

DE IMPACT VAN **TECHNOLOGIE** WORDT ONDERSCHAT

Technologie is de belangrijkste drijfveer voor de consolidatie in de markt. Een open deur? Ik denk het niet. Hoewel we er dagelijks mee geconfronteerd worden, onderschatten we de impact die ICT op onze sector heeft. Niet alleen in de toekomst, ook vandaag de dag.

Steeds vaker merk ik dat middelgrote volmachtbedrijven een interessante prooi aan het worden zijn van insurtechs en buitenlandse investeerders. Dit jaar houden al meer dan tien buitenlandse investeerders hun ogen open in de Nederlandse markt. Wij, Nederlanders, staan internationaal bekend als frontrunner op technologiegebied. We zijn letterlijk en figuurlijk de gateway naar Europa. Op gebied van wet- en regelgeving zijn we het braafste jongetje van de klas en we hebben onze zaakjes goed op orde. Geld is op dit moment goedkoop en we betalen altijd terug, calvinisten doen dat. Dat is een springplank naar een interessante kweekvijver voor buitenlandse investeerders met een buy & build-strategie.

KANSEN BENUTTEN

Kostenefficiënt werken met behulp van ICT is het devies voor deze investeerders. Maar dat geldt net zo goed voor ieder type onderneming binnen onze sector. Digitalisering van 'simple risk'-producten is daarvan een tekenend voorbeeld. De bulk van onze markt verschuift onder de druk van technologie naar een geautomatiseerde en digitale wereld. Deze ontwikkelingen bieden kansen voor ondernemers die zich niet alleen bezighouden met polissen. Ondernemers die hun data op waarde schatten en dit meenemen in hun langetermijnvisie. Ook daarvoor is schaalgrootte belangrijk. Hoe groter je bent, hoe meer data je tot je beschikking hebt, hoe krachtiger je positie in de schakel wordt. De verzekeringsmarkt lijkt daarmee steeds meer op het supermarktlanschap: Het grote intermediair kan bepalen wat er op het schap komt te liggen.

INVESTEREN

Maar die disruptie vraagt ook om serieuze ICT-investeringen. De hoogte van die investeringen is in veel gevallen de belangrijkste reden voor consolidatie. De tijdsperiode waarbinnen de kosten zichzelf terugverdienen is, zeker op kleine schaal, te lang. Bovendien speelt mee dat de horizon voor veel van deze kantoren niet meer zo ver strekt en dan gaat de keuze om wel of niet te investeren vaak samen met de beslissing om wel of niet te verkopen of te samenwerken. In tegenstelling tot de oudere generatie, geeft de jongere generatie gas en gaat deze makkelijker mee in vernieuwing. Dat verschil geeft

Met 20 jaar ervaring op het gebied van M&A (Mergers & Acquisitions) mag Edwin Bosma zich rekenen tot een select groepje deskundigen op het gebied van bedrijfsovernames en -waarderingen binnen onze branche. Naast adviseur op dit vlak is hij ook managing partner van BHB Dullemond, dat in 2016 ontstaan is uit een fusie tussen BHB en Dullemond Bedrijfsadvies. Vanwege hun specialisme binnen onze nichemarkt, wordt BHB Dullemond ook ingeschakeld als deskundige op het gebied van transactieschades.



steeds meer wrijving en maakt dat ondernemers eerder bereid zijn om een verkoop te overwegen. Maar ook voor verkopende partijen is het goed om rekening te houden met de impact van ICT-investeringen op de hoogte van de verkoopwaarde.

Kortom, wil je jezelf goed voorbereiden op de toekomst? Wat je scenario ook is; stop met praten over polissen, onderneem met visie en benut de kansen die moderne ICT-toepassingen ons te bieden hebben.

KIJK VOOR TIPS VAN EDWIN BOSMA BIJ
FUSIES EN OVERNAMES OP **PAGINA 17**

