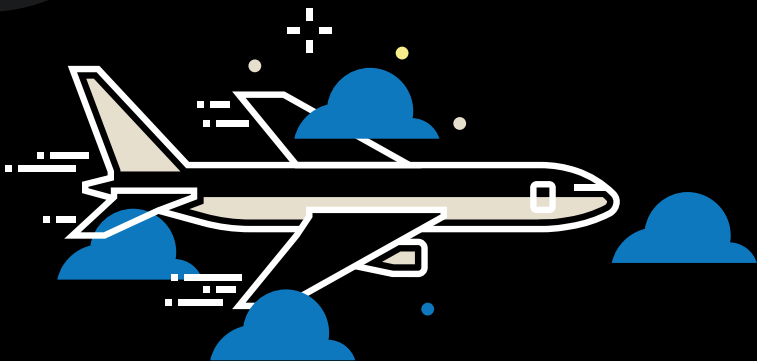


Overnameadviseurs
die de verzekeringsmarkt
door en door kennen.

Sinds 1998

BHB

BHB Dullemond



Overnamemonitor

Verzekeringmarkt H1-2024

Pocket
Edition

Final Boarding Call
Laatste fase consolidatie in
de assurantiemarkt

H1-2024

Oktober 2024

Exclusieve uitgave BHB Dullemond

De Overnamemonitor Verzekeringmarkt H1-2024 ("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	Thomas van Heiningen, Niek Bakker, Jasper van Houten
Eindredactie	Martine van Eck
Vormgeving	Wim Jansen Design
Publicatie	Oktober 2024 · Eerste druk

**“The best
way to predict
the future is
to invent it”**

Alain Kay

Introductie



Team BHB Dullemond

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 eerste helft van 2024. Naast statistieken over de overnamemarkt komen diverse marktontwikkelingen en verwachtingen voor de toekomst aan bod.



Voorwoord

Final boarding call

De verzekeringsmarkt nadert haar laatste fase van consolidatie en de “final boarding call” klinkt voor kleinere bedrijven die in de spotlights zijn komen te staan. Waar vroeger grote kantoren als ‘hubs’ aantrekkelijk waren voor consolidators en investeerders, wordt het steeds lastiger bedrijven binnen deze categorie te vinden. Het middensegment is in de afgelopen jaren sterk uitgedund, waardoor de aandacht is verschoven naar kleinere kantoren en portefeuilles. Dit blijkt uit de toename van kleinere overnamedeals in het afgelopen halfjaar, vooral in het segment tot € 250.000 (dealomvang). Deze transacties worden niet alleen geïntegreerd in bestaande platforms, steeds vaker zien wij dat kleinere bedrijven worden samengevoegd tot nieuwe hubs, om zo toch een platform te creëren en daarmee schaalvoordelen te realiseren.

In deze Overnamemonitor brengen wij de ontwikkelingen binnen het volmachtkanaal in Nederland en Europa onder de aandacht. Volmacht-kantoren zijn de afgelopen jaren flink in omvang toegenomen en hebben daarmee hun internationale inkooppositie versterkt. Hierdoor zijn ze aantrekkelijker geworden voor grote buitenlandse risicodragers en herverzekeraars. De schaalvergroting biedt hen niet alleen toegang tot complexere producten, maar stelt deze platforms ook in staat rechtstreeks samen te werken met internationale partijen, waarbij ze soms zelfs lokale verzekeraars kunnen omzeilen. Deze ontwikkeling versterkt de invloed van Nederlandse volmachtplatforms binnen de Europese markt en creëert nieuwe kansen voor verdere groei en samenwerking op internationaal niveau.

Vanuit het perspectief van verkopers is de final boarding call voor consolidatie nu echt hoorbaar. Deze laatste fase, waarbij op grote schaal en in een hoog tempo wordt geconsolideerd, zal naar onze mening nog twee tot drie jaar aanhouden. Hierna zal een deel van de actieve kopers een



Thomas van Heiningen en Jorg Quapp

volgende strategische stap nemen waardoor de vraag zal gaan afnemen. Ondernemers die op dit moment nog zelfstandig zijn moeten zich bewust zijn van het huidige aantrekkelijke verkoopmomentum.

Onze dank gaat uit naar Bertjan Scheepbouwer en Rogier Jonkman van L&B Groep voor hun bijdrage aan deze uitgave.

Deze Overnamemonitor is slechts een samenvatting en een momentopname van de gegevens die wij over de verzekeringsmarkt bijhouden en waarmee wij onze relaties kunnen voorzien van de juiste adviezen. Wilt u meer weten over de ontwikkelingen in de assurantiemarkt of bespreken hoe uw kantoor in het huidige speelveld past, neem dan contact met ons op.

Thomas van Heiningen
M&A Consultant BHB Dullemond

Jorg Quapp
Partner BHB Dullemond

Inhoudsopgave

Hoofdstuk 1

Kleine kantoren in de schijnwerpers

10

Hoofdstuk 2

**De onmisbare rol van volmachtbedrijven,
de bruggenbouwers in de verzekeringsmarkt**

18

Hoofdstuk 3

Interview L&B Groep - 'Balance of forces'

24

Hoofdstuk 4

**Volmachtplatforms internationaal
in beweging**

30

Hoofdstuk 5

Verantwoording

36

Over BHB Dullemond

38

Overnameadviseurs
die de verzekeringsmarkt
door en door kennen.

Sinds 1998

BHB

BHB Dullemond



Team BHB Dullemond

Kleine kantoren in de schijnwerpers

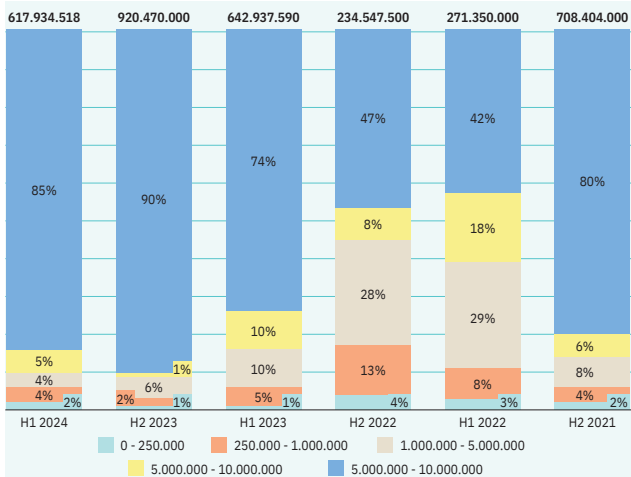
Kleine deals drijven groei in de verzekeringsmarkt

In de eerste helft van 2024 is duidelijk te zien dat grote transacties in voorgaande periodes invloed hebben gehad op het aantal overnames in de verzekeringsmarkt. Hoewel het totale dealvolume lager lag dan in de tweede helft van 2023, was er een stijging van het dealvolume binnen de categorie van € 5M tot € 10M en vooral de categorie tot € 250.000 liet een aanzienlijke groei zien. Het grootste verschil in het totale dealvolume zit echter in de categorie boven € 10M, waar slechts één deal boven de € 20M werd geregistreerd gedurende het eerste halfjaar.

Dealomvang per categorie	H1 2024		H2 2023		H1 2023	
	Deal value	%	Deal value	%	Deal value	%
0 - 250.000	€ 11.047.500	2%	€ 5.220.000	1%	€ 6.952.500	1%
250.000 - 1.000.000	€ 22.664.518	4%	€ 21.665.000	2%	€ 30.667.500	5%
1.000.000 - 5.000.000	€ 28.222.500	4%	€ 53.485.000	6%	€ 61.119.590	10%
5.000.000 - 10.000.000	€ 33.000.000	5%	€ 14.600.000	1%	€ 67.200.000	10%
> 10.000.000	€ 523.000.000	85%	€ 825.500.000	90%	€ 477.000.000	74%
Totaal	€ 617.934.518	100%	€ 920.470.000	100%	€ 642.937.590	100%

Tabel 1. Dealomvang per categorie

Grafiek 1. Dealomvang per categorie



H2 2022		H1 2022		H2 2021		H1 2021	
Deal value	%	Deal value	%	Deal value	%	Deal value	%
€ 8.707.500	4%	€ 8.167.500	3%	€ 11.331.000	2%	€ 12.620.000	1%
€ 30.422.500	13%	€ 21.827.500	8%	€ 29.253.000	4%	€ 22.706.000	2%
€ 65.717.500	28%	€ 79.055.000	29%	€ 58.890.000	8%	€ 50.940.000	5%
€ 20.100.000	8%	€ 48.300.000	18%	€ 44.330.000	6%	€ 105.050.000	9%
€ 109.600.000	47%	€ 114.000.000	42%	€ 564.600.000	80%	€ 934.325.000	83%
€ 234.547.500	100%	€ 271.350.000	100%	€ 708.404.000	100%	€ 1.125.641.000	100%

Hoofdstuk 1

Consolidatieslag beperkt beschikbaarheid van nieuwe hubs voor overname

In de afgelopen jaren was er een lichte daling te zien in het aantal transacties binnen de markt. Er werd destijds verwacht dat bedrijven die eerder zelf waren overgenomen, actief op zoek zouden gaan naar nieuwe kansen. In de eerste helft van dit jaar beginnen de effecten van deze grote transacties zichtbaar te worden: na enkele jaren van daling is het aantal deals weer toegenomen. Deze groei is vooral te zien in de kleinere categorieën, met een sterke nadruk op deals tot € 250.000.

In onze laatste overnamemonitor signaleerden we al dat het aantal bedrijven met 10 tot 50 werknemers in handen van private aandeelhouders afneemt. Hoewel veel assurantiekantoren in deze categorie al zijn overgenomen, zijn er ook nog ondernemers die er voor kiezen zelfstandig te blijven. Dit heeft directe invloed op het aantal transacties in de verschillende categorieën.

Door de jarenlange consolidatieslag zijn er steeds minder bedrijven beschikbaar die door consolidators als "hubs" kunnen worden overgenomen. Een hub is een centraal bedrijf dat fungeert als basis of kern binnen een netwerk van overgenomen bedrijven. Dit bedrijf coördineert en integreert activiteiten, en neemt de leiding over verdere uitbreidingen.

Aantal deals per categorie	H1 2024		H2 2023		H1 2023	
	Aantal	%	Aantal	%	Aantal	%
0 - 250.000	62	49%	29	29%	35	28%
250.000 - 1.000.000	41	32%	37	37%	42	34%
1.000.000 - 5.000.000	17	13%	27	27%	29	23%
5.000.000 - 10.000.000	5	4%	2	2%	10	8%
> 10.000.000	2	2%	6	6%	8	6%
Totaal	127	100%	101	100%	124	100%

Tabel 2. Aantal deals per categorie

H1-2024					H2-2023			
Rechtsvorm	Aantal	%	Deal Value	%	Aantal	%	Deal Value	%
Eenmanszaak	47	37%	€ 12.532.500	11%	23	23%	€ 9.560.000	7%
V.O.F.	16	13%	€ 8.820.000	8%	6	6%	€ 4.515.000	2%
B.V. / N.V.	63	50%	€ 91.582.018	81%	69	70%	€ 113.395.000	87%
Totaal	126	100%	€ 112.934.518	100%	98	100%	€ 130.470.000	100%

H1-2023					H2-2022			
Rechtsvorm	Aantal	%	Deal Value	%	Aantal	%	Deal Value	%
Eenmanszaak	28	23%	€ 10.327.500	5%	30	23%	€ 8.925.000	6%
V.O.F.	12	10%	€ 4.500.000	2%	16	13%	€ 11.935.000	7%
B.V. / N.V.	80	67%	€ 208.110.090	93%	82	64%	€ 143.687.500	87%
Totaal	120	100%	€ 222.937.590	100%	128	100%	€ 164.547.500	100%

Tabel 3. Overnames per rechtsvorm
Alhoewel 50% van de overnames besloten vennootschappen betreft, zijn deze transacties wel verantwoordelijk voor ruim 81% van de transactieomvang. In de weergave van de deal value zijn deals >30.000.000 niet meegenomen.

Dit heeft geleid tot een toename van kleinere deals, waarbij kantoren en portefeuilles worden geïntegreerd in bestaande hubs, of meerdere overnames worden samengevoegd om nieuwe hubs te vormen.

H2 2022		H1 2022		H2 2021		H1 2021	
Aantal	%	Aantal	%	Aantal	%	Aantal	%
46	36%	45	35%	51	35%	51	38%
50	39%	41	32%	50	34%	35	26%
25	20%	35	27%	32	22%	24	18%
3	2%	7	5%	6	4%	15	11%
4	3%	2	2%	8	5%	8	6%
128	100%	130	100%	147	100%	133	100%

Hoofdstuk 1

Provincie	H1 2024		H2 2023		H1 2023		H2 2022	
	Aantal	Waarde	Aantal	Waarde	Aantal	Waarde	Aantal	Waarde
Drenthe	4%	1%	4%	2%	1%	0%	4%	2%
Flevoland	0%	0%	1%	0%	4%	1%	2%	2%
Friesland	7%	3%	6%	2%	2%	9%	6%	7%
Gelderland	13%	11%	11%	19%	13%	17%	14%	14%
Groningen	6%	2%	9%	4%	3%	1%	4%	10%
Limburg	10%	5%	2%	2%	8%	2%	9%	8%
Noord-Brabant	16%	29%	27%	22%	20%	8%	17%	14%
Noord-Holland	13%	12%	13%	22%	13%	19%	15%	15%
Overijssel	9%	10%	1%	0%	13%	30%	6%	5%
Utrecht	5%	3%	9%	6%	3%	1%	7%	3%
Zuid-Holland	16%	22%	15%	19%	19%	12%	15%	20%
Zeeland	2%	2%	2%	1%	1%	0%	2%	0%

Tabel 4. Overnames per provincie

Verhoogd aantal transacties in de provincie Limburg

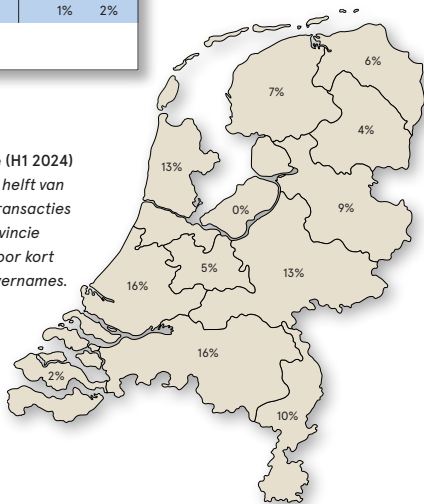
Het merendeel van de overnames in de afgelopen zes maanden vond plaats in de provincies Noord-Brabant, Zuid-Holland, Noord-Holland en Gelderland. Dit sluit aan bij het beeld van de afgelopen jaren, waarin deze vier provincies doorgaans het zwaartepunt vormden van zowel het aantal transacties als de waarde ervan.

	H1 2022		H2 2021		H1 2021	
	Aantal	Waarde	Aantal	Waarde	Aantal	Waarde
	2%	0%	1%	8%	3%	3%
	2%	3%	2%	0%	4%	1%
	6%	2%	4%	4%	3%	1%
	15%	12%	9%	5%	12%	5%
	2%	0%	4%	1%	1%	0%
	7%	7%	9%	33%	8%	3%
	18%	10%	18%	8%	20%	46%
	14%	51%	17%	23%	19%	14%
	8%	4%	7%	5%	6%	7%
	6%	1%	7%	5%	8%	4%
	17%	8%	21%	8%	17%	14%
	2%	1%	0%	0%	1%	2%

Grafiek 4.

Aantal overnames per provincie (H1 2024)

Opvallend is dat er in de eerste helft van 2024 een relatief hoog aantal transacties heeft plaatsgevonden in de provincie Limburg. Deze regio stond tot voor kort niet in de schijnwerpers voor overnames.



Hoofdstuk 1

Opvallend is het relatief hoge aantal transacties in de provincie Limburg, een regio die tot voor kort niet in de schijnwerpers stond voor overnames binnen het verzekeringsintermediair. Traditioneel lag de focus op andere provincies, maar door de toenemende consolidatie en concurrentie binnen de markt verschuift de interesse. Het afnemende aantal potentiële overnamekandidaten in de gebruikelijke regio's en de toegenomen concurrentie zorgen ervoor dat kopers nu steeds vaker hun blik richten op gebieden die voorheen buiten hun strategische scope vielen. Limburg is hierdoor een steeds aantrekkelijker optie geworden voor overnamekandidaten.

Grensoverschrijdende overnames

Hoewel grensoverschrijdende overnames door Nederlandse partijen tot nu toe beperkt zijn gebleven, vindt er een duidelijke verschuiving plaats in de markt. Steeds meer Nederlandse spelers kijken serieus naar internationale groeikansen, met name in België, de DACH-regio (Duitsland, Oostenrijk, Zwitserland) en de Iberisch regio. Deze gebieden bieden aantrekkelijke mogelijkheden voor expansie, dankzij de groeiende verzekeringsmarkten en relatief stabiele economische omstandigheden. Een voorbeeld van deze trend is Alpina, die via haar Belgische dochteronderneming Hillewaere de afgelopen periode weer een aantal overnames heeft gerealiseerd in België.

Nieuwe investeerders en toenemende concurrentie

Naast de partijen die in de eerste helft van 2024 al een versnelling hebben ingezet dankzij nieuwe investeerders, wordt verwacht dat de in de komende periode meer spelers zullen volgen. In de tweede helft van 2024 zijn al twee grote overnames aangekondigd. Deze zijn nog niet opgenomen in de huidige analyses, maar zullen naar verwachting een aanzienlijke impact hebben op de markt.

Deze ontwikkelingen versterken de verwachting dat het aantal transacties op een hoog niveau zal blijven. Daarnaast wordt verwacht dat de waardering van bedrijven in het verzekeringsintermediair in deze laatste fase wellicht

Transactie in de spotlights

Yellow Hive - TPG GP Solutions, Alpinvest, Pantheon

Naast de opvallende omvang van de transactie van Yellow Hive (ruim € 500M), is ook de structurering van de transactie opmerkelijk. IK Partners, dat sinds 2020 actief was als investeerder in Yellow Hive, heeft een zogenaamd 'continuation fund' opgezet. Via dit fonds zal IK Partners betrokken blijven, maar zijn ook co-investeerd TPG, Alpinvest en Pantheon ingestapt bij Yellow Hive. Gesteund door dit nieuwe fonds beschikt Yellow Hive over ruim voldoende capaciteit om een Europese groeistrategie uit te rollen.



nog een fractie hoger zal uitkomen, zowel voor de grotere 'parels' (die als hubs aantrekkelijk zijn voor consolidators en investeerders) als voor kleinere kantoren en portefeuilles. Steeds meer partijen herzien hun selectiecriteria en richten zich nu op kleinere ondernemingen, wat zorgt voor toenemende concurrentie binnen dit segment. De laatste fase van de consolidatie is begonnen en ondernemers die op dit moment nog zelfstandig zijn moeten zich bewust zijn van het huidige aantrekkelijke verkoopmomentum.

De onmisbare rol van volmachtbedrijven, de bruggenbouwers in de verzekeringsmarkt

Het volmachtkanaal heeft de afgelopen jaren ingrijpende veranderingen ondergaan, waardoor volmachtbedrijven inmiddels een sleutelrol vervullen in de Nederlandse verzekeringsmarkt als schakel tussen verzekeraars en klanten. Dankzij hun flexibiliteit en innovatieve aanpak kunnen ze snel inspelen op veranderende klantbehoeften en nieuwe risico's. Dit maakt hen niet alleen belangrijk voor groei en vernieuwing, maar ook aantrekkelijk voor (internationale) investeerders en consolidators.

Brug tussen verzekeraars en de markt

In de Nederlandse intermediaire verzekeringsmarkt hebben vrijwel alle grote en middelgrote spelers één of meerdere volmachtbedrijven. Deze volmachtbedrijven, ook wel bekend als Authorized Agents of Managing General Agents (MGA's), treden op als gevolmachtigd agent namens verschillende verzekeraars en nemen daarmee een deel van de verzekeringstechnische bevoegdheden over. Dit betekent dat ze, naast hun rol als tussenpersoon, verantwoordelijk zijn voor taken zoals het accepteren van risico's, het verwerken van polissen en soms zelfs de schadeafhandeling. Door hun uitgebreide mandaat fungeren MGA's als brug tussen verzekeraars en de markt, waardoor ze snel en flexibel kunnen inspelen op de behoeften van klanten.

Drijvende kracht achter innovatie

Volmachtbedrijven vervullen niet alleen een belangrijke rol door het overnemen van administratieve processen en activiteiten van de risicodrager, maar ook als drijvende kracht achter innovatie. Door hun grote mate van autonomie en flexibiliteit zijn zij in staat snel nieuwe ideeën en werkwijzen te ontwikkelen en door te voeren. Waar traditionele verzekeraars vaak te maken hebben met langere besluitvormingsprocessen en verder af staan van de klant, kunnen volmachtbedrijven sneller inspelen

op veranderingen in de markt. Dit maakt hen bijzonder goed uitgerust om nieuwe oplossingen te bieden voor opkomende risico's en om de veranderende vraag van klanten efficiënt te beantwoorden, waardoor zij een essentiële rol spelen in het bevorderen van vernieuwing binnen de verzekeringsbranche.

AI als katalysator van maatwerk

AI speelt de laatste jaren een steeds grotere rol bij (een deel van de) volmachtbedrijven. Dankzij de inzet van AI en data-inzichten kunnen zij persoonlijke en op maat gemaakte verzekeringsvoorstellen aanbieden, processen vereenvoudigen en klanten meer controle geven over hun verzekeringen. Door bijvoorbeeld gebruik te maken van sociodemografische data, kunnen volmachtbedrijven nauwkeurig bepalen welke doelgroepen ze willen benaderen en welke marketingstrategieën daarbij passen, met name binnen de particuliere markt.

Data en AI zijn met name nuttig bij standaardverzekeringen met een groot volume en veel beschikbare data, zoals autoverzekeringen en inboedelverzekeringen. Voor deze producten kunnen geavanceerde algoritmes efficiënt patronen herkennen, klantgedrag voorspellen en risico's nauwkeurig inschatten, waardoor processen kunnen worden geautomatiseerd en risk-based pricing mogelijk wordt. Bij complexere en specialistische verzekeringsproducten, zoals binnen de zakelijke markt of bij unieke risico's (Specialties), is de inzet van AI momenteel echter beperkt. Hier blijft de kennis en ervaring van de underwriter cruciaal, omdat er vaak te weinig historische data beschikbaar is om AI effectief in te zetten. Voor deze niches speelt de menselijke expertise een doorslaggevende rol bij risicobeoordeling en het nemen van beslissingen.

Daarnaast wordt data-analyse steeds vaker ingezet om premies vast te stellen en risico's te beoordelen. Als uit de data blijkt dat bepaalde groepen vaker of grotere schades claimen, kunnen volmachtbedrijven hun premies aanpassen of andere voorwaarden bieden (risk-based pricing).

Hoofdstuk 2

Hogere multiple voor volmachtbedrijven

Als M&A-kantoor zien wij dat kopende partijen vooral gericht zijn op het aankopen van bedrijven met een volmacht, omdat ze met dezelfde polis via de volmacht extra inkomsten kunnen genereren. Naast de doorlopende provisie kunnen ze extra omzet genereren via tekencommissies. Voor bedrijven of verzekeringsportefeuilles met een hoog volmachtpotentieel – gebaseerd op hun klanten, producten en verzekeraars waarbij polissen zijn ondergebracht – worden over het algemeen hogere multiples betaald. Door de opeenvolgende consolidatieslagen beschikken veel consolidators inmiddels over meerdere volmachtkantoren met als doel de overgenomen (provinciaal lopende) polissen zo snel mogelijk naar een van hun eigen volmachtkantoren over te zetten en daarmee extra omzet te realiseren.

Groei premievolume in volmacht zet door

Het premievolume in de Nederlandse volmachtmarkt is de afgelopen jaren gestaag gegroeid, met een toename van 5,2% in 2023 tot € 4,67 miljard. Deze groei wordt vooral gedreven door het zakelijke segment, dat met 5,9% steeg en nu goed is voor 55% van de markt. Ook het particuliere segment draagt bij, met een stijging van 4,3%. Binnen de sectoren zien we vooral groei in Inkomen (+5,5%) en Schadeverzekeringen, met name in Brand (+9,7%) en Aansprakelijkheid (+6,2%). Voor de toekomst wordt verwacht dat de volumegroei doorzet, vooral door innovatie en een toename in gespecialiseerde verzekeringsproducten, maar wel met verdere consolidatie van de markt.¹

¹ *Marktrapport Volmachten van de Nederlandse Vereniging van Gevolmachtigde Assurantiebedrijven (NVGA) en het Verbond van Verzekeraars op basis van de resultaten uit de Volmacht Resultaat Analyse (VRA)*

Aantal volmachtbedrijven neemt komende jaren verder af

Anno 2024 besteden ongeveer veertig verzekeraars hun werkzaamheden uit aan gevolmachtigde agenten, waarbij zij gezamenlijk rond de 1.700 volmachten hebben verstrekt. Het aantal gevolmachtigde kantoren is in de afgelopen jaren als het gevolg van fusies, overnames en een toenemende schaalvergroting binnen de markt sterk gedaald. Vandaag de dag zijn er zo'n 180 gevolmachtigde kantoren actief. Tien jaar geleden waren dat er nog ruim 290. Door voortgaande consolidatie, schaalvergroting en digitalisering ligt het in de lijn der verwachting dat het aantal volmachtkantoren verder gaat afnemen. Verzekeraars houden rekening met het scenario dat er binnen nu en vijf jaar nog 40 tot 50 volmachtplatforms over zullen blijven.

Transactie in de spotlights

Certe Groep – IceLake Capital (H2-24)

Certe Groep – met als investeerder Blauwburgh Invest – heeft in de afgelopen jaren een sterke positie verworven in het Noorden en Oosten van Nederland. Naast de intermediairs en serviceprovider die onderdeel zijn van de groep, is er ook een eigen verzekeraar: De Burcht. In augustus is bekend gemaakt dat IceLake Capital een meerderheidsbelang verworven heeft in deze gehele groep terwijl Blauwburgh als minderheidsaandeelhouder aanblijft. Met deze nieuwe partner verwacht Certe Groep de 'buy-and-build'-ambities te versnellen.



Certe Groep

ICELAKE

Hoofdstuk 2

Groeikansen in de niche

De volmachtmarkt ziet vooral groeikansen in nichegebieden met speciale, op maat gemaakte risicodekkingen. Een belangrijke ontwikkeling is de verschuiving in de cyberverzekeringsmarkt, waar niet alleen grote bedrijven, maar ook steeds meer kleine en middelgrote ondernemingen cyberverzekeringen afsluiten. Daarnaast zien we door de groeiende claimcultuur een toename in aansprakelijkheidsverzekeringen voor bestuurders en commissarissen (D&O-verzekeringen). Waar bestuurdersaansprakelijkheid twintig jaar geleden nauwelijks een aandachtspunt was, worden bedrijven en hun bestuurders nu steeds vaker aansprakelijk gesteld, wat de vraag naar D&O-verzekeringen verhoogt. De contingency-markt, die zwaar werd geraakt door de COVID-19-pandemie, herstelt snel nu er weer meer evenementen plaatsvinden. Door de terughoudendheid van gevestigde verzekeraars is er ruimte ontstaan voor nieuwe spelers die bereid zijn deze specifieke risico's te dekken. Tot slot verwachten we ook in de maritieme sector en de energiesector groeikansen voor wendbare MGA's met veel kennis van bijzondere risico's.

Uitbreiding naar een one-stop-shopmodel

Naast groeikansen in niches zien we dat grote volmachtplatforms hun dienstverlening steeds verder uitbreiden. Deze platforms, die steeds meer aan terrein winnen, breiden hun aanbod uit met aanvullende diensten zoals arbodienstverlening, HR-tools en salarisverwerking. Een goed voorbeeld hiervan is Meijers Assurantiën, een verzekeringsmakelaar die zich heeft ontwikkeld tot een breed dienstverleningsbedrijf. Binnen de Meijers-groep valt bijvoorbeeld Meijers Vitaal, dat arbodienstverlening, preventie en loonadministratie aanbiedt. Meijers richt zich sterk op het bieden van een totaalpakket aan ondernemers, waardoor zij een one-stop-shopservice kunnen aanbieden. Andere spelers zoals Vanbreda Nederland en Raadgevers Kuykhoven volgen een vergelijkbare strategie. De verwachting is dat deze platforms zich in de komende jaren verder zullen ontwikkelen tot uitgebreide totaaloplossingen op het gebied van HR, waardoor bedrijven volledig ontzorgd worden.

Deze oplossingen zullen een naadloze verbinding realiseren tussen risicomanagement, HR-diensten en andere gerelateerde services, wat organisaties de mogelijkheid biedt alle processen efficiënt en geïntegreerd te beheren.

Internationale inkoopkracht

In de komende jaren zullen grote platforms zoals Yellow Hive en Quintes via hun volmacht- en beurskanalen steeds meer toegang krijgen tot (internationale) verzekeraars die complexe producten willen aanbieden. Naarmate deze platforms groeien, worden ze aantrekkelijker voor buitenlandse risicodragers. Waar het voor een enkele polis moeilijk is binnen te komen, wordt een platform met bijvoorbeeld 300.000 polissen een interessante businesspartner. Deze schaalvergroting maakt het mogelijk samen te werken met grote internationale partijen, wat we nu al in de markt zien gebeuren. We verwachten dat binnen de Europese markt deze trend zich de komende jaren verder doorzet. Enkele dominante platforms, die niet alleen zaken kunnen doen met grote internationale risicodragers, maar zelfs met herverzekeraars, zullen ontstaan. Hierdoor kunnen zij lokale verzekeraars in sommige gevallen overslaan. Dit zal naar verwachting het landschap de komende 10 jaar gaan vormen.

Terwijl grotere platforms de middelen hebben om technologische oplossingen te integreren en te profiteren van AI bij gestandaardiseerde processen, zien we dat kleinere volmachtbedrijven onder druk staan. De schaal die nodig is om concurrerend te blijven, gecombineerd met de toenemende complexiteit van compliance en druk op de tekencommissies, maakt het voor kleinere partijen moeilijk te overleven zonder de juiste middelen. De verwachting is dat deze dynamiek zal leiden tot verdere consolidatie in de markt, waarbij kleinere volmachtbedrijven mogelijk verdwijnen of worden overgenomen door grotere spelers die beter in staat zijn de technologische en operationele eisen van de toekomst bij te benen.

Interview

'Balance of forces'

Het volmachtbedrijf van L&B Groep laat zien hoe ondernemerschap, innovatie en maatwerk de sleutel kunnen zijn tot succes in de volmachtmarkt. In een gesprek met Bertjan Scheepbouwer en Rogier Jonkman, de twee directieleden binnen het bedrijf, gingen we in op het ontstaan van L&B, hun onderscheidend vermogen en hun visie op de toekomst van het Nederlandse volmachtkanaal. Een belangrijk onderwerp daarbij is de balans tussen Nederlandse en buitenlandse risicodragers, evenals de verantwoordelijkheid om maatschappelijk verantwoord te verzekeren.

Van huisvolmacht naar volmachtplatform

"Ons volmachtbedrijf met de naam Drechtsteden Zekerheid is opgericht in 1992" begint Jonkman, "en sindsdien zijn we flink gegroeid." Hij legt uit dat L&B aanvankelijk vooral een huisvolmacht was, waarbij voornamelijk werd ingezet op het leveren van efficiëntie en maatwerk voor hun eigen bemiddelingsbedrijf. "In 2010 veranderde dat. We zagen dat we meer volume nodig hadden en dat IT-investeringen en compliance steeds zwaarder

gingen wegen. We hebben toen de strategische keuze gemaakt om door middel van serviceproviding bij een geselecteerd aantal assurantieadviseurs (agenten) de groei te versnellen, vooral op het gebied van inkomensverzekeringen. Dit was een cruciale stap in onze ontwikkeling. We hebben sindsdien veel kennis en ervaring opgebouwd op dat gebied, en die expertise heeft ons geholpen ons te onderscheiden in de markt." Vanuit de wens van hun agenten werd Drechtsteden Zekerheid ook op andere gebieden actief

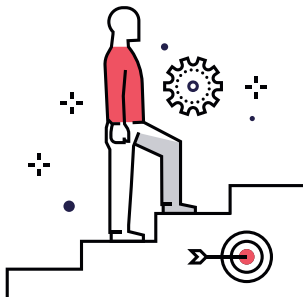
in serviceproviding, waaronder zakelijke schadeverzekeringen. Ze ontwikkelden een netwerk van lokale tussenpersonen én brancheverenigingen door heel Nederland, die via hun volmacht toegang kregen tot verzekeraars bij wie ze anders moeilijk terecht zouden kunnen. "Ons succes komt voort uit het feit dat we met onze expertise inspelen op de behoeften van onze zakelijke klanten. Ze kunnen ons bellen en ons rechtstreeks advies vragen als ze zelf de kennis ontberen. Dat persoonlijke contact maakt het verschil."

Altijd een stap verder

Wat maakt het volmachtbedrijf van L&B anders dan andere volmachtbedrijven? "Ondernemerschap loopt als een rode draad door onze bedrijven heen," zegt Scheepbouwer. "Voor ons is het volmachtbedrijf niet alleen een manier om premiestromen te verleggen en ons businessmodel te versterken. We zoeken altijd naar nieuwe kansen en maatwerkoplossingen voor onze klanten." Dit onderscheidt hen volgens Jonkman van de rest.

"We bieden oplossingen die perfect zijn afgestemd op de specifieke problemen van onze klanten, of dat nu privéhuishoudens zijn, ondernemers of bijvoorbeeld groepen werknemers."

Scheepbouwer vult aan: "We runnen ons advies- en volmachtbedrijf als twee aparte eenheden, elk met hun eigen klantengroep. Dat vraagt een ondernemende aanpak met de juiste strategie. We willen relevant zijn voor beide groepen en dat betekent dat we graag de mouwen opstropen en afslagen nemen die anderen niet willen nemen. Die bereidheid verder te gaan voor onze klanten is een van onze grootste krachten."



Hoofdstuk 3

Verzuimbeheer als sleutel tot succes

Hoewel L&B Groep hoofdzakelijk in de breedte acteert, richten zij zich ook graag op gespecialiseerde sectoren zoals de flexmarkt, waar ze uitzendbureaus, die werken met buitenlandse arbeidsmigranten, verzekeren. "Dit is een markt waar Nederlandse verzekeraars terughoudend zijn. Wij hebben die risico's ondergebracht bij buitenlandse verzekeraars, wat goed loopt qua rendement," vertelt Jonkman. Cruciaal voor hun succes is echter de combinatie van verzekeren en aanpalende dienstverlening, zoals de uitvoering van de Ziektewet en begeleiding van zieke werknemers. Jonkman merkt dat steeds meer volmachtbedrijven een arbodienst toevoegen aan hun aanbod. Wij zijn echter jaren geleden al gestart met onze eigen arbodienst waar nu 20 specialisten werken." Het is een logische stap, omdat verzuimbeheer direct invloed heeft op de schadelast en premieontwikkeling," legt hij uit. "Maar het vraagt om aandacht en expertise." Hij voegt toe: "Als je het goed doet, zie je direct effect op het rendement van je

verzuimverzekering. Dat vereist dat je casemanagers niet alleen op de werknemers focussen, maar ook begrijpen wat hun interventies betekenen voor de verzekeringspremies. Die integrale aanpak maakt het verschil en zorgt ervoor dat wij in staat zijn zowel onze klanten als onze risicodragers tevreden te houden. Voor ondernemers is dit cruciaal vanwege de toenemende krapte in de arbeidsmarkt."

Internationale samenwerkingen voor optimaal risicobeheer

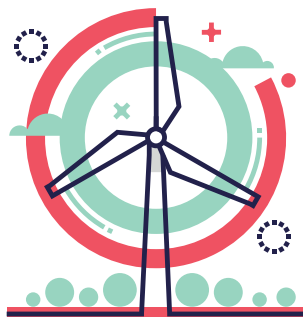
Een belangrijk onderdeel van het succes van L&B Groep is de manier waarop ze omgaan met risicodragers. Scheepbouwer legt uit: "In Nederland werken we met de grote verzekeraars waar we langjarige en goede relaties mee hebben, die wederzijdse loyaliteit koesteren we. Maar de realiteit is ook dat we het alleen met Nederlandse tekening niet redden. Daarom werken wij met buitenlandse risicodragers." Dit zorgt volgens Jonkman voor een zogenaamde "balance of forces". "We kunnen risico's spreiden en hebben altijd een

alternatief als een Nederlandse verzekeraar een bepaald risico niet wil of kan dragen." Jonkman benadrukt het belang van deze balans: "Als volmachtbedrijf kunnen we niet volledig afhankelijk zijn van Nederlandse verzekeraars. Door samen te werken met buitenlandse partijen kunnen we onze klanten betere oplossingen bieden." Deze aanpak maakt L&B toekomstbestendig, volgens Jonkman. "Het zorgt ervoor dat we altijd een passende oplossing kunnen vinden voor onze klanten, ongeacht de marktcondities in Nederland."

Maatschappelijk verantwoord verzekeren

"Als verzekeraar en volmachtbedrijf heb je een verantwoordelijkheid naar de maatschappij," zegt Scheepbouwer. "Er zijn bepaalde risico's die je niet zomaar kunt vermijden, zeker als de Nederlandse economie of samenleving daar sterk van afhankelijk is." Hij noemt de flexmarkt als voorbeeld. "De Nederlandse economie kan niet zonder flexmigranten, dat weten we allemaal. Dat geldt ook voor het verzekeren van bijvoorbeeld

hulpdiensten. Onze maatschappij is hier dusdanig van afhankelijk dat je niet zomaar kunt zeggen dat je deze risico's niet in je portefeuille wilt opnemen." Scheepbouwer benadrukt dat maatschappelijk verantwoord verzekeren niet alleen betekent dat je de moeilijke risico's accepteert, maar ook dat je innovatieve oplossingen biedt voor nieuwe uitdagingen. "We zien bijvoorbeeld dat verzekeraars inmiddels meer bereid zijn groene innovaties te ondersteunen. Dat is een positieve ontwikkeling, want het draagt bij aan de vooruitgang van de samenleving."

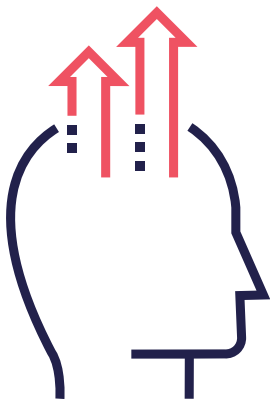


Hoofdstuk 3

De toekomst van het Nederlandse volmachtbedrijf

Tot slot vroegen we Scheepbouwer en Jonkman naar hun visie op de toekomst van het volmachtbedrijf in Nederland. "Ik geloof dat er nog veel kansen liggen," zegt Scheepbouwer. "Vooral op het gebied van risico's die traditioneel bij het beursbedrijf horen, maar ook prima door volmachtbedrijven kunnen worden opgepakt. Dat gat gaat de komende jaren steeds verder dichtgroeien." Jonkman is het daarmee eens. Tevens ziet hij dat het voor nieuwe spelers erg moeilijk is geworden toe te treden tot de markt.

"De eisen van de toezichthouders en de kosten van ICT maken het lastig voor nieuwe starters om een volmachtbedrijf op te zetten. Ik zie niet snel een groei van het aantal gevolmachtigden. De bestaande partijen zullen juist groter worden en meer van de markt naar zich toe trekken." Toch zijn ze optimistisch over de toekomst. "Voor bedrijven zoals wij, met kennis en expertise, ligt er nog een wereld aan mogelijkheden," besluit Scheepbouwer. "Wij zijn klaar om die kansen te grijpen, zowel met onze businesspartners in Nederland als daarbuiten."



Overnameadviseurs
die de verzekeringsmarkt
door en door kennen.

Sinds 1998

BHB

BHB Dullemond



Bertjan Scheepbouwer & Rogier Jonkman (L&B Groep)

Volmachtplatforms internationaal in beweging

Hoewel het volmachtmodel in veel landen wordt gebruikt, verschilt de structuur en regelgeving per land. In landen zoals de VS en het VK zijn volmachtkantoren zeer prominent aanwezig en spelen ze een belangrijke rol in de verzekeringssector. In landen zoals Duitsland en Frankrijk is het model minder wijdverspreid, maar groeit de rol van volmachtkantoren door de toenemende vraag naar gespecialiseerde producten en efficiënte dienstverlening. De Nederlandse volmachtmarkt is een van de meest ontwikkelde en gereguleerde markten, met een sterke focus op digitalisering, schaalvergroting en risicobeheer. Internationale trends zoals consolidatie, technologische vooruitgang en strengere regelgeving zijn ook van invloed op de volmachtmarkten in andere landen.

Pionierspositie Nederlands volmachtmodel

Het Nederlandse volmachtkanaal onderscheidt zich op meerdere niveaus van dat in andere Europese landen. Ten eerste wordt een relatief groot deel van de actieve verzekeringspolissen in Nederland via het volmachtkanaal afgesloten. In andere landen zie je een veel lager percentage vanwege de voorkeur voor andere distributiemodellen. Bovendien kijken buitenlandse partijen soms met bewondering naar de hoge marges die Nederlandse volmachtbedrijven doorgaans weten te realiseren. Daarnaast zijn veel Nederlandse volmachtbedrijven, in tegenstelling tot veel andere Europese landen, niet uitsluitend gericht op een bepaalde niche. De gemiddelde volmachtportefeuille bestaat steeds vaker uit een breed scala aan standaardproducten (one-stop-shop), wat bijdraagt aan de diversiteit en stabiliteit van het Nederlandse volmachtmodel. Dit vermogen om zowel standaard- als nicheproducten aan te bieden, geeft Nederlandse volmachtbedrijven een unieke positie binnen de Europese verzekeringsmarkt.

Verenigd Koninkrijk biedt aantrekkelijk verdienmodel

Het volmachtkanaal in het Verenigd Koninkrijk is aanzienlijk verder ontwikkeld dan in veel andere Europese landen. Het aantal Managing General Agents (MGAs) is de afgelopen jaren sterk gegroeid. In 2022 waren er meer dan 300 MGA's actief, die gezamenlijk ruim 10% van de totale schadepremie (£47 miljard) beheerden. Het Verenigd Koninkrijk biedt een aantrekkelijker klimaat voor MGA's dankzij de combinatie van niches, winstvergoedingen en technologische innovatie.

Niches: een belangrijk kenmerk van de Britse MGA's is hun focus op niches, zoals specialistische producten in onder andere cybersecurity, maritieme verzekeringen en luchtvaart. MGA's fungeren als een cruciale schakel tussen verzekeraars en tussenpersonen, vooral bij producten die tussenpersonen niet rechtstreeks kunnen aanbieden. Voor verzekeraars bieden MGA's toegevoegde waarde door nieuwe klanten aan te trekken zonder dat de verzekeraar zelf hoeft te investeren in specialistische kennis of technologie. Hierdoor kunnen verzekeraars complexe producten aanbieden zonder de hoge kosten voor personeel of automatisering.



Hoofdstuk 4

Verdienmodel: in het Verenigd Koninkrijk mogen MGA's een deel van hun vergoeding baseren op de winstgevendheid van de portefeuille, wat een belangrijk verschil is met Nederland. Gemiddeld bestaat 20 tot 30% van de totale omzet van Britse MGA's uit winstvergoedingen. In het Verenigd Koninkrijk worden MGA's namelijk beloofd op basis van hun technische resultaten, zoals het volume van de ondergebrachte premie en de schade die in een jaar wordt uitgekeerd. Dit verdienmodel, dat gericht is op zowel volume als resultaten, is aantrekkelijker dan in Nederland, waar winstvergoedingen sinds 12 jaar verboden zijn. Als gevolg hiervan zien we steeds vaker, zij het nog in beperkte mate, dat Nederlandse MGA's premies overhevelen naar landen als het Verenigd Koninkrijk, waar een gunstiger verdienmodel bestaat.

Regelgeving: het Britse volmachtmodel wordt gereguleerd door de Financial Conduct Authority (FCA), die strikte eisen stelt aan transparantie, klantbescherming en risicomanagement. Dit lijkt sterk op de regelgeving in Nederland, waar zorgplicht en transparantie richting de klant eveneens centraal staan. Echter zijn er, vergeleken met Nederland, strengere regels met betrekking tot de scheiding van de rollen tussen de verzekeringsmakelaar en het volmachtbedrijf.

Technologie: net als in Nederland en de VS speelt digitalisering een steeds belangrijkere rol. Veel MGA's in het VK investeren in technologie om risicobeoordelingen te automatiseren en klanten sneller te bedienen.

Consolidatie: de Britse MGA-markt kent al geruime tijd een consolidatietrend. Hierdoor is deze markt een fase verder waarbij het kenmerk is dat de grootste spelers andere net iets minder grotere spelers overnemen. Dit kan van voorspellende waarde zijn voor de ontwikkelingen voor de Nederlandse verzekeringsmarkt.

Het Duitse volmachtkanaal biedt veel potentie voor groei

In Duitsland is het volmachtmodel minder ontwikkeld dan in Nederland, maar 'Generalagenten' en 'Assekuradeure' spelen er een belangrijke rol. Ook zijn er diverse 'Maklerpools' die kleinere tussenpersonen in staat stelt gezamenlijk in te kopen. Deze mogelijkheid lijkt op het Nederlandse serviceprovider-model, maar dan zonder volmacht. Hoewel de Duitse markt volwassener is dan die van landen als Spanje en Italië, blijft deze achter op het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten. Toch biedt de Duitse markt, met name in niches en gespecialiseerde segmenten, aanzienlijke groeikansen voor verdere expansie en internationalisering.

Groeimarkt: het Duitse volmachtkanaal is in opkomst, maar ontwikkelt zich op een unieke wijze ten opzichte van andere landen. Terwijl het nog een relatief klein deel van de totale verzekeringsmarkt uitmaakt (ongeveer 4% van de schadepremie), groeit het belang van volmachtbedrijven, vooral door de toenemende complexiteit van risico's en de behoefte aan gespecialiseerde verzekeringsoplossingen. Dit biedt kansen voor verdere uitbreiding, met name in nichemarkten buiten de traditionele maritieme en transportsector, zoals technologie, cyber, en milieu-gerelateerde verzekeringen.

Hoofdstuk 4

Samenwerking met verzekeraars: Duitse volmachtbedrijven opereren vaak met meerdere verzekeraars tegelijk, wat hen de flexibiliteit geeft om op maat gemaakte oplossingen aan te bieden. Deze diversiteit zorgt ervoor dat zij een bredere groep klanten kunnen bedienen via tussenpersonen. In tegenstelling tot landen als het Verenigd Koninkrijk, waar volmachtbedrijven een meer uniforme werkwijze hebben, is de mate van verantwoordelijkheid en bevoegdheden in Duitsland zeer afhankelijk van de afspraken tussen het volmachtbedrijf en de verzekeraar.

Verdienmodel en regelgeving: een ander kenmerk van de Duitse volmachtmarkt is de sterke regulering door de Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin). Deze toezichthouder stelt hoge eisen aan transparantie en klantbescherming, wat invloed heeft op de manier waarop volmachtbedrijven opereren. Hoewel Duitse volmachtbedrijven net als in het Verenigd Koninkrijk aanvullende vergoedingen kunnen ontvangen op basis van winstgevendheid, zijn er strengere regels en toezicht om misbruik te voorkomen.

Internationalisering: de markt opent zich ook steeds meer voor internationale spelers, vooral door de groeiende vraag naar gespecialiseerde producten en het betreden van de markt door grote buitenlandse volmachtbedrijven. Dit leidt tot meer concurrentie en innovatie, wat op lange termijn kan bijdragen aan de verdere ontwikkeling van het Duitse volmachtkanaal. Een recent voorbeeld is de toetreding van het Amerikaanse volmachtbedrijf Parametrix op de Duitse markt, dat gespecialiseerd is in het verzekeren van storingen van cloud-computingdiensten.

Transactie in de spotlights

Quintes - Brown & Brown (H2-24)

Na vier jaar eigendom te zijn geweest van private equity partij Aquiline Capital Partners, wordt Quintes Verzekeren & Risicobeheer aan het eind van dit jaar overgenomen door de Amerikaanse verzekeringsmakelaar Brown & Brown. Brown & Brown is beursgenoteerd in New York en de familie Brown is nog steeds een belangrijke aandeelhouder en betrokken in het bestuur. Deze overname biedt Quintes de kans zijn positie in Nederland verder te versterken, terwijl het voor Brown & Brown aansluit bij hun ambitie in Europa uit te breiden.

VERZEKEREN EN RISICOBEEHEER
QUINTES



Brown & Brown
INSURANCE*

Verantwoording

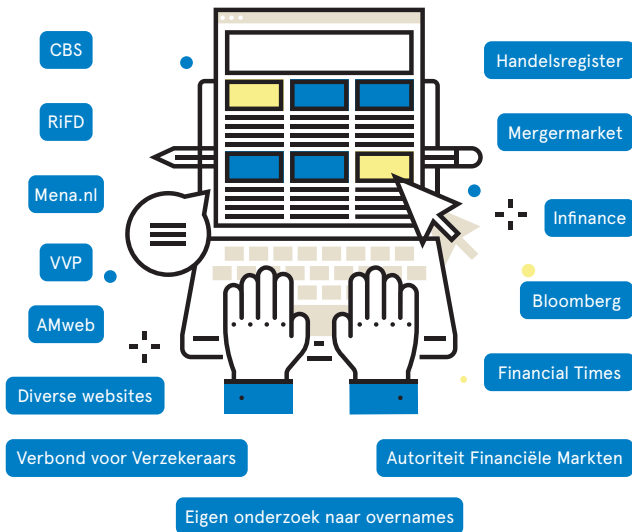
Een overname is in deze Overnamemonitor gedefinieerd als bedrijfs-overname door een andere partij die juridisch en familierechtelijk niet verbonden was met de partij die overdraagt. Bedrijfsopvolging in de familie en management buy outs worden derhalve niet meegenomen. Er zijn drie soorten overnames: 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 Overname-monitoren

Het Financieele Dagblad



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: assurance- en volmachtkantoren, arbodienstverleners en accountants- en administratiekantoren.

Vorig jaar hebben wij naast onze overnameactiviteiten BHB 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. BHB 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 twintig 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

BHB Dullemond



Team BHB Dullemond

Overnameadviseurs
die de verzekeringsmarkt
door en door kennen.

Sinds 1998

BHB

BHB Dullemond



Contact

BHB Dullemond overnames en advies B.V.

Korte Brinkweg 37c

3761 EC Soest

Telefoon 033 480 54 82