand.





## Leiders die de markt door en door kennen

De ontwikkelingen in de markt van het intermediair vragen om duidelijke sturing en leiderschap met kennis van de markt. Hierin is een belangrijke rol weggelegd voor ervaren managers en investeerders die beschikken over kennis en netwerk in deze specifieke markt. Deze ontwikkeling is tweeledig: i. de oud DGA's die na verkoop van hun organisatie aan de slag gaan bij de koper en een belangrijke rol spelen in de ontwikkeling van deze organisaties. ii. Private equity investeerders die na een succesvolle investering wederom instappen in het verzekeringsintermediair teneinde de opgedane kennis en ervaring te gelde te maken in hun nieuwe participatie. Enkele voorbeelden hiervan zijn Capital A met een investering in Domek en Newport Capital met een investering in Advitas.

## Consolidatie leidt tot verschuiving strategieën

Wanneer we het landschap in het verzekeringsintermediair bekijken dan valt het op dat er verschillende typen strategieën gehanteerd worden. De verschillende strategieën zijn elk duidelijk identificeerbaar in het intermediair, waarbij de nadruk op Waardemaximalisatie, Klantenpartnerschap en Productleiderschap nauw verbonden is met de achterliggende partijen binnen het landschap.

Waardemaximalisatie hoort voornamelijk bij de financieel georiënteerde eigenaren (veelal private equity partijen). Dit type aandeelhouder heeft doorgaans een investeringshorizon van vijf tot zeven jaar. Gedurende die periode heeft dit type aandeelhouder een niet aflatende focus op groei van het operationeel resultaat. Naast het doen van overnames is er ook veel aandacht om organisaties zodanig mogelijk in te richten dat de (verkoopbare) waarde wordt gemaximaliseerd.

De strategie Klantenpartnerschap is vooral een speerpunt bij het traditionele zelfstandige intermediair (lokale assurantietussenpersoon) waarbij de focus ligt op de persoonlijke relatie met de klant en de bijbehorende dienstverlening. Voor het kleinere, lokaal gewortelde intermediair blijft dit een beproefde manier om zich te onderscheiden van grotere spelers.

Productleiderschap is traditioneel gezien de kracht van de verzekeraars. Door met de beste verzekering (product) te komen wil de verzekeraar het intermediair en de klant aan zich binden. Wat opvalt is dat (het grotere) verzekeringsintermediair een steeds prominentere rol lijkt te spelen en in de zoektocht naar het beste product vaker over de grens kijkt.

Alhoewel dit gedeeltelijk ingegeven is door economische belangen (er valt veelal meer te verdienen bij buitenlandse risicodragers), zijn de mogelijkheden om bepaalde risico's onder te brengen en daarmee de klant beter te helpen groter in het buitenland. Door de toenemende omvang is het intermediair steeds beter in staat om zich in een sterke onderhandelingspositie te manoeuvreren.

Kortom, de mede door private equity gedreven toegenomen schaal-grootte en internationalisatie gaat hand in hand met meer focus voor Waardemaximalisatie en Productleiderschap. Kleinere spelers blijven veelal Klantenpartnerschap als strategie hanteren maar merken dat het steeds lastiger wordt om aan de steeds strenger wordende wet- en regelgeving te voldoen.

## **Verzekeraars op overnamepad**

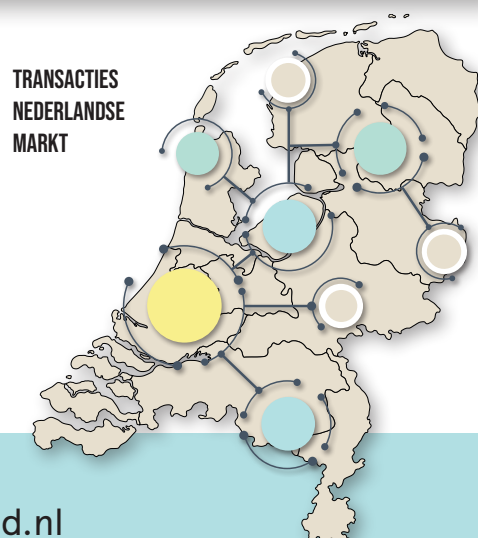
Door de consolidatieslag binnen het verzekeringsintermediair trachten verzekeraars hun positie veilig te stellen. Het meest sprekende voorbeeld hiervan is de overname van Heinenoord door Nationale-Nederlanden. Ook andere verzekeraars willen hun grip op het intermediair versterken. Voor ondernemers in het 'traditionele' - veelal kleinere - intermediair met een sterke focus op de klantrelatie, is het van belang om een lock in te voorkomen. Een te grote concentratie van risicodragers wordt gezien als kwetsbaarheid en is daarom drukkend op een eventueel te realiseren verkoopopbrengst.

# Hoofdstuk 4

Over het afgelopen halfjaar hebben er relatief veel transacties plaatsgevonden in de provincies Zuid-Holland, Noord-Brabant en Noord-Holland. De grootste dealwaarde over het afgelopen halfjaar ligt in de regio Limburg. Dit komt voornamelijk door enkele relatief grote overnames van Söderberg & Partners (Zuiderhuis en Summa Groep).

| Provincie     | H2 2021 |       | H1 2021 |       | H2 2020 |       | H1 2020 |       |
|---------------|---------|-------|---------|-------|---------|-------|---------|-------|
|               | Aantal  | Value | Aantal  | Value | Aantal  | Value | Aantal  | Value |
| Drenthe       | 1%      | 8%    | 3%      | 3%    | 1%      | 0%    | 5%      | 1%    |
| Flevoland     | 2%      | 0%    | 4%      | 1%    | 3%      | 0%    | 1%      | 0%    |
| Friesland     | 4%      | 4%    | 3%      | 1%    | 5%      | 2%    | 5%      | 2%    |
| Gelderland    | 9%      | 5%    | 12%     | 5%    | 15%     | 11%   | 17%     | 16%   |
| Groningen     | 4%      | 1%    | 1%      | 0%    | 5%      | 3%    | 1%      | 1%    |
| Limburg       | 9%      | 33%   | 8%      | 3%    | 8%      | 4%    | 8%      | 14%   |
| Noord-Brabant | 18%     | 8%    | 20%     | 46%   | 10%     | 6%    | 13%     | 8%    |
| Noord-Holland | 17%     | 23%   | 19%     | 14%   | 11%     | 47%   | 21%     | 37%   |
| Overijssel    | 7%      | 5%    | 6%      | 7%    | 8%      | 2%    | 10%     | 4%    |
| Utrecht       | 7%      | 5%    | 8%      | 4%    | 11%     | 4%    | 3%      | 5%    |
| Zuid-Holland  | 21%     | 8%    | 17%     | 14%   | 21%     | 21%   | 16%     | 11%   |
| Zeeland       | 0%      | 0%    | 1%      | 2%    | 1%      | 0%    | 1%      | 0%    |

Tabel 6. Overnames per provincie. (N.B. exclusief overname van Heinenoord en fusie Heilbron Groep/Voogd & Voogd)



Nog steeds betreft het grootste gedeelte van de transacties in de verzekeringsmarkt portefeuilleoverdrachten (zogenaamde activa/passivatransacties).

|               | H2 2021           |                 | H1 2021           |                 | H2 2020           |                 |
|---------------|-------------------|-----------------|-------------------|-----------------|-------------------|-----------------|
|               | Aantal (%)        | Value € miljoen | Aantal (%)        | Value € miljoen | Aantal (%)        | Value € miljoen |
| Portefeuille  | 108 (74%)         | 65              | 82 (62%)          | 42              | 97 (61%)          | 48              |
| Aandelen      | 38 (26%)          | 263             | 51 (38%)          | 333             | 62 (39%)          | 216             |
| <b>Totaal</b> | <b>146 (100%)</b> | <b>328</b>      | <b>133 (100%)</b> | <b>375</b>      | <b>159 (100%)</b> | <b>264</b>      |

Tabel 7. Verdeling portefeuille- en aandelentransacties (exclusief overname van Heinenoord en fusie Heilbron Groep/Voogd & Voogd)

Alhoewel 72% van de overnames besloten vennootschappen betreffen zijn deze wel verantwoordelijk voor bijna 95% van het dealvolume. Bij de resterende 5% van de markt is te zien dat overnames waarin een vennootschap onder firma (vof) betrokken is, significant groter zijn dan overnames waarbij het om eenmanszaken gaat. Terwijl twee maal zo veel eenmanszaken hun portefeuille overdroegen ten opzichte van vof's is het dealvolume immers maar circa 25% groter.

| Rechtsvorm    | H2-2021    | %           | Deal value € miljoen | %           |
|---------------|------------|-------------|----------------------|-------------|
| B.V.          | 105        | 72%         | 310                  | 94%         |
| Eenmanszaak   | 28         | 19%         | 10                   | 3%          |
| V.O.F.        | 13         | 9%          | 8                    | 2%          |
| <b>Totaal</b> | <b>146</b> | <b>100%</b> | <b>328</b>           | <b>100%</b> |

Tabel 8. Overnames per rechtsvorm (exclusief overname van Heinenoord en fusie Heilbron Groep / Voogd & Voogd)

# Hoofdstuk 5

## Impact macro economische ontwikkelingen in 2021

Naast ontwikkelingen in de markt van het verzekeringsintermediair hebben ook macro economische ontwikkelingen impact op het intermediair als geheel en daarmee op de transacties in deze sector.

In 2021 waren er een aantal macro economische trends waarneembaar. Zo is de rente gedurende het gehele jaar laag gebleven en de economie is krachtig teruggeveerd na de terugval door de uitbraak van de coronapandemie. Dit heeft geresulteerd in een historisch lage werkloosheid (bron: CBS) en een sterke stijging van activaprijzen (bijvoorbeeld de huizenmarkt). Deze macro economische ontwikkelingen zijn tevens terug te zien in het overnamesentiment.

Het intermediair is ook tijdens de coronapandemie een robuuste bedrijfstak gebleken. Er is namelijk sprake van goed voorspelbare geldstromen waardoor deze bedrijven gemakkelijk financieerbaar zijn. Lage rente en de grote hoeveelheid geld die er beschikbaar is bij private equity (zogenaamd 'dry powder') maakt dat partijen bereid zijn om steeds agressiever te bieden op financieel gezonde bedrijven met betrouwbare geldstromen.



## **Werknemersparticipatie**

Door de krapte op de arbeidsmarkt kampt ook het verzekerings-intermediair met personeelstekorten. Door deze schaarste zijn overnames waarbij er ook personeel overgenomen kan worden interessanter. Steeds vaker zien wij in transacties dat ook het personeel of management wordt gebonden aan de onderneming. In kleinere transacties zien we dat personeel middels werknemersparticipaties meedeelt in de winst van de onderneming. Bij grotere transacties wordt er een aandelenbelang gereserveerd om het zittende management te binden.

## **Renteontwikkelingen**

De afgelopen jaren heeft de zeer lage (zelfs negatieve) rente het aantrekken van extern kapitaal zeer goedkoop gemaakt. Voor acquirerende partijen in het intermediair is het hierdoor zeer goedkoop geweest om overnames met schuld te financieren. Eventuele rentestijgingen zouden zich kunnen vertalen in een lagere betalingsbereidheid van financiële kopers omdat de over te nemen bedrijven minder schuld kunnen dragen.

# Hoofdstuk 6

## Verwachtingen voor 2022 en verder

Tegen de achtergrond van een economisch zeer onzekere situatie vanwege de inval van Rusland in Oekraïne is het niet gemakkelijk om uitspraken te doen over de markt. Dat gezegd hebbende verwachten wij dat de markt zich zal blijven doorontwikkelen.

De consolidatie van het intermediair zal onverminderd doorgaan. Door de gestegen multiples van de laatste jaren zien we dat steeds meer ondernemers in de verleiding komen om het gesprek aan te gaan over de verkoop van hun bedrijf.

Daarnaast zou de komende jaren ook een mogelijke exit kunnen spelen bij een aantal ondernemingen in portefeuille bij private equity investeerders. Dit biedt kansen omdat de kaarten in de markt opnieuw zullen worden geschud. Voor de Nederlandse verzekeraars is dit een belangrijke mogelijkheid om de positie in het distributiekanaal te beschermen en eventuele buitenlandse concurrenten buiten de deur te houden.

Ook hebben we de laatste jaren gezien dat er meer buitenlandse intermediairs in Nederland actief zijn geworden. Acrisure uit de Verenigde Staten en PIB Group uit het Verenigd Koninkrijk hebben de Nederlandse markt betreden via overnames van respectievelijk Raetsheren en Light Insurance. Ook zien we dat Howden Group recent een kantoor heeft geopend. Het zou ons niet verbazen als ook dergelijke buitenlandse intermediairs hun positie op de Nederlandse markt zullen proberen te versterken via overnames.

**Overnameadviseurs  
die de verzekeringsmarkt  
door en door kennen.**

Sinds 1998

# BHB

*BHB Dullemond*



*Edwin Bosma*

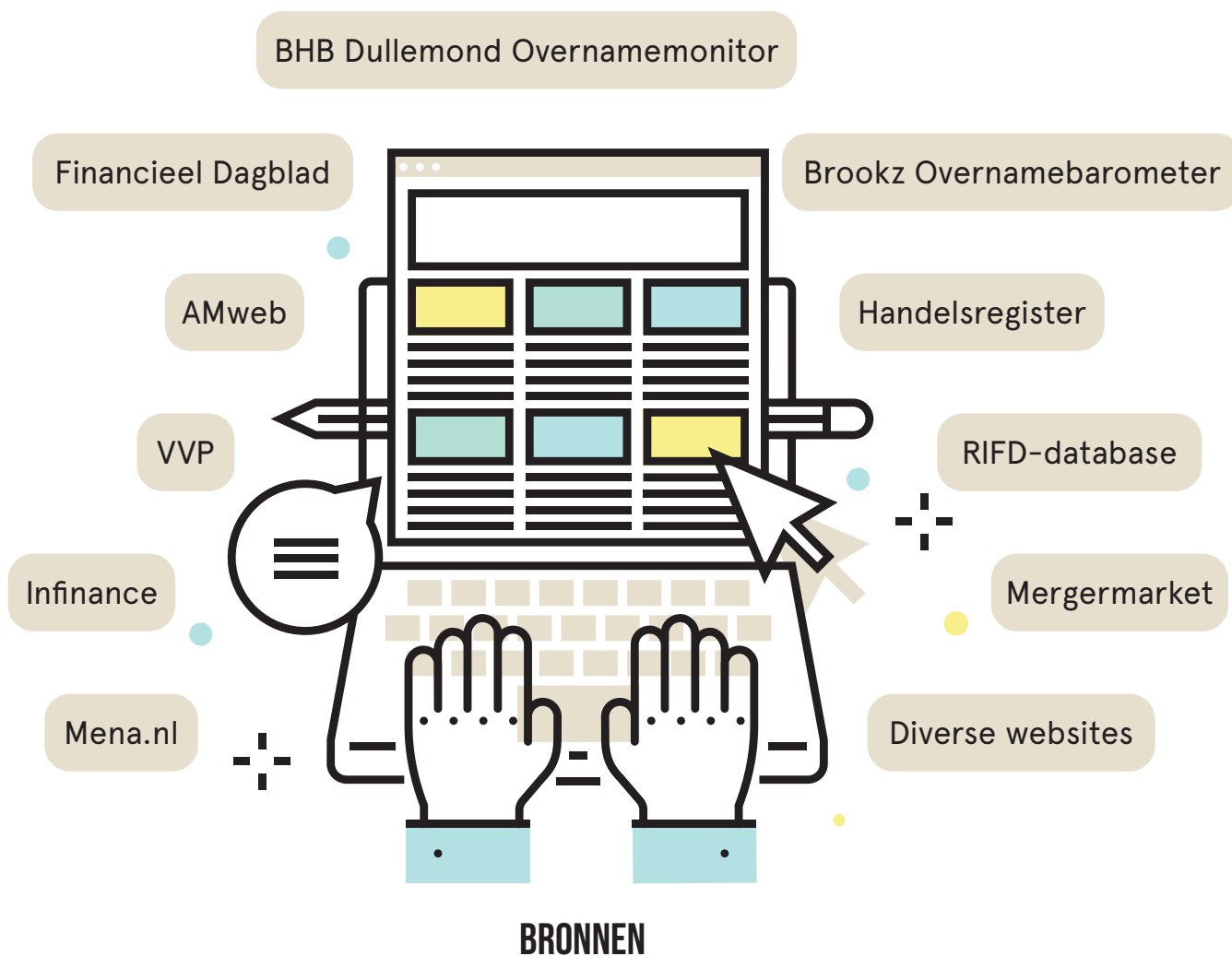
# Hoofdstuk 7

## Verantwoording

Een overname is in deze Overnamemonitor gedefinieerd als bedrijfs-overname door een andere partij die juridisch en familierechtelijk niet verbonden was met de partij die overdraagt. Bedrijfsopvolging in de familie en management buy outs worden derhalve niet meegenomen. Er zijn drie soorten overnames: volledige aandelenoverdracht, portefeuilleoverdracht en deelnemingen (veelal door private equity). Fusies worden meegenomen onder de aandelenoverdrachten.

Transacties worden gesignaleerd aan de hand van het Handelsregister doordat aandeelhouders, AFM-inschrijvingen, handelsnamen, bestuurders en/of beleidsbepalers zijn gewijzigd. Aanvullend is in openbare publicaties (o.a. beschikbaar via websites) gecontroleerd of inderdaad sprake is van een overname en wat in een dergelijk geval de overnamedatum was.

Vanuit de RiFD-database (Ratinginstituut Financieel Dienstverleners) is het aantal FTE (veelal beschikbaar vanuit het jaarverslag) van de verkopende partij toegevoegd. Dit is gebruikt voor het inschatten van het dealvolume. Op basis van het aantal FTE is de omzet geschat evenals de ebitda. Hoe groter het kantoor, hoe hoger de factor maal de ebitda, waarop de dealwaarde is gebaseerd. Vervolgens hebben wij correcties doorgevoerd op basis van onze benchmark. Daarna is er ontdubbeld voor wat betreft fusies. Verdwenen adviseurs, veelal eenmanszaken, vallen in de categorie (portefeuille)overdracht tot € 250.000. Deze zijn voor 70% meegenomen, omdat er ook adviseurs zonder portefeuille met waarde zijn gestopt. Denk hierbij aan hypotheekportefeuilles en liquidaties.



# Over BHB Dullemond

## Wij zijn een onafhankelijk kompas in elk overnameproces

Al 24 jaar werken wij voor ondernemers en bedrijven o.a. in de financiële dienstverlening. Door deze ervaring hebben wij elke situatie voorbij zien komen en kunnen wij ook u helpen de juiste keuzes te maken voor u én uw bedrijf. Wij zijn de M&A-specialist in vijf nichemarkten: assurantie- en volmachtenkantoren, makelaarskantoren OG & BOG, hypotheekadviesbureaus, arbodienstverleners en accountants- en administratiekantoren.

Wij kennen deze nichemarkten door en door, met betere verkoopopbrengsten als resultaat. Tevens beschikken wij over een groot netwerk, waardoor wij altijd de beste koper of verkoper voor onze klanten vinden. Ons team bestaat uit achttien overnamespecialisten en is deskundig op het gebied van bedrijfswaardering, fusies, overnames en juridisch advies.

Gestoeld op de kennis en visie van ons multidisciplinaire team, een breed netwerk, gedegen voorbereiding en een strakke tijdsplanning, zijn wij een onafhankelijk kompas in elk proces.



**Overnameadviseurs  
die de verzekeringsmarkt  
door en door kennen.**

Sinds 1998

**BHB**

*BHB Dullemond*



*Marnix Jaquet, Edwin Bosma, Wouter van Oversteeg en Jorg Quapp*

**Overnameadviseurs  
die de verzekeringsmarkt  
door en door kennen.**

Sinds 1998



*BHB Dullemond*

### **Contact**

BHB Dullemond overnames en advies B.V.

Korte Brinkweg 37c

3761 EC Soest

Telefoon 033 480 5482