

Overnameadviseurs
die de verzekeringsmarkt
door en door kennen.

Sinds 1998

BHB

BHB Dullemond

25
YEARS



Overnamemonitor

Verzekeringsmarkt

**Vol gas
het nieuwe jaar in**

H2-2023

Maart 2024

**Pocket
Edition**

Exclusieve uitgave BHB Dullemond

De Overnamemonitor Verzekeringsmarkt H2-2023 ("Overnamemonitor") is een exclusieve uitgave van BHB Dullemond. Deze Overnamemonitor is vervaardigd door BHB Dullemond op basis van publiek en niet publiek beschikbare informatie 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 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

Eindredactie Jorg Quapp

Vormgeving Wim Jansen Design

Publicatie Maart 2024 · Eerste druk

**“I would like
to die on Mars.
Just not on
impact.”**

Elon Musk

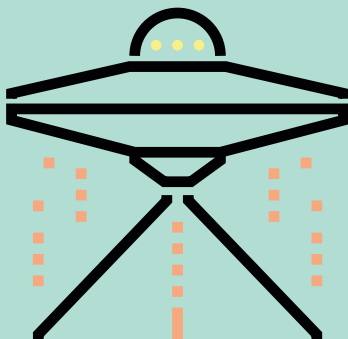
Introductie



Lisette van Gils en Henny Kloppenburg

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

Middels deze Overnamemonitor wordt ook inzicht verkregen in diverse trends zoals prijsvorming, ontwikkelingen en nieuwe toetreders tot de markt. De cijfers en trends weergegeven in de Overnamemonitor zijn bedoeld ter bevordering van de transparantie en het inzicht in de huidige én toekomstige ontwikkelingen van het intermediair, volmachtbedrijven en de verzekeringsmarkt als geheel. In deze Overnamemonitor wordt gekeken naar de ontwikkelingen op het gebied van overnames binnen het verzekeringsintermediair over de tweede helft van 2023 en 2023 als geheel. Naast statistieken over de overnamemarkt komen diverse marktontwikkelingen en verwachtingen voor de toekomst aan bod.



Voorwoord door Jorg Quapp

Op de voorkant van deze Overnamemonitor staat de 'luchtschroef' die Leonardo da Vinci in 1471 ontwierp. Vier eeuwen later maakten de broers Wright de eerste bemande vlucht en weer honderd jaar later heeft vliegen de wereld veranderd. Grote ambities en ideeën vergelijkbaar met Da Vinci's luchtschroef dienen zich aan met Musk's ambities om naar Mars te kunnen reizen. Veelal ligt een hang naar het onbekende ten grondslag aan deze ambities, maar soms is het ook de competitie met anderen die een grote leap voorwaarts afdwingt.

Het afgelopen jaar hebben we stevige veranderingen in de aandeelhoudersstructuren van grote intermediairbedrijven gezien. Alhoewel de impact op de dagelijkse gang van zaken hiermee beperkt lijkt, zal dit wel degelijk invloed hebben op deze organisaties én ook op de andere spelers in de markt. Wanneer alle partijen om je heen in beweging komen dan kun je immers niet stil blijven zitten. Uit deze Overnamemonitor zal blijken dat de ontwikkelingen in 2023 een onmiskenbare impact hebben op het intermediair. Naast de impact van de transacties en consolidatie in de intermediaire markt gaan we ook in op andere ontwikkelingen zoals insurtech en innovatie, maar ook op bewezen methoden die kunnen dienen om het eigen marktaandeel te behouden of te versterken.

Bent u op zoek naar een meer diepgaande analyse van de gepresenteerde cijfers of benieuwd hoe BHB Dullemond kan helpen in het verwerven of verkopen van verzekeringsactiviteiten, neem dan vooral contact met ons op.

Overnameadviseurs
die de verzekeringsmarkt
door en door kennen.

Sinds 1998

BHB 25
YEARS
BHB Dullemond



Jorg Quapp, Partner

Inhoudsopgave

Hoofdstuk 1

Ontwikkelingen 2023

10

Hoofdstuk 2

Consolidatie duurt voort, nieuwe initiatieven ontstaan

16

Hoofdstuk 3

Waardering in de markt

24

Hoofdstuk 4

Een internationaal toneel

28

Hoofdstuk 5

Toekomstverwachtingen 2024 en verder

32

Hoofdstuk 6

Verantwoording

36

Over BHB Dullemond

38

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

Sinds 1998

BHB 25
YEARS
BHB Dullemond



*Pepijn Steenmetz, Thomas van Heiningen, Lisette van Gils,
Wouter van Oversteeg en Maarten Agema*

Ontwikkelingen 2023

Het jaar 2023 was een ongekend jaar qua overnames. Er was niet alleen sprake van een groot aantal transacties met een hoge dealomvang, met name in de buitencategorie hebben er een groot aantal transacties plaatsgevonden. Wat opvalt bij deze transacties is dat de kopers geen onbekende zijn op de Nederlandse intermediaire markt (reeds actief in Nederland) én veelal hun oorsprong in het buitenland vinden. Hiermee zal naar verwachting ook de internationalisering van de intermediaire markt een verdere boost krijgen.

Met een dealvolume van ruim 1,5 miljard euro is 2023 geen recordjaar zoals 2021 (o.a. transactie tussen Voogt & Voogt en Heilbron en koop van Heinenoord door NN), maar is er evengoed sprake van een sterke overnamedynamiek. De belangrijkste transactie die aan H2 2023 kan worden toegerekend is uiteraard de verkoop van VLC & Partners aan Howden. Wat gelijktijdig opvalt is dat er in de categorie middelgrote transacties (van 5 tot 10 mln) sprake is van beduidend minder dealvolume in H2. Alhoewel het tweede halfjaar ook in '21 en '22 een rustiger jaar was, spant H2 2023 de kroon met slechts 14,6 mln aan dealvolume, verspreid over twee transacties in deze categorie. Ook in de categorieën tot 5 mln was H2 2023 een rustige periode. Deze twee ogenschijnlijk conflicterende trends zijn echter goed verklaarbaar. Doordat een aantal grote partijen het afgelopen jaar vooral met zichzelf bezig was is er minder gelegenheid geweest om andere partijen te acquireren.

Daar waar een aantal partijen opvalt door de transacties die er hebben plaatsgevonden, vallen een aantal anderen juist op door de transacties die niet plaatsvinden. Wanneer we naar de top 100 (AM top 100 resp.) kijken dan zien we een aantal duidelijke verliezers, partijen die niet in staat zijn om mee te doen in het consolidatiegeweld.

Dit leidt tot een duidelijke tweedeling bij het grotere intermediair: partijen die last hebben van de wet van de remmende voorsprong en partijen die in staat zijn om door te blijven groeien (zowel door overnames als autonoom).

Om de gewenste (benodigde) groei te realiseren is het zaak dat de ondernemingen niet alleen groeien door overnames en dat de achterdeur gesloten blijft, maar ook dat er autonoom gegroeid wordt. Een belangrijke factor hierbij is het verjongen van de portefeuille door het aantrekken van nieuwe jonge(re) klanten. Omdat natuurlijk verloop een significant kleinere rol speelt bij een 'jongere' portefeuille en er tevens meer mogelijkheden zijn voor het verhogen van de polisdichtheid én de provisie per klant bij een 'jonge' portefeuille (in vergelijking met een verouderde portefeuille). Dit blijft echter marktbreed een uitdaging.

Traditionele leadgeneratoren voor het intermediair zoals hypotheekadviseurs en makelaarskantoren krijgen weinig tot geen interesse vanuit kopers vanwege de eenmalige omzet. Geheel onterecht in onze optiek want het zijn juist de intermediairs die deze diensten aanbieden die het sterkste autonoom groeien, terwijl deze takken van sport zichzelf prima kunnen bedruipen. Door op een juiste manier deze diensten toe te voegen ontstaat er een kruisbestuiving tussen de diensten en wordt de klant in zijn behoefte volledig ontzorgd. Met de aankoop van de particuliere AON-portefeuille door BlackFin Capital Partners (middels Blauwtrust tevens eigenaar van De Hypotheker) zou hier weleens verandering in kunnen komen.

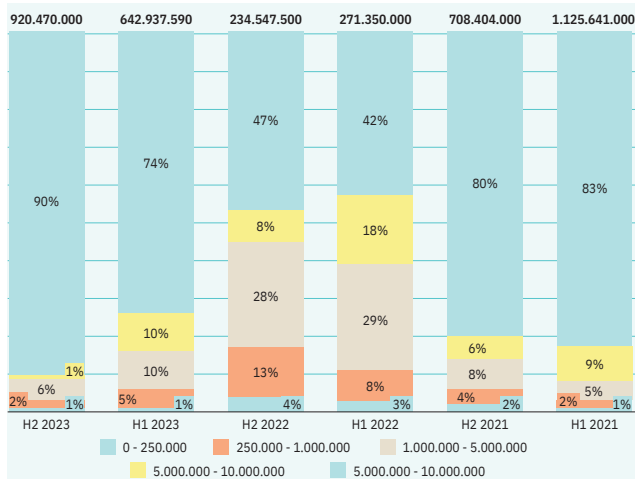
Hoofdstuk 1

Een ontwikkeling die tevens niet bijdraagt aan het verjongen van de portefeuilles is de verdere stijging van de gemiddelde leeftijd van de DGA's in deze sector. Uit data van de Kamer van Koophandel blijkt dat de gemiddelde ondernemer in de financiële dienstverlening een man is met de leeftijd van 57 jaar. Een veelgehoorde klacht van deze ondernemers is dat het lastig is goed, jong personeel te vinden. Alhoewel dit niet met cijfers te staven is heeft het er alle schijn van dat er wel eens een verschil in belevingswereld, ambities en doelen van deze DGA's en dit potentiële personeel zou kunnen zitten. Het is volstrekt begrijpelijk dat jong talent liever kiest voor organisaties met een mix qua leeftijden dan voor organisaties met een sterk vergrijsd personeelsbestand. In overnames zien wij dit terug door grotere interesse in bedrijven met een goed opgeleid, jong personeelsbestand.

Dealomvang per categorie	H2 2023		H1 2023		H2 2022	
	Deal value	%	Deal value	%	Deal value	%
0 - 250.000	€ 5.220.000	1%	€ 6.952.500	1%	€ 8.707.500	4%
250.000 - 1.000.000	€ 21.665.000	2%	€ 30.667.500	5%	€ 30.422.500	13%
1.000.000 - 5.000.000	€ 53.485.000	6%	€ 61.119.590	10%	€ 65.717.500	28%
5.000.000 - 10.000.000	€ 14.600.000	1%	€ 67.200.000	10%	€ 20.100.000	8%
> 10.000.000	€ 825.500.000	90%	€ 477.000.000	74%	€ 109.600.000	47%
Totaal	€ 920.470.000	100%	€ 642.937.590	100%	€ 234.547.500	100%

Tabel 1. Dealomvang per categorie

Grafiek 1. Dealomvang per categorie



H1 2022		H2 2021		H1 2021	
Deal value	%	Deal value	%	Deal value	%
€ 8.167.500	3%	€ 11.331.000	2%	€ 12.620.000	1%
€ 21.827.500	8%	€ 29.253.000	4%	€ 22.706.000	2%
€ 79.055.000	29%	€ 58.890.000	8%	€ 50.940.000	5%
€ 48.300.000	18%	€ 44.330.000	6%	€ 105.050.000	9%
€ 114.000.000	42%	€ 564.600.000	80%	€ 934.325.000	83%
€ 271.350.000	100%	€ 708.404.000	100%	€ 1.125.641.000	100%

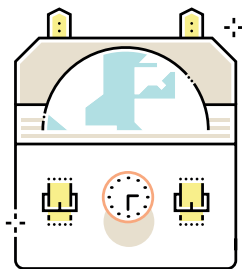
Hoofdstuk 1

Recap vorige overnamemonitors

In de overnamemonitor H2 2022 spraken wij onze verwachtingen voor 2023 uit. Omdat de (zeer) grote transacties in 2022 zijn uitgebleven was er sprake van een gemiddeld overnamejaar. In 2023 zijn er een aantal partijen naar de markt gekomen. De verwachte interesse vanuit (internationale) strategische en financiële kopers bleek inderdaad groot met een aantal opvallende transacties in de buitencategorie (>30 mln). Van een afkoelende markt met lagere waarderingen bleek geenszins sprake. Alhoewel wij in de vorige Overnamemonitor ook aangaven dat er verhoogde activiteit zou zijn bij de partijen met een waarde tussen de 5 mln en de 10 mln, blijkt dit vooralsnog mee te vallen. In deze categorie hebben er in H2 2023 relatief weinig transacties plaatsgevonden terwijl heel 2023 een beter jaar was in deze categorie dan 2022.

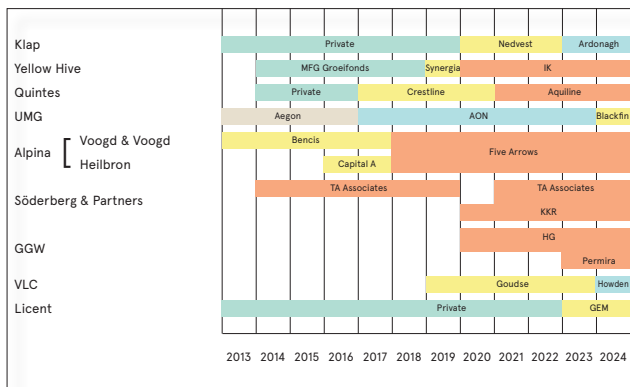
Zie meer hierover in hoofdstuk 5:

Toekomstverwachtingen 2024 en verder.



Doorgerolde partijen

In onderstaande figuur is een geupdatet overzicht uit de Overnamemonitor H2 2022 weergegeven. In het overzicht is te zien dat sindsdien een aantal partijen een nieuwe achterliggende (private equity) aandeelhouder hebben gevonden of een extra investeerder hebben toegevoegd. Wederom valt het op dat een aantal partijen een tweede rondje in de markt maakt.



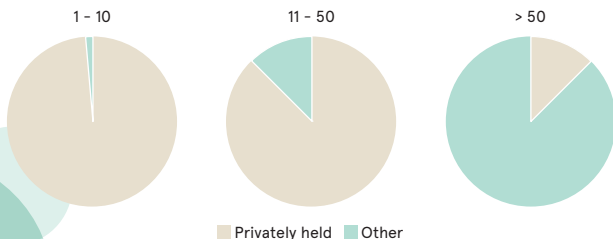
Grafiek 2. Overzicht achterliggende aandeelhouders

Hoofdstuk 2

Consolidatie duurt voort, nieuwe initiatieven ontstaan

Sinds de consolidatieslag binnen het intermediair enkele jaren geleden begon is er veel veranderd. Daar waar het intermediair in de jaren nul nog vrijwel volledig uit private ondernemingen bestond met een DGA of familie als eigenaar, is de markt sterk veranderd. Dit is met name zichtbaar bij partijen met meer dan 50 werknemers. In deze categorie is het gros van de bedrijven in handen van een (beursgenoteerde en/of internationale) corporate (bijv. Heinenoord) of in handen van een private equity investeerder. In de categorie van 10 tot 50 werknemers is het beeld echter meer gemêleerd en hebben de private aandeelhouders en familiebedrijven de overhand. In deze categorie zijn de andere type aandeelhouders aan een sterke opmars bezig door acquisities. Bij de kleinere bedrijven (tot 10 medewerkers) is het aandeel corporate en private equity aandeelhouders beperkt tot enkele zelfstandig opererende nichespelers. Het sterk afnemen van het aantal zelfstandige bedrijven in de categorie 10 tot 50 werknemers maakt dat het aantal opties voor de (grote) consolidators om regionale hubs te creëren afneemt.

Achterliggende aandeelhouder per type onderneming



Overnameadviseurs
die de verzekeringsmarkt
door en door kennen.

Sinds 1998

BHB 25
YEARS
BHB Dullemond



Niek Bakker en Maarten Agema

Hoofdstuk 2

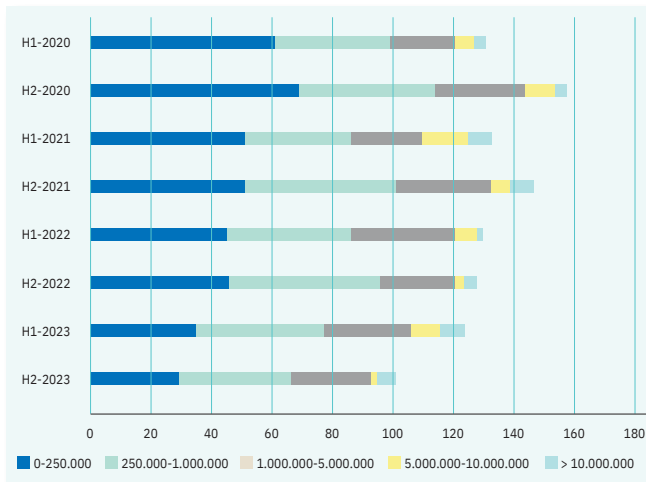
Aantal deals per categorie	H1 2023		H1 2023		H2 2022	
	Aantal	%	Aantal	%	Aantal	%
0 - 250.000	29	29%	35	28%	46	36%
250.000 - 1.000.000	37	37%	42	34%	50	39%
1.000.000 - 5.000.000	27	27%	29	23%	25	20%
5.000.000 - 10.000.000	2	2%	10	8%	3	2%
> 10.000.000	6	6%	8	6%	4	3%
Totaal	101	100%	124	100%	128	100%

Tabel 2. Aantal deals per categorie

Wanneer we naar het aantal transacties in H2 2023 kijken dan ligt dit aantal lager dan in voorgaande jaren. Dit verschil is echter het sterkste in de categorieën tussen de 0 en 1 mln. Zoals in het begin van deze Overnamemonitor aangegeven lijkt de nadruk voor een aantal acquirerende partijen vooral op de eigen financierings-/aandeelhoudersstructuur te liggen en niet op het zelf acquireren van partijen.



H2 2022		H2 2021		H1 2021	
Aantal	%	Aantal	%	Aantal	%
45	35%	51	35%	51	38%
41	32%	50	34%	35	26%
35	27%	32	22%	24	18%
7	5%	6	4%	15	11%
2	2%	8	5%	8	6%
130	100%	147	100%	133	100%



Grafiek 3. Aantal transacties per categorie

Interview

Altijd de beste polis door insurtech

Kort na het afsluiten van een hypotheek was Taco van Wachem op zoek naar een woonpakket. Via de bank kreeg hij een aanbieding die op het eerste oog voordelig leek. Een korte zoektocht online liet echter zien dat het ook voor de helft van de prijs kon én tegen betere voorwaarden. Na verder onderzoek bleek dit bij meer verzekeringen het geval. Als hij zelf dit probleem had, dan hebben anderen hier uiteraard ook last van. Het ei van Surebird was gelegd.

Surebird is begin 2022 ontstaan als online intermediair gericht op de particuliere markt. Het platform vergelijkt automatisch en actief verzekeringen zodat de klant altijd een polis heeft die bij hem of haar past en nooit te veel betaalt. Door slimme vragen te stellen is Surebird op de hoogte van jouw persoonlijke situatie. Wanneer hierin iets wijzigt of wanneer er een betere polis beschikbaar is dan neemt Surebird actief contact op. Wij spraken met Taco van Wachem, oprichter van Surebird, over zijn ambities om

de particuliere verzekeringsmarkt te verbeteren en zijn visie op de ontwikkeling van de particuliere verzekeringsmarkt.

Een vreemde vogel

Surebird is een interessante speler in een langere lijst met partijen die middels een platform hebben geprobeerd de intermediaire markt een voet aan de grond te krijgen. Uiteraard wijzen we Taco hierop. *"Hierin hebben we echter goed gekeken naar de fouten van andere partijen en tracht Surebird het*

persoonlijke van het intermediair te combineren met het innovatieve en eenvoudige van het online kanaal. De onderneming vult hiermee het gat tussen de lokale adviseur en de online vergelijker of het directe kanaal, waar de klant alsnog zelf aan de slag moet. Een deel van het advieswerk van de adviseur kan immers geautomatiseerd worden, terwijl de particulier niet aan zijn lot wil worden overgelaten in het mijnenveld van verschillende polisvoorwaarden of bij de afhandeling van een schade."

Surebird biedt eigenlijk traditioneel vakmanschap middels een hoogwaardig technologisch platform met een innovatieve aanpak. "Door via het platform de juiste vragen aan de klant te stellen, adviseren wij de polis en de voorwaarden die hier het beste bij passen. Het digitale kanaal is voor het in kaart brengen van de klantbehoefte het geëigende middel, maar niet zaligmakend als totaaloplossing." Aldus Taco. De onderneming is dus, net als andere intermediairbedrijven, gewoon telefonisch bereikbaar voor een persoonlijk advies of de

afhandeling van een schade, zoals het hoort. Tegelijkertijd faciliteert de technologische aanpak een efficiëntere advisering, scherpere prijzen en daarmee een betere dienstverlening voor de klant.

"In het begin kostte dit behoorlijk wat uitleg en overtuigingskracht" geeft Taco aan. Doordat wij constant op zoek gaan naar de beste prijs én voorwaarden komt het regelmatig voor dat klanten voordeliger uit zijn. Dit heeft natuurlijk impact op onze eigen verdiensten. We moeten immers én op zoek naar een betere deal voor de klant én verdienen hier minder (provisie resp.) mee. Ondanks deze ogenschijnlijke tegenstrijdigheid is dit absoluut de juiste koers en een businessmodel dat past bij de nieuwe economie, aldus de oprichter. Door een efficiënt bedieningsmodel en slimme inzet van technologie kunnen wij ook met lagere provisie-inkomsten rendabel opereren terwijl we de klant wél goed adviseren.

Hoofdstuk 2

Datagedreven

Het is onze bedoeling dat onze klanten al hun verzekeringen in ons platform kunnen inzien en beheren. Wij streven dan ook naar totaalrelaties die alles op verzekeringsvlak bij ons onderbrengen. Naast dat dit de klant rust brengt (hij betaalt immers nooit te veel), stelt dit ons ook in staat om onze (langdurige) klanten nog beter (en daarmee voordeliger) te bedienen. Een compleet track record over een langere periode en meerdere producten maakt het mogelijk om een vollediger beeld te vormen van de potentiële risico's en hier de verzekeringsproducten op aan te passen. Deze beoogde totaalrelaties en lange klantrelatie komt uiteraard ook het rendement van de organisatie ten goede.

Innovatie verzekeringsmarkt

Taco geeft aan dat de verzekeringsmarkt aan de vooravond van een grote innovatiegolf staat. De afgelopen decennia heeft de intermediaire markt technologie beperkt omarmd, terwijl dit in andere delen van de financiële sector wel is gebeurd zoals bijvoorbeeld met neobanken. Met Surebird willen we vooroplopen in deze polonaise en een aanjager zijn van deze ontwikkeling. Wanneer we vragen hoe Taco naar de toekomst kijkt dan schetst hij een vergezicht waarin er met kunstmatige intelligentie doorlopend kan worden geoptimaliseerd en de dekkingen altijd naadloos aansluiten op de klantbehoefte, ook als deze sterk aan verandering onderhevig zijn. Wanneer dit zover is? Taco: "Het kan snel gaan, maar voor nu ligt de focus op groei."

Over de ondernemer

Taco van Wachem behaalde zijn Mastertitel in Business Administration met een specialisatie in Finance & Investments aan de Erasmus Universiteit Rotterdam. Na een carrière van veertien jaar in het bankwezen en corporate finance, waaronder de laatste vijf jaar als een deal originator binnen finance en capital markets deals is hij zijn ondernemersreis begonnen met Surebird. Nadat hij alle benodigde wft-diploma's heeft behaald heeft hij met zijn team zijn zinnen gezet op het transformeren van de verzekeringsindustrie van een productgedreven aanpak naar een klantgedreven aanpak.

Overnameadviseurs
die de verzekeringsmarkt
door en door kennen.

Sinds 1998

BHB 25
YEARS
BHB Dullemond



Taco van Wachem (Surebird)

Hoofdstuk 3

Waardering in de markt

De prijzen die er op de markt betaald worden voor intermediairbedrijven verschillen sterk, waarbij er een positieve correlatie is tussen de omvang van ondernemingen en de bijbehorende waarderingen.

Transacties in de buitencategorie

In de Overnamemonitor H2 2022 hebben wij een overzicht gegeven van de ontwikkeling van de multiples voor beursgenoteerde intermediairbedrijven over de afgelopen decennia. Wanneer we naar recente transacties kijken bij niet beursgenoteerde bedrijven van eenzelfde omvang dan lijkt de markt zich op een 'all time high' te bevinden, zonder dat er sterke indicatoren zijn dat dit op korte termijn zal veranderen. Het afgelopen jaar zijn er bij een aantal transacties zelfs multiples van 15 – 20 maal de EBITDA gerealiseerd. In deze transacties is de koper dus bereid om een groot deel van de verwachte strategische meerwaarde in de prijs mee te nemen.

Het regionale intermediair

Wat wel opvalt is het verschil in transactiepreizen tussen bilaterale en competitieve processen bij lokale en regionale spelers.¹ Alhoewel er natuurlijk geen exacte data beschikbaar is, blijkt uit onze uitvraag bij ondernemers, consolidators en uit onze eigen informatie, dat er een significant verschil zit tussen bilaterale en competitieve processen. Los van de hogere multiples die er betaald worden in competitieve processen blijkt ook dat er in de balansafrekening grote verschillen ontstaan. Door een-op-een te onderhandelen laten verkopers dan ook tientallen miljoenen euro's per jaar liggen ten faveure van de acquirerende partijen.

¹ In bilaterale processen onderhandelen koper en verkoper een-op-een met elkaar terwijl in een competitief proces één verkoper met meerdere kopers onderhandelt.

2023	H2 2023		H1 2023	
	Aantal (%)	Value	Aantal (%)	Value
Portefeuille	55 (45%)	€ 45.705.000	69 (58%)	€ 31.094.257
Aandelen	43 (45%)	€ 84.765.000	51 (42%)	€ 191.843.333
Totaal	98 (100%)	€ 130.470.000	120 (100%)	€ 222.937.590
2022	H2 2022		H1 2022	
	Aantal (%)	Value	Aantal (%)	Value
Portefeuille	81 (63%)	€ 48.057.500	89 (68%)	€ 53.000.000
Aandelen	47 (37%)	€ 116.490.000	41 (32%)	€ 218.350.000
Totaal	128 (100%)	€ 164.547.500	130 (100%)	€ 271.350.000
2021	H2 2021		H1 2021	
	Aantal (%)	Value	Aantal (%)	Value
Portefeuille	108 (74%)	€ 65.614.000	82 (62%)	€ 42.161.000
Aandelen	38 (26%)	€ 262.790.000	51 (38%)	€ 333.480.000
Totaal	146 (100%)	€ 328.404.000	133 (100%)	€ 375.641.000

Tabel 3. Aandelen- vs. portefeuilleoverdracht

Evenals in voorgaande perioden betreft het grootste gedeelte van de transacties in het verzekerings-intermediair portefeuilleoverdrachten (activa- / passivatransacties). Portefeuilletransacties zijn sterk vertegenwoordigd in de categorieën tot 1.000.000 (waarin veel eenmanszaken en vof's actief zijn).

In de weergave van de deal value zijn deals > 30.000.000 niet meegenomen.

HOWDEN

VLC & PARTNERS

Opmerkelijke transactie

Met de recente overname van VLC & Partners, heeft Howden haar positie op de Nederlandse markt versterkt. Daar waar Howden op plek 36 in de AM top 100 stond en VLC & Partners op plek 10 zal de nieuwe combinatie (mede door enkele andere acquisities) zijn plek in de top 10 zeker handhaven.

Hoofdstuk 3

H2-2023					H1-2023			
Rechtsvorm	Aantal	%	Deal Value	%	Aantal	%	Deal Value	%
Eenmanszaak	23	23%	€ 9.560.000	7%	28	23%	€ 10.327.500	5%
V.O.F.	6	6%	€ 4.515.000	2%	12	10%	€ 4.500.000	2%
B.V. / N.V.	69	70%	€ 113.395.000	87%	80	67%	€ 208.110.090	93%
Totaal	98	100%	€ 130.470.000	100%	120	100%	€ 222.937.590	100%

H2-2022					H1-2022			
Rechtsvorm	Aantal	%	Deal Value	%	Aantal	%	Deal Value	%
Eenmanszaak	30	23%	€ 8.925.000	6%	36	28%	€ 8.857.500	3%
V.O.F.	16	13%	€ 11.935.000	7%	17	13%	€ 21.250.000	8%
B.V. / N.V.	82	64%	€ 143.687.500	87%	77	59%	€ 241.242.500	93%
Totaal	128	100%	€ 164.547.500	100%	130	100%	€ 271.350.000	100%

Tabel 4. Overnames per rechtsvorm

Alhoewel 70% van de overnames besloten vennootschappen betreft, zijn deze transacties wel verantwoordelijk voor ruim 87% van de transactieomvang. In de weergave van de deal value zijn deals > 30.000.000 niet meegenomen.

PERMIRA



GGW GROUP

Opmerkelijke transactie

Alhoewel dit een participatie van Permira op niveau van de holding in Duitsland is gaat het om een transactie van ruim 2 miljard euro. GGW heeft afgelopen jaar in Nederland met NDB Groep een Nederlands platform verworven en diverse acquisities gedaan. Alhoewel GGW de lokale cultuur sterk behoudt, is een investeerder als Permira hiermee wel actief in de haarvaten van het Nederlandse Intermediair.



AON

Opmerkelijke transactie

AON heeft haar particuliere portefeuille (oorspronkelijk afkomstig uit het door AON overgenomen Unirobe Meeûs Groep) verkocht aan private equity partij BlackFin, tevens meerderheidsaandeelhouder in de Blauwtrust Groep, de moederorganisatie van o.a. De Hypotheker. Het was een publiek geheim dat dit deel van de portefeuille in de verkoop stond waarbij diverse kopers zijn afgehaakt. Met deze transactie komt een einde aan de particuliere activiteiten van AON op de Nederlandse markt en ontstaat tevens een nieuwe speler met als mogelijk doel meer kruisbestuiving tussen de hypotheek- en verzekeringsactiviteiten.



Hoofdstuk 4

Een internationaal toneel

De interesse voor het Nederlandse verzekeringsintermediair is al lang niet meer uniek. De afgelopen jaren is er in heel continentaal Europa sprake van een toegenomen interesse in de sector. Hiermee loopt het continent achter op het Verenigd Koninkrijk en Ierland waar overnames in de verzekeringsmarkt zich op het meest volwassen niveau bevinden. Op de tweede plaats komt de DACH regio (Duitsland, Oostenrijk en Zwitserland), momenteel nog de meest versplinterde markt van Europa (met name Duitsland), maar daarmee ook de grootste in aantallen transacties (FTI Consulting, 2022).

In Centraal- en Oost-Europa is er echter sprake van beperkte activiteit. Alhoewel de geopolitieke onrust hier ongetwijfeld niet bij helpt, is de intermediaire markt in Centraal- en Oost-Europa minder volwassen en daarmee minder aantrekkelijk voor (private equity) investeerders of strategen. Toch is er wel enige interesse. Zo heeft bijvoorbeeld Corsair recentelijk de overname van MJM Holdings, een Poolse zakelijke broker, aangekondigd.

THE
Ardonagh
GROUP

k/ap

Opmerkelijke transactie

Met het verwelkomen van Ardonagh als nieuwe aandeelhouder komt ook Klap in een nieuwe fase terecht. Alhoewel Ardonagh tevens aandeelhouder is van Leons en Classicus zal Klap het buy & build platform voor de Nederlandse markt blijven. Na diverse acquisities de afgelopen jaren onder de vlag van Nedvest betekent de overname een voortzetting van de verdere groeistrategie.

Overnameadviseurs
die de verzekeringsmarkt
door en door kennen.

Sinds 1998

BHB 25
YEARS
BHB Dullemond



Henny Kloppenburg, Edwin Bosma en Jorg Quapp

Hoofdstuk 4

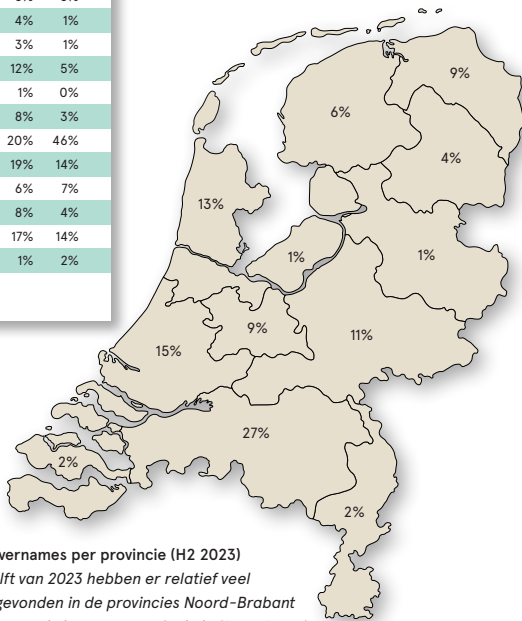
Provincie	H2 2023		H1 2023		H2 2022		H1 2022		
	Aantal	Waarde	Aantal	Waarde	Aantal	Waarde	Aantal	Waarde	
Drenthe	4%	2%	1%	0%	4%	2%	2%	0%	
Flevoland	1%	0%	4%	1%	2%	2%	2%	3%	
Friesland	6%	2%	2%	9%	6%	7%	6%	2%	
Gelderland	11%	19%	13%	17%	14%	14%	15%	12%	
Groningen	9%	4%	3%	1%	4%	10%	2%	0%	
Limburg	2%	2%	8%	2%	9%	8%	7%	7%	
Noord-Brabant	27%	22%	20%	8%	17%	14%	18%	10%	
Noord-Holland	13%	22%	13%	19%	15%	15%	14%	51%	
Overijssel	1%	0%	13%	30%	6%	5%	8%	4%	
Utrecht	9%	6%	3%	1%	7%	3%	6%	1%	
Zuid-Holland	15%	19%	19%	12%	15%	20%	17%	8%	
Zeeland	2%	1%	1%	0%	2%	0%	2%	1%	

Tabel 5. Overnames per provincie

Geografische analyse

Wanneer we naar de kopers kijken die actief zijn dan zijn dit al lang niet meer uitsluitend Nederlandse partijen. In de categorie > 10 mln vinden de actiefste kopers in 2023 hun oorsprong in het buitenland. Zo komen Ardonagh en Howden uit het Verenigd Koninkrijk, vindt GGW zijn oorsprong in Duitsland (althoewel HG als belangrijkste investeerder weer uit het Verenigd Koninkrijk komt) en is Söderberg & Partners een van oorsprong Zweedse organisatie.

	H2 2021		H1 2021	
	Aantal	Waarde	Aantal	Waarde
	1%	8%	3%	3%
	2%	0%	4%	1%
	4%	4%	3%	1%
	9%	5%	12%	5%
	4%	1%	1%	0%
	9%	33%	8%	3%
	18%	8%	20%	46%
	17%	23%	19%	14%
	7%	5%	6%	7%
	7%	5%	8%	4%
	21%	8%	17%	14%
	0%	0%	1%	2%



Grafiek 4. Aantal overnames per provincie (H2 2023)

Over de tweede helft van 2023 hebben er relatief veel transacties plaatsgevonden in de provincies Noord-Brabant en Zuid-Holland. Door enkele overnames in de buitencategorie lag de nadruk qua transactiewaardes in de provincies Noord-Brabant, Zuid-Holland en Noord-Holland. Evenals in eerdere jaren zijn de activiteiten in de provincies Flevoland en Zeeland minimaal.

Toekomstverwachtingen 2024 en verder

Dat 2023 een goed overnamejaar was staat als een paal boven water. Wederom zijn er nieuwe partijen toegetreden tot de (Nederlandse) intermediaire markt en is er sprake geweest van behoorlijke overnamedynamiek met (zeer) hoge waarderingen.

Overnames en impact op intermediair

Ook voor 2024 verwachten wij een dynamische markt met transacties in diverse categorieën. Daar waar een aantal grotere partijen in 2023 een nieuwe aandeelhouder hebben gevonden, is dit niet voor alle partijen het geval. Bij een aantal partijen is onze verwachting dat de zittende aandeelhouder nog voldoende appetite heeft om door te groeien terwijl een aantal ook op de rem lijkt te trappen. Soms heeft dit met integratieperikelen te maken, maar ook de mismatch tussen de omvang van de ondernemingen en het fonds van de investeerders speelt hierin een rol. Naar verwachting zullen er dus bij de grote(re) consolidators een aantal transacties plaatsvinden.

Gelijktijdig zullen een aantal nieuwe toetreders tot de (Nederlandse) intermediaire markt hun investering willen laten renderen. Hiervoor is verdere groei en kapitalisatie op synergievoordelen nodig. Om dit te realiseren zullen zij naar onze verwachting het gaspedaal verder indrukken en de acquisitiemachine aanzwengelen. Hoe meer ervaring met overnames en integratie de partijen hebben, hoe sneller dit zich zal materialiseren. Deze ontwikkeling zal met name zichtbaar zijn in de categorie 10 tot 50 werknemers en een duidelijke focus op zakelijke schade. Deze partijen zijn zeer gewilde targets voor overnames en kunnen na inlijving als regionale hubs dienen. Doordat het aantal spelers in deze categorie beperkt is zal dit tot zeer competitieve processen met hoge waarderingen leiden.

Deze marktontwikkelingen hebben ook hun weerslag op het kleinere intermediair (kantoren tot 10 werknemers). Zoals in hoofdstuk 2 aangegeven zijn bedrijven in deze categorie vrijwel volledig in handen van DGA's of familiebedrijven. Om sterk te kunnen groeien zullen de diverse consolidators ook in deze vijver gaan vissen. Voor deze groep ondernemers zal de impact van de verdere consolidatie dan ook het grootste zijn. Met de gemiddelde leeftijd van de DGA's in deze categorie, de schaarste op het gebied van personeel, de toenemende regeldruk, eisen van verzekeraars en ontwikkelingen op gebied van ICT, staat een groot deel van deze bedrijven voor dezelfde uitdagingen. Wanneer een gedeelte van deze bedrijven ervoor kiest om zich aan te sluiten bij een grotere organisatie dan kunnen de overige partijen niet stil blijven zitten. Uiteraard is aansluiting zoeken bij een grote speler niet de enige mogelijkheid. Ook andere manieren van samenwerking en gezamenlijke inkoop kunnen het kleinere, veelal lokale, intermediair helpen om hun positie te behouden.



Hoofdstuk 5

Innovatie en ondernemerschap

2024 zal echter ook buiten de overnamedynamiek een interessant jaar worden op de intermediaire markt. Innovatie en ondernemerschap zullen hierbij een belangrijke rol spelen in het behoud van marktaandeel door het regionale en lokale intermediair in de competitie met de consolidators en grote strategen.

Alhoewel het te pas en te onpas als buzzword wordt gehanteerd zal in 2024 een belangrijke rol zijn weggelegd voor Kunstmatige Intelligentie (Artificial Intelligence of AI). Met de opkomst van tools als ChatGPT 4.5 - waarbij er in afgeschermdde omgevingen met gevoelige data gewerkt kan worden - zijn de mogelijkheden voor automatisering, risico-analyse en fraudebestrijding schier onbeperkt. Terwijl verzekeraars al langere tijd over deze (zelfontwikkelde) tools beschikken is de inzet hiervan door het intermediair nog beperkt. Het afgelopen jaar zijn de ontwikkelingen op dit vlak echter in zo'n stroomversnelling gekomen dat er geen enorme investeringen meer nodig zijn om hiervan gebruik te kunnen maken.

Tot slot verwachten wij voor 2024 en de jaren hierna een belangrijke rol voor traditionele sales en marketing. De dynamiek in de verzekeringsmarkt is door het grote aantal overnames van de afgelopen jaren hoog en kan niet altijd op enthousiasme van de klant rekenen. Gelijktijdig blijven verzekeringen een product dat men wel belangrijk, maar niet interessant vindt. Door de inzet van goede marketing- en saleskanalen en lokale aanwezigheid kunnen bedrijven van klein tot groot nieuwe klanten bereiken en autonoom groeien.

Overnameadviseurs
die de verzekeringsmarkt
door en door kennen.

Sinds 1998

BHB 25
YEARS
BHB Dullemond



Wouter van Oversteeg

Hoofdstuk 6

Verantwoording

Een overname is in deze Overnamemonitor gedefinieerd als bedrijfsovername 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 kaliber van 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.

BHB Dullemond Overnamemonitor

Autoriteit Financiële markten

Eigen onderzoek naar overnames

Het Financieel Dagblad

Verbond van Verzekeraars

VVP

Handelsregister

Infinance

RiFD-database

Mena.nl

Mergermarket

CBS

Financial Times

Bloomberg

FTI European Insurance Barometer

BRONNEN

Wij zijn een onafhankelijk kompas in elk overnameproces

Al 26 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 dé M&A-specialist in drie nichemarkten: assurantie- en volmachtkantoren, arbodienstverleners en accountants- en administratiekantoren.

Afgelopen jaar hebben wij naast onze overnameactiviteiten BHBD Capital geïnitieerd. Lange tijd was de instapdrempel bij private equity hoog, waardoor er voor ondernemers en private investeerders weinig opties waren om in deze manier van investeren te participeren. BHBD Capital is een initiatief om direct investeren in een private equity portfolio al vanaf een inleg van € 100.000 mogelijk te maken.

Wij kennen de nichemarkten waarin wij actief zijn door en door, met een professioneel, soepel proces en betere verkoopopbrengsten en voorwaarden 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 zeventien 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 25
YEARS
BHB Dullemond



Team BHB Dullemond

Overnameadviseurs
die de verzekeringsmarkt
door en door kennen.

Sinds 1998

BHB

BHB Dullemond

25
YEARS



Contact

BHB Dullemond overnames en advies B.V.
Korte Brinkweg 37c
3761 EC Soest
Telefoon 033 480 5482