‘Dankzij onze database maken wij nauwkeurige waarderingen’

Wie zijn bedrijf in de verzekering- of vastgoedbemiddeling wil verkopen, is bij BHB Dullemond aan het juist adres. Dit niche-kantoor is gespecialiseerd in fusies, overnames en bedrijfswaarderingen in die sectoren. ‘Partijen wensen een diepgaande waarderingsanalyse.’

BHB Dullemond is een overnameadviesbureau gericht op ondernemers in de verzekeringsmarkt (zoals assurantieadvieskantoren, hypotheekadvieskantoren en verzekeraars), de vastgoedmarkt (zoals makelaarskantoren en verhuurbemiddelaars) en arbodiensten. Vanuit Soest werkt een team van acht medewerkers, met *Edwin Bosma* en sinds kort *Alinda Bindels* aan het roer, in deze roerige markten.

‘De verzekeringsmarkt is aan grote veranderingen onderhevig’, vertelt Bosma. ‘Hierdoor is een consolidatieslag in gang gezet. Transacties worden groter en complexer. En doordat de Nederlandse verzekeringsmarkt er al sinds jaar en dag goed op staat zien we ook steeds meer internationale interesse. De helft van de deals is (deels) gefinancierd met buitenlands geld.’

Edwin Bosma Alinda Bindels

Waarderingsmethodieken

Door de niche-aanpak mag BHB Dullemond zich branchespecialist noemen op het gebied van fusies, overnames en bedrijfswaarderingen. Gemiddeld verricht het kantoor ruim zestig bedrijfswaarderingen per jaar. Door de jarenlange expertise wordt BHB Dullemond ook regelmatig benoemd tot onafhankelijk deskundige door rechtbanken of gerechtshoven voor schade- of conflictwaardering bij geschillen.

Bindels: ‘De meeste ondernemers in onze sectoren hebben voor het eerst te maken met een bedrijfsovername. Bij het kopen of verkopen van een bedrijf komt een hoop emotie kijken. Als adviseur beheren wij het proces, maar fungeren wij ook als klankbord en coach. Ondertussen moet je nooit het doel voor ogen verliezen: een transactie blijft een middel om in een bepaalde positie te komen.’

Database

Het waarderen van aandelen van een bedrijf in de verzekerings-, vastgoed- en arbodienstverleningsmarkt draait voornamelijk om *goodwill*. Door de jaren heen heeft Bosma de waarderingsmethodieken voor het mkb wel zien veranderen. ‘Waar voorheen de traditionele factormethode eenvoudigweg volstond, wensen partijen nu dat er een diepgaande analyse plaatsvindt, gericht op toekomstig vrije kasstromen. De rentabiliteitswaardemethode en de *discounted cash flow*-methode vullen deze wens in. Deze professionelere aanpak is alleen maar goed voor het mkb.’

Daarnaast wijst Bindels ook op andere factoren die een bedrijfswaardering beïnvloeden. Neem een makelaarskantoor, dat zeer conjunctuurgevoelig is. ‘Dan kun je niet alleen de drie voorgaande jaren nemen’, legt zij uit. ‘Als dat drie economische topjaren waren, dan krijg je een ontzettend vertekend beeld, waar geen koper mee akkoord zal gaan. Wij pakken veelal een periode van minstens zeven jaar, dan heb je een economische cyclus te pakken.’

Door de vele opdrachten die BHB Dullemond uitvoert, heeft het over de afgelopen jaren een eigen transactiedatabase in zowel de verzekerings- als de vastgoedmarkt opgezet. Bosma: ’Uit de waarderingsopdrachten, plus die van de transacties, hebben we de grootste database van Nederland ontwikkeld. Op basis hiervan toetsen en *benchmarken* wij alle business valuations. Op deze manier kunnen wij ondernemers altijd van een goed onderbouwde en nauwkeurige waardering voorzien.’

Meer informatie **www.bhbdullemond.nl**