

Overnameadviseurs
die de arbodienstverlening
door en door kennen.

Sinds 1998

BHB

BHB Dullemond



Overnamemonitor Arbodiensten

**Arbodienstverlening steeds vaker
verlengstuk van assurantiekantoren**

H1-2021

Oktober 2021

Overnamemonitor arbodiensten



Introductie

De Overnamemonitor Arbodiensten 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 arbodienstverlening. Zodoende wordt ook inzicht verkregen in diverse trends zoals prijsvorming, verschuivingen in de markt en nieuwe toetreders. De cijfers en trends in de Overnamemonitor bieden transparantie en inzicht in de huidige en toekomstige ontwikkelingen in de arbodienstverlening.

Voorwoord

Arbodienstverlening steeds vaker verlengstuk van assuratiekantoren

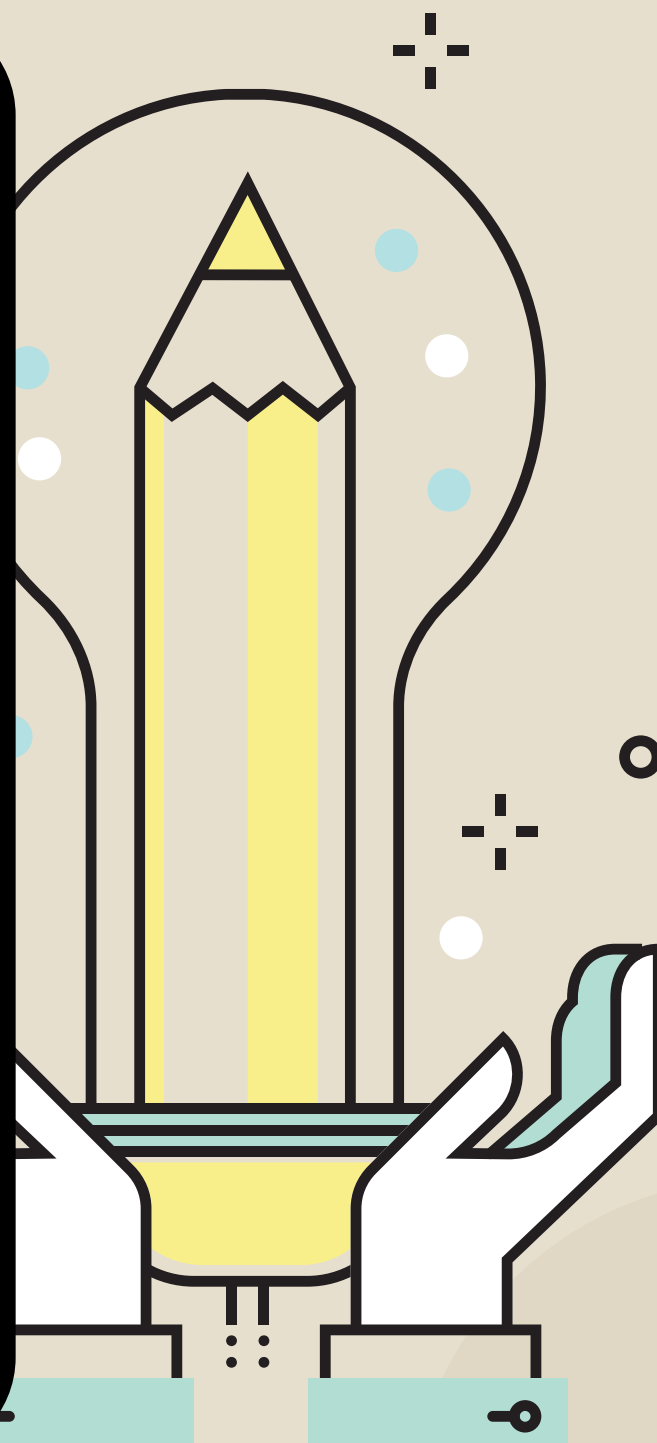
De markt van de arbodienstverlening en re-integratie is volop in beweging. Dit blijkt niet alleen uit de overnames die plaatsvinden, de marktdynamiek (oplopende AOW-leeftijd en verhoogde arbeidsparticipatie van 50-plussers), maar ook uit de groeicijfers.

Het CBS heeft onlangs een groeipercentage genoemd van 8% (Centraal Bureau voor de Statistiek, 2021). Alhoewel er een groot aantal spelers actief is op de markt van de arbodienstverlening, is er sprake van een klein aantal belangrijke spelers die in rap tempo marktaandeel naar zich toe trekken.

Een belangrijke reden voor deze ontwikkeling is de sterker wordende relatie tussen arbodienstverleners en verzekeraars / intermediairs. Omdat de arbodienstverlening steeds vaker een verlengstuk is van assuratiekantoren gaan we in deze overnamemonitor uitgebreid in op deze wisselwerking en de rol die het verzekeringsintermediair speelt in de ontwikkelingen op de markt van arbodienstverleners.

Wij geven in deze uitgave een tweetal ondernemers het woord inzake de samenwerking tussen hun arbodienst en de verzekeringsbranche en de strategische meerwaarde die dit oplevert. Onze dank gaat uit naar Tammy Koolen, directeur van S.A.L. Verzuim en Stimulanz, en Albert Velten, directeur van Assist Verzuim, voor hun medewerking aan deze uitgave.

Drs. Edwin Bosma
Managing Partner BHB Dullemond



Inhoudsopgave

Hoofdstuk 1

Gros van alle overnames door verzekeringgerelateerde partijen

5

Hoofdstuk 2

Visie op strategische integratie Arbodienstverlening & Assurantiën

6

Hoofdstuk 3

Interview – Tammy Koolen: ‘Samen sterker en toekomstbestendiger’

7

Hoofdstuk 4

Omvang markt, geografische analyse en historisch vergelijken

9

Hoofdstuk 5

Interview – Albert Velten: ‘Groei door kruisbestuiving’

10

Hoofdstuk 6

Verantwoording

12

Hoofdstuk 7

Over BHB Dullemond

13

Hoofdstuk 1

Merendeel van alle overnames door verzekeringgerelateerde partijen

Uit onze analyse van de overnames in de markt van arbodienstverlening kunnen we concluderen dat er steeds meer beweging ontstaat. Hierbij valt op dat het merendeel van de overnames gedaan wordt door grotere, verzekeringgerelateerde partijen.

Tevens zien we overnames van partijen die recentelijk (in het afgelopen halfjaar) zelf andere partijen hebben overgenomen. Van alle transacties die wij in de markt voor arbodienstverleners hebben gezien is in meer dan de helft van de gevallen sprake van verkoop aan een verzekeraar of een assurantietussenpersoon. De consolidatie die bij het verzekeringsintermediair plaatsvindt lijkt over te springen op de arbodienstverleners (Overnamemonitor verzekeringsmarkt H1-2021).

In de eerste zes maanden van 2021 was er sprake van een mutatiegraad van 4% binnen de arbodienstverleners. Dit is 1 procentpunt meer dan in H2-2020 (3,0%). Hierbij valt op dat er relatief veel deals hebben plaatsgevonden met een transactiewaarde tussen de EUR 1 miljoen en EUR 5 miljoen. De totale dealwaarde van alle transacties bedroeg circa EUR 97 miljoen, dit ten opzichte van bijna EUR 120 miljoen in H2-2020. Wij merken op dat dit verschil wordt verklaard door de grote deals. Qua dealvolume ligt de nadruk daarom wederom op de categorie EUR 10 miljoen en groter. Dit komt door de overname van Qare door de HCS Groep (die op haar beurt een deelneming is van Nationale-Nederlanden). Het voorgaande halfjaar heeft Gilde Healthcare haar belang in Blijwerk Groep verkocht aan Mentha Capital

Grootte transacties in EUR	Deal value H1-2021	Mutatiegraad in de markt H1-2021	Deal value H2-2020	Mutatiegraad in de markt H2-2020
0 - 500.000	300.000	0,3%	300.000	0,3%
500.000 - 1.000.000	3.300.000	1,0%	2.700.000	1,0%
1.000.000 - 5.000.000	24.600.000	1,8%	7.860.000	0,8%
5.000.000 - 10.000.000	23.590.000	0,8%	13.500.000	0,5%
> 10.000.000	45.000.000	0,3%	94.920.000	0,5%
Totaal	96.790.000	4,0%	119.280.000	3,0%

Tabel 1: Dealomvang per categorie



Vooralsnog heeft deze consolidatie voornamelijk betrekking op de grotere arbodienstverleners. Het gros van de mutaties (zowel in aantallen als in omvang) betreft overnames vanaf EUR 1 miljoen. Door deze ontwikkeling neemt de druk op de kleine spelers toe om ook te gaan bewegen, dit om niet uit de markt gedrukt te worden.

en is Blijwerk Groep samengegaan met Argo Advies en De Arbodienst. Ook zonder deze grote overnames zien we een duidelijke ontwikkeling en groei van de overnamemarkt. De overnames met een dealvolume van EUR 1 miljoen tot EUR 10 miljoen zijn in aantallen toegenomen. Tegelijkertijd zien we dat het totale dealvolume met deals tot EUR 10 miljoen aanzienlijk is gestegen ten opzichte van het tweede halfjaar van 2020.

Hoofdstuk 2

Visie op strategische integratie Arbodienstverlening & Assurantiën

De komende tijd zal de samenwerking tussen arbodienstverleners en verzekeraars / assurantie-tussenpersonen van steeds groter strategisch belang worden.

Door de ontwikkelingen op de assurantiemarkt zoekt het (grotere) intermediair steeds meer naar andere mogelijkheden om uit te breiden en de eigen positie te versterken. De arbodienstverlening is een aanverwante markt die zich hier uitstekend voor leent (e.g. door arbodienstverlening te combineren met verzuimverzekeringen).

**SAMENWERKING WORDT
STEEDS BELANGRIJKER**



Hoofdstuk 3

Interview Tammy Koolen: ‘Samen sterker en toekomstbestendiger’

De arbodienstverlening laat al een aantal jaar een mooie groei zien. De krapte op de arbeidsmarkt en het bijbehorende belang van werkgevers om meer aandacht te geven aan werknemerswelzijn, biedt de partijen die actief zijn in de markt vele mogelijkheden. Ook de maatschappelijk brede trend waarbij er meer aandacht voor vitaliteit en gezondheid is, draagt hieraan bij. Zoals in het begin van deze overnamemonitor aangegeven zijn de grootste kopers op deze markt ook actief in het verzekeringswezen (zowel intermediair als verzekeraars). In het kader van deze ontwikkeling spraken wij met Tammy Koolen. Na een carrière in de gezondheidszorg kocht zij in 2019 het bedrijf S.A.L. Verzuim en voegde daar in 2020 de arbodienstverlener Stimulanz aan toe. Koolen: ‘De overname van Stimulanz was een strategisch interessante aanvulling op S.A.L. Verzuim. Er ontstond een groter bereik en een breder dienstenpakket waarmee wij onze klanten completer en beter van dienst konden zijn.’ In 2020 verkocht zij de nieuwe organisatie aan de Heilbron Groep (sinds september 2021 opgegaan in de Alpina Groep).

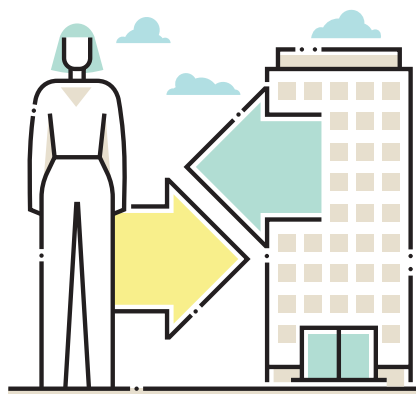
De samenwerking met Van Birgelen Assurantiën gaf voor beiden een win-winsituatie

‘Om als kleinere arbodienst het hoofd te kunnen bieden aan de grotere spelers in onze markt en niet achterop te raken bij de concurrentie zijn wij met S.A.L. Verzuim en Stimulanz ook een samenwerking aangegaan met Van Birgelen Assurantiën (VBA).’ Koolen vertelt dat al een aantal jaren te zien is dat de grotere arbodiensten intensieve samenwerkingen hebben met verzekeraars en assurantieadviseurs. Hoewel het voor bedrijven goed is om zelf een arbodienstverlener te contracteren, gebeurt dit veelal door bemiddeling van de verzekeraar of het intermediair. ‘Door de samenwerking met VBA ontstond er voor ons als arbodienstverlener een groter werkgebied.

VBA kon door de samenwerking de schadelast verkleinen en hierdoor de premie bij de verzekeringen op een beheersbaar niveau houden. Een win-win-situatie’, aldus Koolen.

Samengaan met grotere arbodienst strategische noodzaak op middellange termijn

Nadat Van Birgelen in 2020 verkoopgesprekken voerde met de Heilbron Groep liep het voor Koolen anders dan gepland. ‘De synergetische voordelen die onze samenwerking bracht, zorgden ervoor dat Heilbron interesse kreeg in de combinatie van verzekeringen en arbodienstverlening. Een strategie die Heilbron al langer voert met De Verzuimeconoom. Koolen besloot hier serieus over na te denken; temeer omdat zij voorzag dat het samengaan van S.A.L. Verzuim en Stimulanz met een grotere partij op de middellange termijn toch een strategische noodzaak zou worden. De druk voor de kleine partijen wordt opgevoerd door de steeds sterker wordende grote partijen. Koolen geeft daarbij aan: ‘De continuïteit van S.A.L. Verzuim en Stimulanz, maar vooral het beter kunnen bedienen van onze klanten gaf voor mij de doorslag om beide bedrijven samen te laten gaan met De Verzuimeconoom.’



SAMENGAAN MET GROTERE ARBODIENST STRATEGISCHE NOODZAAK

Hoofdstuk 3

Overnametraject gericht op strategische meerwaarde

Koolen: 'Tijdens het verkooptraject zijn wij begeleid door BHB Dullemond, dat al jaren actief is in de verzekeringsmarkt en de laatste jaren ook steeds meer in de arbodienstverlening. Hun netwerk in deze markten, focus op strategische meerwaarde en vakkundige, multidisciplinaire team heeft ervoor gezorgd dat wij voor onze bedrijven strategisch de juiste keuze hebben gemaakt en dit voor alle partijen (verkopers, kopers én onze mensen) een win-winsituatie heeft opgeleverd.'

'De continuïteit van S.A.L. Verzuim en Stimulanz, maar vooral het beter kunnen bedienen van onze klanten gaf voor mij de doorslag om beide bedrijven samen te laten gaan met De Verzuimeconoom.'

De Verzuimeconoom is een van de weinige partijen in Nederland die de volledige dienstverlening voor het 12-jaarsrisico uitvoert (uitvoering Wet verbetering Poortwachter [WvP], Ziektewet en WGA eigenrisicodragerschap). Binnen De Verzuimeconoom blijft Koolen eindverantwoordelijk en mede-eigenaar van S.A.L. Verzuim en Stimulanz. Vanwege haar jarenlange kennis en ervaring in de gezondheidszorg maar ook vanwege haar commerciële én mensgerichte persoonlijkheid is zij tevens Commercieel Directeur voor alle arbodiensten binnen de Heilbron Groep.



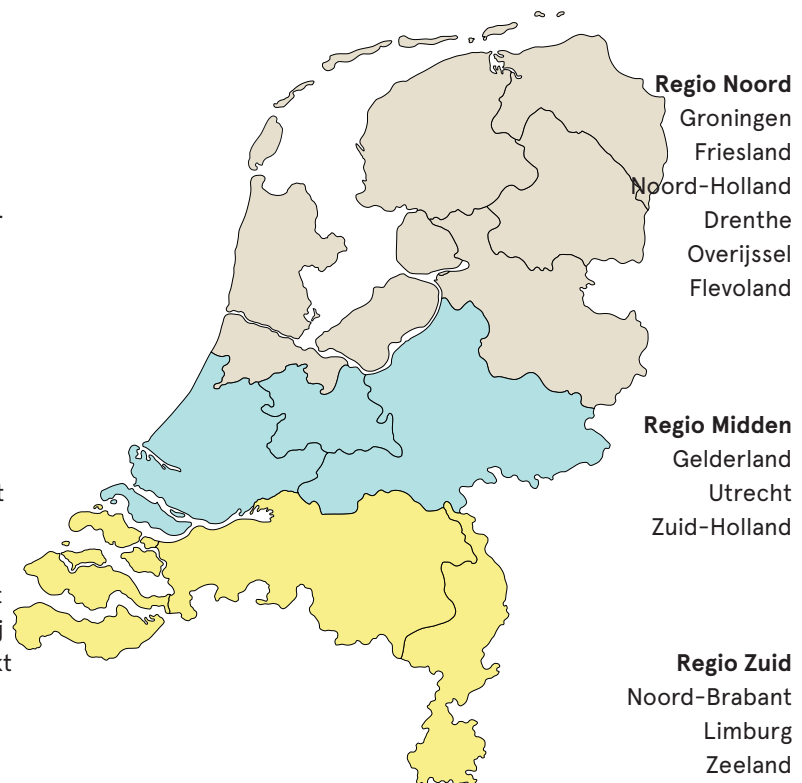
Tammy Koolen

Hoofdstuk 4

Marktduiding

De markt van de arbodienstverlening is een relatief jonge, niet al te grote markt. Binnen Nederland zijn er ruim 400 bedrijven actief die zich bezighouden met arbodienstverlening en re-integratie. Hiervan zijn er ongeveer 160 gecertificeerd (SBCA).

Naast het feit dat deze markt de laatste jaren sterk gegroeid is zien we ook dat de aard van de dienstverlening verandert: langzaam treedt er een verschuiving op waarbij het accent verlegd wordt van "schadelast beperken" naar "voorspellen en voorkomen". Deze ontwikkeling is echter nog niet geheel terug te zien in de overnames. Preventie komt in veel (MKB)bedrijven (nog) niet van de grond. Hierbij doet de vraag zich voor welke behoefte er in de markt is aan dit preventie-aanbod en of de (kleine) spelers – die hier volop op inzetten – er marktaandeel mee kunnen verwerven ten koste van de grotere partijen.



Dealsoort	Deal value H1 - 20201	%	Deal value H2 - 2020	%
Overnames	€ 91.390.000	94%	€ 355.777.000	76%
Participaties	€ 5.400.000	6%	€ 9.603.000	24%

Tabel 2. Verdeling overnames en participaties

Voor het verzekeringsintermediair lijkt vooral de geografische verdeling van de arbodienstverleners die ze aan hun portefeuille toevoegen van belang. Het belang van regionale spreiding wordt ook onderschreven door Albert Velten (zie hoofdstuk 5).

Van alle transacties is het leeuwendeel een volledige overname of een fusie. Slechts in enkele gevallen is er sprake van een deelneming.

Regio	Mutatiegraad H1-2021	Totale deal value	Mutatiegraad H2-2020	Totale deal value
Regio Noord	1,0%	3.900.000	1,0%	32.580.000
Regio Midden	2,3%	78.540.000	1,3%	82.500.000
Regio Zuid	0,8%	14.350.000	0,8%	4.200.000

Tabel 3: Overnames per regio

In het eerste halfjaar van 2021 zijn in de regio Midden-Nederland (Gelderland, Utrecht en Zuid-Holland) de meeste deals gesloten. In H2-2020 was dit ook het geval. De hoge deal value in Midden-Nederland komt door de overname van Qare door de HCS Groep. De deal value voor de regio Noord (Groningen, Friesland, Noord-Holland, Drenthe, Flevoland en Overijssel) bedraagt over de eerste helft van dit jaar slechts EUR 3.900.000. Gezien het aantal deals is dit opvallend laag.

Hoofdstuk 5

Interview Albert Velten: 'Groei door kruisbestuiving'

De omvang van de arbodienstverlening en re-integratiemarkt wordt geschat op EUR 1 tot 1,2 miljard en is duidelijk een groeimarkt. Van 2014 tot 2019 liet deze markt een jaar-op-jaargroei van ruim 5% zien. Doordat steeds grotere en professionelere organisaties zich op deze markt begeven en hier ook een stempel op drukken verandert deze markt. In het kader van deze ontwikkeling spreken we met Albert Velten van Veldsink Velten Advies en Assist Verzuim. Albert is als ondernemer al veertig jaar actief in de assurantiemarkt, waarvan tweeëntwintig jaar in de volmachten en zeventien jaar in de arbodienstverlening. Samen met Albert Velten blikken we terug op de zaken die bij hebben gedragen aan de groei over de afgelopen jaren en kijken we vooruit naar de toekomstige ontwikkelingen.

Groei Assist Verzuim mede te danken aan de kruisbestuiving met verzuimverzekeringen

Toen Velten in 2005 Assist Verzuim overnam bestond de arbodienst uit negen medewerkers en bediende het bedrijf 300 werkgevers met 3.500 werknemers. Anno 2021 werken er 100 medewerkers met een klantportefeuille van 7.500 werkgevers met een kleine 100.000 werknemers. Velten: 'Ons bedrijf is in de afgelopen zeventien jaar gegroeid door de combinatie die wij gemaakt hebben met verzuimverzekeringen en acquisitie in de grootzakelijke markt. De eerste stap daartoe werd gezet in 2006 toen wij als Velten Assuradeuren de eerste verzuimvolmacht van Nederland kregen met verzuimverzekeringen van a.s.r., De Amersfoortse en Delta Lloyd. Vijftien volmachtkantoren sloten zich vervolgens bij ons aan en uiteraard deden wij voor hen de daarbij behorende arbodienstverlening. Het merendeel van deze kantoren is nog altijd klant bij ons'.

Het belang van een efficiënte organisatie

Velten geeft aan dat een efficiënte organisatie van cruciaal belang is om succesvol te zijn in deze markt. "Naast het hebben van een bepaalde omvang moet je interne organisatie zeer efficiënt ingericht zijn", aldus Velten. Vanaf de start van Assist Verzuim is er gebruikgemaakt van een eigen automatiseringssysteem dat de afgelopen zeventien jaar steeds verder doorontwikkeld is. Het is van belang dat dit systeem eenvoudig aangepast kan worden ten gevolge van bijvoorbeeld veranderende wet- en regelgeving, eigen wensen, maar óók die van klant. Velten geeft aan dat het grote voordeel van een eigen ontwikkeld systeem is dat er veel sneller efficiëntieslagen gemaakt kunnen worden. Het is een systeem dat ontwikkeld is 'in de praktijk, door de praktijk en voor de praktijk'.



Hoofdstuk 5

Certificeren moet je niet achterwege laten

‘Als je een serieuze speler wilt zijn in deze markt dan zal je gecertificeerd moeten zijn’, zegt Velten. ‘Voor de kleinere arbodiensten in de markt wordt het de komende jaren steeds lastiger om aan de certificeringseisen te voldoen. Het is een complexe business met veel wet- en regelgeving, die de komende jaren eerder zal toe- dan afnemen. Kijk bijvoorbeeld naar de wet op de privacy. Je moet veel, maar je mag weinig. Dit legt een grote druk op je interne organisatie. Hierbij speelt aansprakelijkheid een steeds belangrijkere rol. De verzekeraars zitten boven op deze risico’s en stellen certificeringseisen aan arbodienstverleners. Als niet-gecertificeerde en kleine arbodienst is het verstandiger je aan te sluiten bij een grotere partij om zo de kennis en expertise in huis te halen.



Ik verwacht dat er nog een stevige consolidatieslag komt en dat er een paar grotere arbodiensten zullen overblijven. De kleine en niet-gecertificeerde arbodiensten zullen verdwijnen’, aldus Velten.

Acquisities voor het realiseren van landelijke dekking

‘Voor Assist Verzuim zijn acquisities nodig om een betere landelijke dekking te realiseren. In de afgelopen jaren hebben wij een aantal kleinere arbodiensten overgenomen en we zijn met een aantal nieuwe overnames bezig. Omdat de arbodienstverlening steeds vaker een verlengstuk is van assurantiekantoren is het heel goed dat BHB Dullemond ook netwerk en kennis heeft opgebouwd in de arbodienstverlening.’ aldus Velten.



Albert Velten

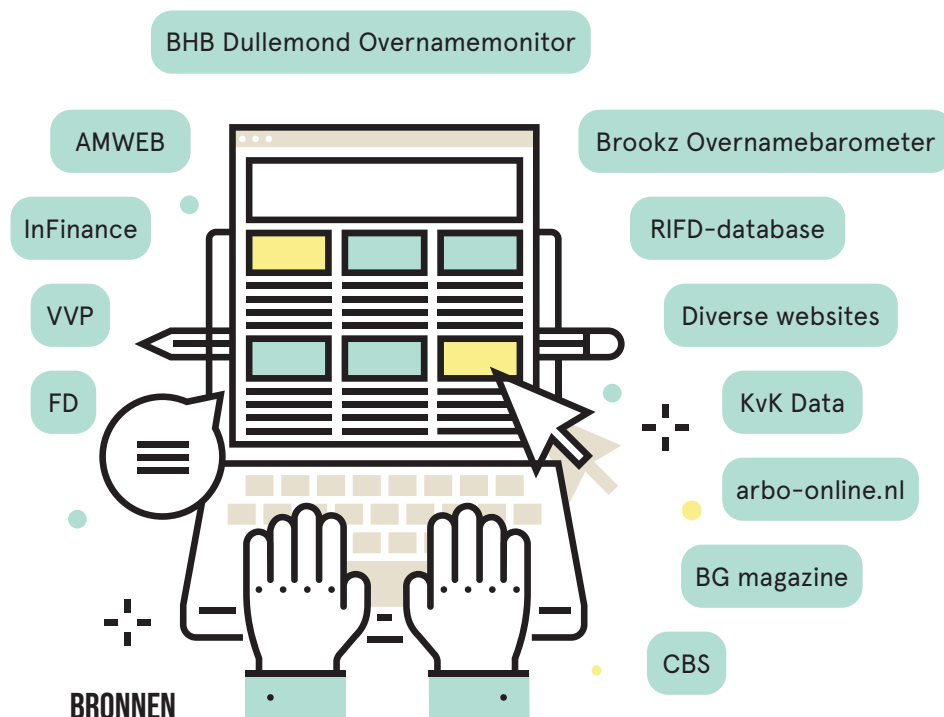
Hoofdstuk 6

Verantwoording

Een arbodienst is een organisatie gericht op verzuim, preventie en re-integratie. De database bestaat uit bedrijven met SBI-code 86922: Arbobegeleiding en re-integratie. De scope van deze Overnamemonitor ligt op arbodiensten die zich onder andere richten op verzuim. De organisaties die zich enkel focussen op preventie en/of re-integratie vallen buiten de scope van dit onderzoek.

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 dus niet meegenomen.

Alle overige aandelenoverdrachten zoals volledige aandelenoverdracht, gedeeltelijke aandelenoverdracht en het nemen van een deelneming (veelal door private equity) zijn meegenomen. Fusies vallen onder de aandelenoverdrachten. Transacties worden gesignaleerd doordat aandeelhouders, 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.



Hoofdstuk 7



Over BHB Dullemond

Wij zijn een onafhankelijk kompas in elk overnameproces

Al 23 jaar werken wij voor ondernemers en bedrijven o.a. in de financiële dienstverlening. Wij zijn de M&A-specialist in vijf nichemarkten: assurantie- en volmachtkantoren, makelaarskantoren OG & BOG, hypotheekadviesbureaus, arbodienstverleners en accountants- en administratiekantoren.

Wij kennen deze nichemarkten door en door, met betere verkoopopbrengsten als resultaat. Ook 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 multi-disciplinaire team, een breed netwerk, gedegen voorbereiding en een strakke tijdsplanning, zijn wij een onafhankelijk kompas in elk proces.

Contact

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



www.bhbdullemond.nl