

Enno Wiertsema:
'Schaalvergroting levert
een bijdrage aan de
verdere professionalisering
van het intermediair'

ER IS AL JAREN EEN STERKE DYNAMIEK ALS HET GAAT OM OVERNAMES IN DE MARKT VAN ADVIESKANTOREN. ZEKER NU DE LAATSTE JAREN PRIVATE EQUITY PARTIJEN EEN GROTERE ROL HIERIN SPELEN EN ER GROTE KETENS ONTSTAAN KAN DEZE TREND EEN NEGATIEF ETIKET KRIJGEN VAN EEN VORM VAN CONSOLIDATIE WAAR DE KLANT NIET VEEL MEE OPSCHIELT. HOEWEL HET ZEKER BELANGRIJK IS DE BEWEGING KRITISCH TE VOLGEN, LIJKEN OP DIT MOMENT DE VOORDELEN TE OVERHEERSEN, ZEKER OOK VOOR DE KLANT.

Hoe wint de klant door consolidatie?

TEKST ENNO WIERTSEMA, DIRECTEUR ADFIZ

aten we echter eerst enkele context geven aan de omvang van de overname-intensiteit. Uit de overnamemonitor van BHB Dullemond blijkt dat in 2019 238 overnames zijn gedaan, in 2020 289 en in de eerste helft van 2021 133. Op een totaal aantal van meer dan 6.000 zelfstandige adviesbedrijven betekent dat jaarlijks één op de twintig bedrijven zijn zelfstandigheid verliest. De stijging in het aantal overnames loopt in de pas met de stijging over alle sectoren. KPMG rapporteerde over de eerste helft van 2021 een recordaantal fusies in bedrijfsovernames in Nederland, met als belangrijke drijfveren technologie en duurzaamheid.

Er is zeker sprake van consolidatie. Het aantal adviesbedrijven dat goed is voor 80 procent van de omzet in de adviesmarkt blijft gestaag dalen en is intussen ruim minder dan 400. De omzet die nodig is om in de am: Top 50 te komen is dan ook fors toegenomen. Tegelijk blijven overgenomen kantoren vaak wel als lokale vestiging actief. Vorig jaar hadden 6.135 zelfstandige adviesbedrijven samen 7.684 vestigingen, tegenover nog slechts 942 bankfilialen. Dat ook het financieel advies-

kantoor uit de wijken dreigt te verdwijnen, is dus belijst niet aan de orde.

De mogelijke indruk dat private equity dominant is in de consolidatieslag verdient eveneens bijstelling. Aan het eind van vorig decennium was de kopende partij bij meer dan drie op de vier overnames een ander advieskantoor, in veruit de meeste gevallen met een eigen volmacht. De laatste jaren is het belang van private equity toegenomen, en heel recent zijn ook verzekeraars weer duidelijk actief. Als je nu naar de tien grootste kopers kijkt, is die verdeling ongeveer ieder een derde.

VEEL VOORDEEL VOOR DE KLANT

Alhoewel de grotere concentratie binnen het intermediair volgens sommigen wel degelijk risico's met zich meebrengt, is er vooral ook veel te zeggen in het voordeel van de klant. Sowieso hebben de overnames voor een deel te maken met het feit dat veel ondernemers op een leeftijd beginnen te komen dat ze actief bezig zijn met continuïteit van hun bedrijf en opvolging. Maar ook is de compliancedruk hoog, zowel van de toezicht-

houder als vanuit verzekeraars, waardoor sommige bedrijven vastlopen in hun bedrijfsvoering, terwijl de eigenaar vooral weer met de klant bezig wil zijn. Verkoop onder de juiste voorwaarden maakt dit mogelijk.

Bovenal echter kunnen door samenvoegingen van meerdere adviesbedrijven synergievoordelen worden behaald en wordt de inkooppositie sterker. Zo creëert het samengaan de budgettaire ruimte die nodig is om noodzakelijke grote investeringen in digitalisering te realiseren. Dit vertaalt zich in meer platforms voor en innovatieve communicatie met klanten. Ook wordt synergie gezocht tussen verschillende activiteiten binnen de waardeketen om klanten beter te kunnen bedienen. Bijvoorbeeld door adviseurs te koppelen aan schadebehandelaars, casemanagers, energieadviseurs of cyber-specialisten.

GROTERE INKOOPKRACHT

Voor sommige kantoren is aansluiting bij een groter geheel mede ingegeven door de noodzaak toegang tot de markt bij verzekeraars te houden, die immers de laatste jaren hun samenwerkingen met advieskantoren zijn gaan 'rationaliseren'. In de praktijk betekende dit dat kleinere portefeuilles werden opgezegd of overgesloten naar serviceproviders. Door groter te worden kan het intermediair zich richting de verzekeraars in een gunstigere positie manoeuvreren. Zo blijft de adviseur er dus ook voor deze klanten. Verzekeraars reageren daarop en hebben niet voor niets intussen ook de overnamemarkt betreden als koper van adviesbedrijven. Een sterke positie voor adviseurs betekent voor de klant echter vooral dat hij een krachtiger belangenbehartiger aan zijn zijde heeft in zijn relatie met grote en vaak anonieme aanbieders. En daar komt nog bij dat doordat het intermediair over de grens gaat kijken naar andere verzekeraars er een verbreding van het aanbod voor vooral de zakelijke markt kan ontstaan. Dat komt ook de verzekeraarbaarheid van bepaalde risico's waarschijnlijk ten goede.

WAKEN VOOR RISICO'S

Dat alles betekent echter niet dat iedere vorm van consolidatie bij voorbaat toegejuicht moet worden. Een risico kan zijn dat het gepaard gaat met vergaande centralisatie, ook van de adviseurs in het land. Als lokale aanwezigheid verdwijnt zal dat ten koste gaan van de aandacht voor de klant. We zien op dit moment echter vooral overnames waarbij de lokale aanwezigheid en lokale zelfstandigheid juist gekoesterd worden. Het is hier belangrijker om waakzaam te zijn voor de 'rationalisaties' van verzekeraars.

Ook is het goed waakzaam te zijn voor imago en reputatie van de sector. Waar komt het geld vandaan? Waarom stappen partijen in de overnamemarkt? Hoe groot is hun commitment met het vak en de sector? En hoe hoog is de druk op korte termijn? Onafhankelijk van de vraag of de koper een ander adviesbedrijf, private equity of een verzekeraar is, wij zien niet dat de winst op dit moment gezocht zou worden in het verkoopgedreven aan de man brengen van meer financiële producten. Het gaat vooral om efficiency en kostenbesparing. Overigens is het ook dan zaak dat dit niet doorslaat ten koste van de klant. Zoals gezegd is er echter op het gebied van onder meer digitalisering en compliance een heel goede verklaring voor de wens om kosten te spreiden over grotere portefeuilles en grotere investeringen mogelijk te maken.

Kortom, de schaalvergroting levert in de huidige vorm vooral een bijdrage aan de verdere professionalisering van het intermediair. Het vergroot de tegenkracht richting aanbieders, verhoogt de kwaliteit van dienstverlening, stimuleert innovatie én bespaart kosten. Tegelijk blijven vestigingen gewoon open, en houden klanten hun vertrouwde gezicht als contactpersoon. Daarmee is op dit moment niet alleen het intermediair zelf, maar ook de klant winnaar. ■

'Dat het financieel advieskantoor uit de wijken dreigt te verdwijnen, is dus beslist niet aan de orde'

BRONNEN

- AM Top 100 - /issuu.com/bbvakmedianet/docs/lram64_2021/8?ff
- BHB Dullemond Overnamemonitor www.bhbdulemond.nl/kennis-en-blogs/onmv-h1-2021
- IG&H en PhiDelphi Corporate Finance Marktanalyse docplayer.nl/218110124-Overnamegolf-bij-nederlandse-adviseurs.html
- KPMG Deal Activity Update rapport home.kpmg/nl/nl/home/media/press-releases/2021/10/wereldwijd-grootste-toename-fusies-en-overnames-in-nederland-eerste-helft-2021.html