

# Abonnement is geen show stopper

KOPERS VAN FINANCIËLE ADVIESKANTOREN KIJKEN ANNO 2016 NADRUKKELIJK NAAR DE AANWEZIGHEID VAN SERVICEABONNEMENTEN BIJ DE VERKOPENDE PARTIJ. "TOT NU TOE IS EEN ABONNEMENT GEEN SHOW STOPPER GEWEEST VOOR HET RONDKOMEN VAN DEALS", IS DE ERVARING VAN EDWIN BOSMA, BUSINESS VALUATOR EN DIRECTEUR BHB DULLEMOND OVERNAMES EN ADVIES IN LEUSDEN.

TEKST LENNART KIK | BEELD RODNEY KERSTEN

Tijdens de Dag van het Topadvies verzorgde Bosma een dialoogsessie over fusies en overnames. Het grootste deel van de tijd besteedde hij aan een interactieve casus. Een team kreeg opdracht een advieskantoor te verkopen, terwijl twee andere teams een bod op de onderneming moesten uitbrengen. Het ging hierbij om een herkenbaar middelgroot kantoor met 17 medewerkers (incl. directie) met een aantal volmachten en een omzet van 1,4 miljoen euro in 2015. Het leeuwendeel van de omzet bestaat uit doorlopende provisie, maar daarnaast is er een substantieel aandeel voor tekensommissie, abonnementen en fee. Aan de deelnemers legde Bosma een aantal vragen voor: welke gegevens hebben invloed op de waarde, wat zijn de risico's en welke waarde ken je toe aan de onderneming?

Vooraf gaf Bosma in kort bestek zijn visie op de markt voor financiële advieskantoren. Hij maakt hierbij een indeling in kleine kantoren (vaak zonder personeel), middelgrote kantoren met 0,5 tot 1,5 miljoen euro omzet en grote kantoren (ruwweg de top-150). "Middelgrote kantoren hebben een 'span of control' van maximaal vijftien neuzen. Groter worden ze meestal niet omdat je dan een ander managementmodel – met teamhoofden – nodig hebt. De indeling in klein, middelgroot en groot heeft ook gevolgen voor de waardering van bedrijven. Bij kleine kantoren zie je dat de factormethode nog steeds wordt toegepast; bij middelgrote kantoren de rentabiliteitswaardering. En bij grotere bedrijven is DCF

(Discounted Cash Flow) de geëigende waarderingmethode."

De afgelopen tien jaar zijn veel kleinere kantoren overgenomen door middelgrote collega's, vaak met volmachten. Bosma: "Langzaam wordt nu de lucht uit de middelgrote organisaties geblazen. Er zijn meer investeringen nodig om hetzelfde rendement te behalen. Ook de grotere kantoren krijgen hier last van. Ze nemen het middelgrote intermediair over of gaan met elkaar een vrijage aan. Een trend is ook dat branchevreemde partijen in onze branche op overnamepad zijn waaronder enkele buitenlandse investeringsmaatschappijen." Op dit moment slokken vooral de grotere transacties veel tijd op van Bosma en zijn collega's. "Het grotere segment is ook nadrukkelijk met strategie bezig. Deze bedrijven moeten vaak flink investeren in technologie om hun 'ICT-straat' op orde te krijgen. Daar gaat enorm veel energie en geld in zitten. Voorheen waren we bezig met het vak; nu is verstand van technologie onderdeel van het vak."



Edwin Bosma:  
'Meer investeren om  
hetzelfde rendement  
te halen.'

## GEEN DEALBREAKER

Op de vraag van een van de deelnemende adviseurs hoe business valuators omgaan met – de waarde van – serviceabbonementen, zegt Bosma: "Het valt op dat een groot deel van de kopers dit nadrukkelijk op het netvlies heeft, maar dat het geen dealbreaker is. Men beseft dat het in de markt steeds meer aan de orde is. Als je de strategie hebt om overnames te doen, dan neem je dit erbij. Dan moet je wel inschatten in hoeverre dit model afwijkt van hoe je zelf de markt bedient. Als er ongeloofwaardige zaken in een serviceplanmodel staan of zaken die wettelijk niet kunnen, dan vormt het wel onderdeel van de discussie maar tot nu toe is dit geen show stopper geweest in deals. Het is wel raadzaam om hier van tevoren bij stil te staan als je van plan bent je portefeuille te verkopen. Sluit het aan bij de wet- en regelgeving en wat in de markt gebruikelijk is? En kom je na wat je je klanten hebt beloofd in

het serviceplan? Kopers gaan daar zeker naar kijken. Voor 2017 wordt door de premiestijgingen een hogere schadeprovisieomzet verwacht. Tegelijkertijd zien we druk op de provisiemarge, komend vanuit enkele schadeverzekeraars. Het wordt interessant om te zien wat voor assurantieadvieskantoren het netto-omzet effect van deze twee componenten zal zijn." ■

'Voorheen waren we bezig met het vak, nu moet je ook **verstand** hebben van technologie'