

Overnameadviseurs
die de arbodienstverlening
door en door kennen.

Sinds 1998

B43D

BHB Dullemond



Overnamemonitor

Arbodiensten

**Overnames en acquisities
in de arbodienstverlening**

H2-2020 (2e half jaar)

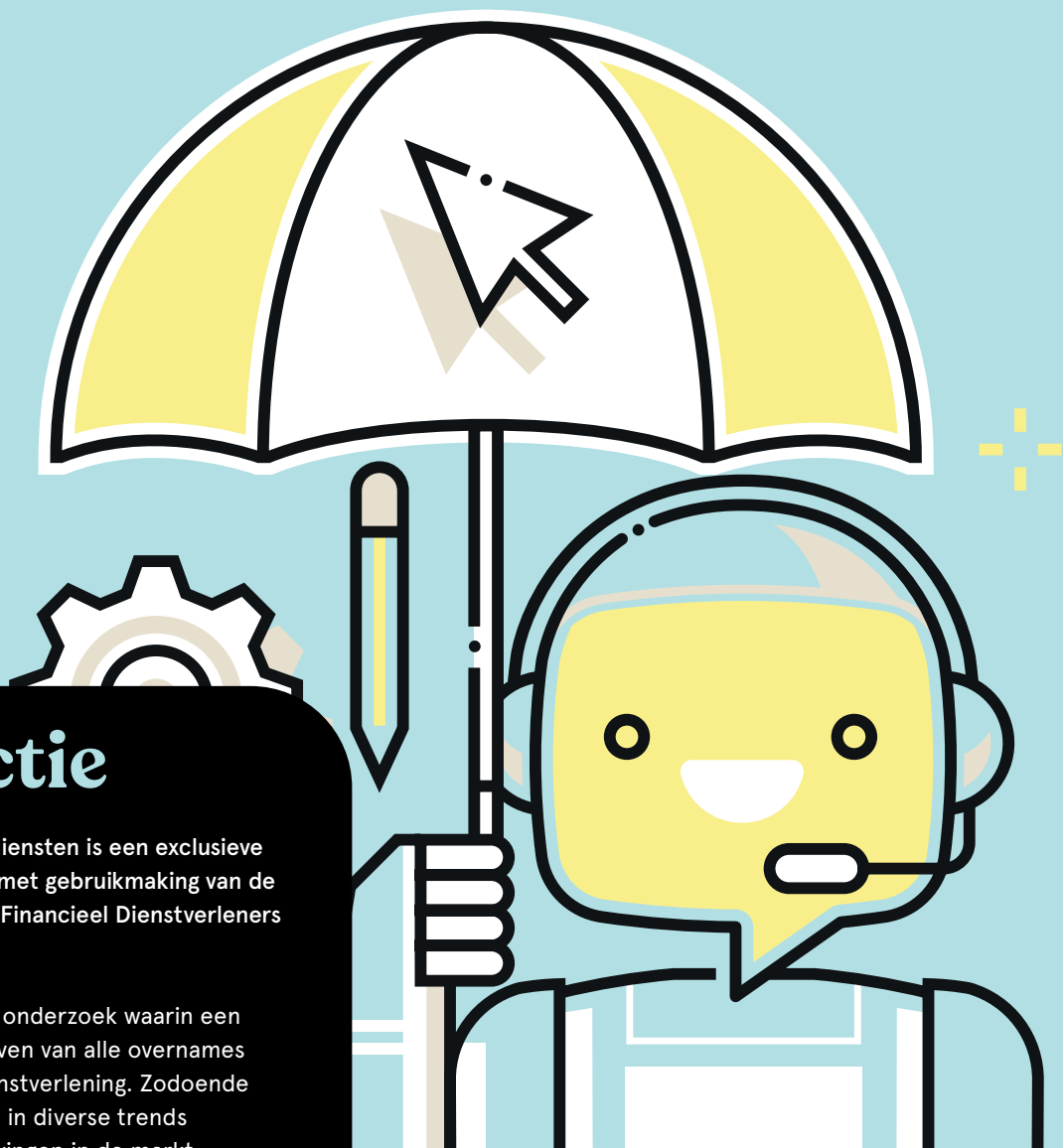
Mei 2021

Overnamemonitor arbodienstverlening

Introductie

De Overnamemonitor Arbodiensten is een exclusieve uitgave van BHB Dullemond met gebruikmaking van de data van het Ratinginstituut Financieel Dienstverleners (RiFD).

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 geven meer inzicht en transparantie in de huidige en toekomstige ontwikkelingen in de arbodienstverlening.



Voorwoord

Arbodienstverlening blijkt economisch crisisproof

Door het coronavirus en de opeenvolgende beleidsmaatregelen is de wereld het afgelopen jaar in snel tempo veranderd. Diverse bedrijfstakken ondervonden door de lock downs grote terugval in omzet en groei. Daar waar luchtvaartmaatschappijen, reisorganisaties, horeca en de transportsector tijdens de coronacrisis aan het kortste eind trekken, is de impact van het coronavirus binnen de arbodienstverlening veel minder groot. Door corona en de stress die hierbij gepaard gaat, heeft het zelfs tot positievere rendementen geleid. Ook de steeds groter wordende noodzaak om verzuim te beteugelen zorgt voor innovatie en groei in de markt. De arbodiensten hebben in 2020 een goed jaar gedraaid, ook zijn de financiële verwachtingen voor 2021 positief.

Kijkende naar de totale arbomarkt zien wij dat er momenteel veel ontwikkelingen gaande zijn. Uitdagingen zoals het tekort aan bedrijfsartsen, AVG en privacy maar ook de kansen op terreinen als preventie en ICT, zorgen voor veel dynamiek in de markt. Die dynamiek is ook terug te zien in het groeiende aantal fusies en overnames. Meer en meer arbodienstverleners zien de noodzaak om te gaan samenwerken, bedrijven te kopen of te verkopen om de uitdagingen en mogelijkheden binnen de markt goed op te kunnen pakken. Daarnaast zien private-equitypartijen inmiddels de markt van arbodiensten als een interessante propositie.

In deze Overnamemonitor is te lezen dat het aantal overnames binnen de arbodienstverlening stijgt. Wel is ons opgevallen dat, in tegenstelling tot bijvoorbeeld de assurantiemarkt, er weinig ruchtbaarheid wordt gegeven aan fusies en overnames. In de komende hoofdstukken zullen wij, naast de cijfers, de ontwikkelingen die hieraan ten grondslag liggen uiteenzetten.

Onze dank gaat uit naar Michiel Blankvoort, Directeur Verzuim van de Verzuimeconoom, Buck Jüch, Directeur van de Prevermo Groep, Monique Schutrups, Algemeen Directeur van Equilar en Jasper Vrieling, Commercieel Directeur van de Vrieling Adviesgroep voor hun medewerking aan deze uitgave.



Inhoudsopgave

Hoofdstuk 1

Consolidatie binnen de arbodienstverlening begint op gang te komen

5

Hoofdstuk 2

Grotere arbodiensten zijn beter bestand tegen huidige uitdagingen

7

Hoofdstuk 3

Kleinere arbodienstverleners zijn innovatiever in preventie

9

Hoofdstuk 4

Cross selling is een belangrijk motief voor het aankopen van arbodiensten

10

Hoofdstuk 5

Veel investeringen in Midden-Nederland

13

Hoofdstuk 6

Verantwoording

12

Hoofdstuk 7

Over BHB Dullemond

14

Hoofdstuk 8

Over Ratinginstituut Financieel Dienstverleners

15

Hoofdstuk 1

Consolidatie binnen de arbodienstverlening begint op gang te komen

Het aantal overnames binnen de arbodienstverlening stijgt

Door de stijging in het aantal acquisities en de toetreding van nieuwe investeerders komen steeds meer arbodienstverleners in andere handen.

De verwachting is dat private equity een sterke positie in gaat nemen middels overnames, omdat deze partijen het verdienmodel, gezien het abonnementsmodel (recurring) aan de voorkant en de mogelijkheden tot schaalvoordelen aan de achterkant, een interessante propositie vinden. De rendementen zijn constant en van behoorlijk hoog niveau waarbij COVID-19 geen negatieve impact heeft gehad. Daarnaast wordt steeds vaker de combinatie gemaakt tussen assurantie-intermediairs en arbodiensten. Een arbodienst kan helpen de verzuimschade te beperken voor een verzekeraar. Investeren in arbodienstverleners is daarom relatief veilig en solide.

Naast een aantal kleinere investeerders, zijn er op dit moment een aantal grote private-equitypartijen actief. De groei van het aantal private-equitypartijen zorgt voor een noemenswaardig aantal fusies en overnames in de markt.

In de laatste zes maanden van 2020 is er sprake van een mutatiegraad van 5,3%. Dit betekent dat één op de twintig Arbodienstverleners actief bezig is geweest met een transactie. De totale dealwaarde van deze transacties bedroeg circa EUR 120 miljoen. Hierbij moet een kanttekening worden gemaakt omdat er één hele grote overname heeft plaatsgevonden. Gilde Healthcare heeft het belang in Blijwerk Groep verkocht aan Mentha Capital en Blijwerk Groep is samengegaan met Argo Advies en De Arbodienst.

Groote transacties in EUR	% H2-2020	Deal value H2-2020	% H2-2020
0 - 250.000	0,0%	0	0%
250.000 - 1.000.000	2,2%	3.000.000	3%
1.000.000 - 5.000.000	1,3%	7.860.000	7%
5.000.000 - 10.000.000	0,9%	13.500.000	11%
> 10.000.000	0,9%	94.920.000	79%
Totaal		119.280.000	



Hoofdstuk 1



Michiel Blankvoort (Directeur Verzuim van de Verzuimeconoom):

“De consolidatie die je al langer zag bij verzekeraars en daarna intermediairs, zie je nu langzamerhand ook bij arbodiensten.”

Hoofdstuk 2

Door grotere arbodiensten te vormen ontstaan er meer mogelijkheden om de huidige uitdagingen het hoofd te kunnen bieden

De Algemene Verordening Gegevensbescherming (AVG)-wetgeving, het tekort aan medici en vraagstukken rondom taakdelegatie zorgen ervoor dat de dienstverlening van een arbodienst zich moet blijven ontwikkelen.

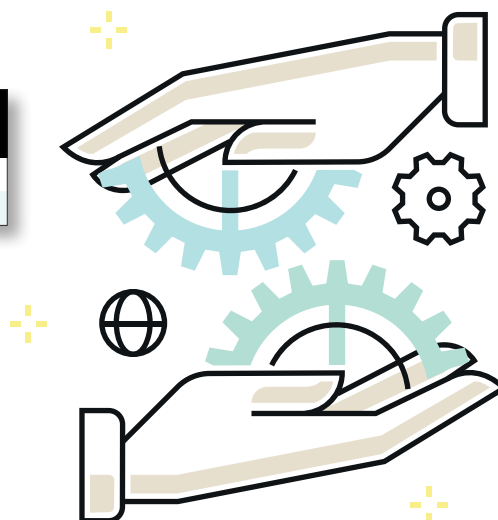
Voor de ene partij zijn het kansen en voor de andere partij zijn dit bedreigingen. Grotere bedrijven kunnen bijvoorbeeld veel gemakkelijker artsen opleiden tot bedrijfsartsen en hebben meer budget om in ICT te investeren.

De markt wordt gedomineerd door een aantal hele grote partijen. Meer dan 50% van de markt is in handen van de vier grootste partijen. Kleine arbodiensten, die veelal niet gecertificeerd zijn (vaak zijn dat casemanagementbureaus omdat er geen arboartsen in loondienst zijn) hebben moeite om het hoofd boven water te houden. Een certificering brengt veel met zich mee aan investeringen op ICT en de implementatie

van daarbij geldende regels. Het is dan niet eenvoudig om als kleine arbodienst vervolgens nog renderend te blijven of aan de eisen te kunnen voldoen. Het valt dan ook op dat de kleinere arbodiensten aan het verdwijnen zijn omdat deze worden overgenomen door grotere arbodienstverleners met eventueel een investeerder erachter.

Wanneer wij kijken naar de overnames van het afgelopen half jaar zien wij dat er grotendeels aandelentransacties zijn uitgevoerd. De aandelentransacties waren goed voor 4,9% van de arbomarkt met een totale deal value van ruim € 90.000.000. Ondanks dat het aantal deelname-transacties veel kleiner is geweest (circa 10% van de aandelentransacties) is de deal value van de deelname-transacties procentueel veel hoger. Hieruit kan de conclusie getrokken worden dat er meer waarde zit in participaties dan in aandelentransacties.

Dealsoort	% H2-2020	Deal value	%
Aandelen	4,9%	90.060.000	76%
Participaties	0,4%	29.220.000	24%



Hoofdstuk 2



Monique Schutrups (Algemeen directeur van Equilar):

“Sinds 2020 zetten we in op sterke groei door middel van autonome uitbreiding en door overnames van branchegenoten. Equilar heeft de ambitie om in de komende jaren (zich) te ontwikkelen als belangrijke speler in de duurzame inzetbaarheid.”

Hoofdstuk 3

Kleinere arbodienstverleners zijn innovatiever in het bieden van duurzame inzetbaarheidsprogramma's en daardoor een interessante propositie

Mensen werken langer door en werkgevers stellen steeds hogere eisen aan hun productiviteit. Het gevolg is dat onderwerpen als vitaliteit, werkplezier en duurzame inzetbaarheid bij steeds meer bedrijven hoger op de agenda zijn komen te staan. Daarmee is de vraag naar arbodiensten sterk gestegen, dit komt mede door de noodzaak om schaarse medewerkers gezond te houden.

Voor arbodienstverleners betekent dit dat de aandacht verschuift van het begeleiden van verzuimende medewerkers naar het voorkomen van verzuim. De focus wordt meer gelegd op het fysiek en mentaal in conditie houden van de 96% niet verzuimende medewerkers dan op de 4% van de medewerkers die verzuimt.

Over het algemeen zijn de kleinere Arbo-ondernemingen sterker en innovatiever in het aanbieden van diensten op het gebied van werkgeeluk en duurzame inzetbaarheidsprogramma's. Zij zijn doorgaans flexibeler en daardoor beter in staat het benodigde maatwerk te leveren. Het DNA van de grotere partijen zit hem veelal op het terrein van standaardisatie en zij zijn daardoor minder snel in staat innovatief in te springen op deze veranderingen.

Je ziet dat de grotere partijen de dienstverlening op het gebied van preventie veelal middels acquisities binnen hun organisatie inlijven.



Hoofdstuk 3



Buck Jüch (Directeur van de Prevermo Groep):

“Bedrijven zijn vandaag de dag vooral gewend om van verschillende bedrijven de verschillende diensten uit de keten aangeleverd te krijgen. Een integrale propositie met focus op preventie wordt de komende jaren steeds belangrijker.”

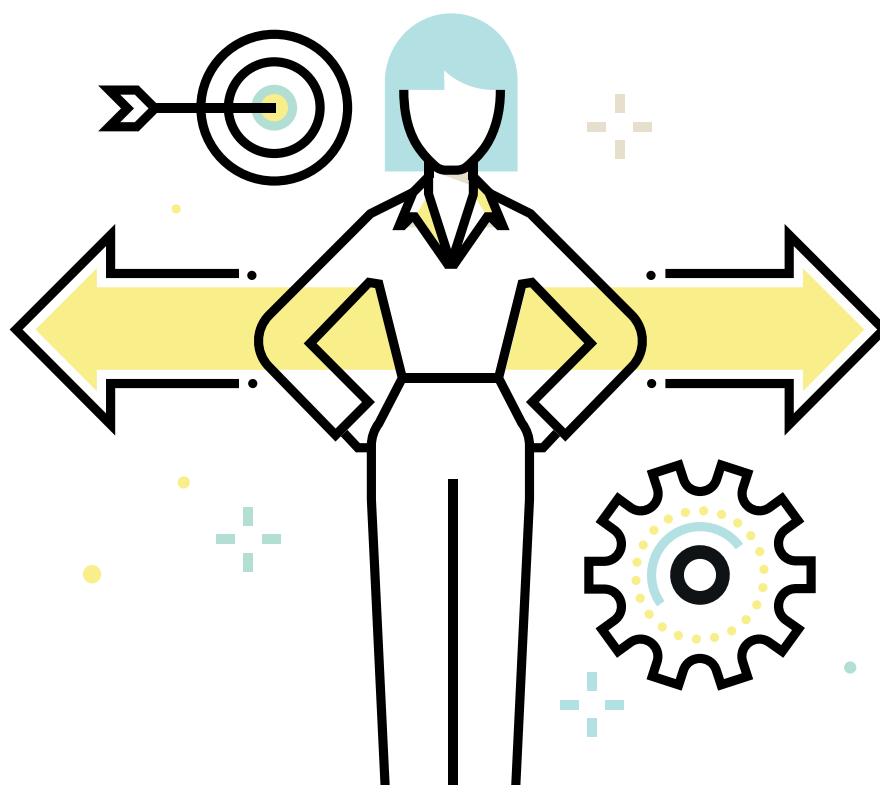
Hoofdstuk 4

Cross selling is een belangrijk motief voor het aankopen van arbodiensten

Binnen de verzekeringsmarkt is er al een aantal jaren een consolidatieslag gaande. Assurantiebedrijven zijn vandaag de dag grote bedrijven geworden, waar meerdere diensten worden aangeboden.

Voor assurantiebedrijven hebben de voordelen van cross selling zich goed bewezen. Voor een assurantie-tussenpersoon, die bijvoorbeeld gericht is op verzuimverzekeringen, kan het inlijven van een arbodienstverlening binnen de organisatie voordelen opleveren. Verzuimbegeleiding en preventie zorgen ervoor dat de verzekeraar veel minder verzuimschade hoeft te vergoeden.

Ook is het, middels cross selling, mogelijk om klanten volledig van dienst te zijn en omzet te vergroten binnen een bestaande klantengroep. De laatste twee jaar zien wij dat assurantietussenpersonen steeds vaker arbodiensten overnemen.



Hoofdstuk 4



Jasper Vrieling (Commercieel directeur van de Vrieling Adviesgroep):

“Met de specialistische ervaring van Arbodienstverlener Fizie kunnen wij als Vrieling Adviesgroep onze klanten een complete dienstverlening bieden gericht op bedrijfscontinuïteit.”

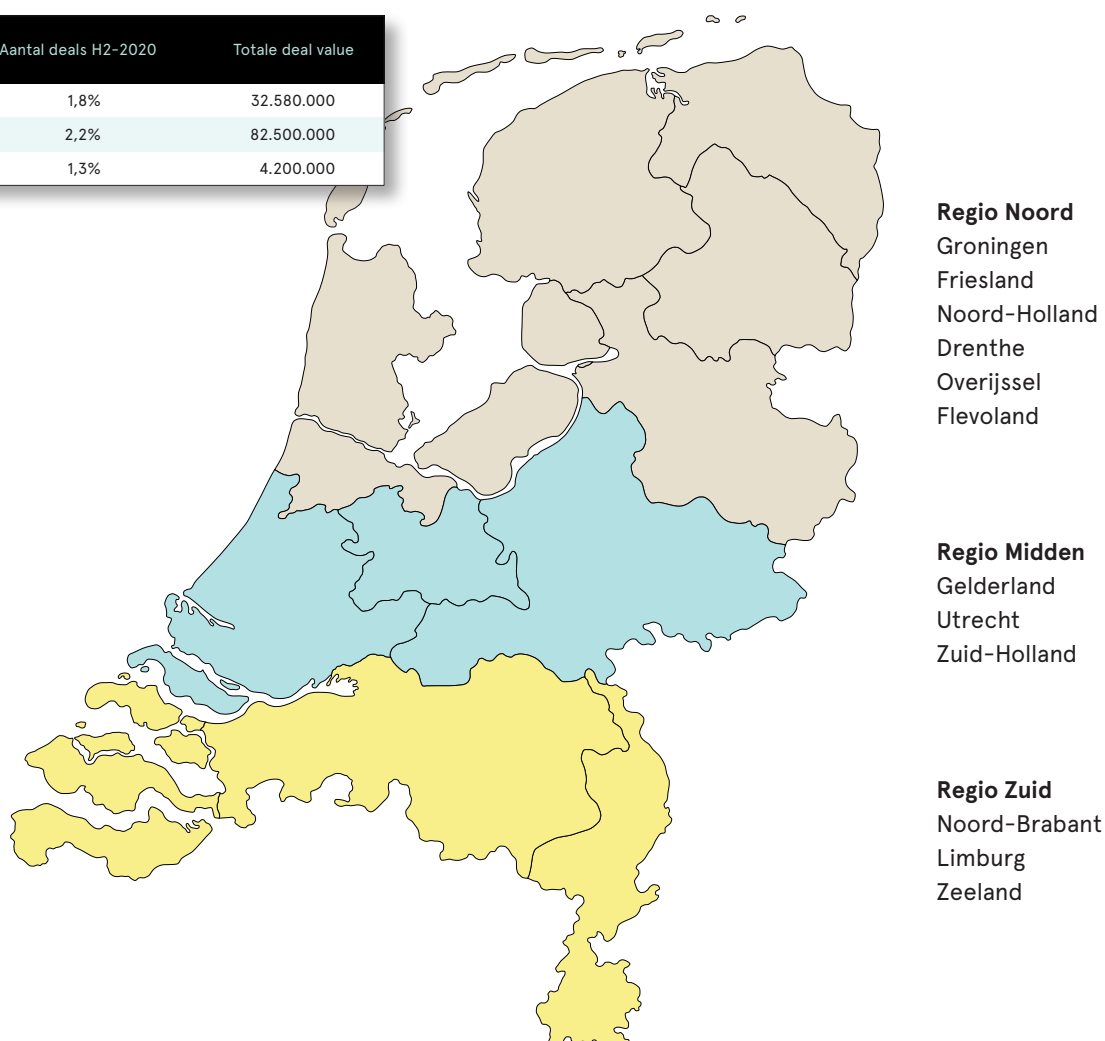
Hoofdstuk 5

Veel investeringen in Midden-Nederland

In het laatste halfjaar van 2020 zijn in de regio Midden-Nederland (Gelderland, Utrecht en Zuid-Holland) de meeste deals gevallen. Ook stijgt de totale deal value in Midden-Nederland met circa € 82.500.000 met kop en schouders boven de rest van Nederland uit en is de gemiddelde deal value per transactie hoger dan in de andere Nederlandse regio's.

In de onderstaande tabel is ook te lezen dat de deal value voor de regio Zuid (Noord-Brabant, Limburg en Zeeland) in de tweede helft van 2020 slechts € 4.200.000 bedroeg. Gezien het percentage van het aantal deals is dit opvallend laag.

Regio	Aantal deals H2-2020	Totale deal value
Regio Noord	1,8%	32.580.000
Regio Midden	2,2%	82.500.000
Regio Zuid	1,3%	4.200.000



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.

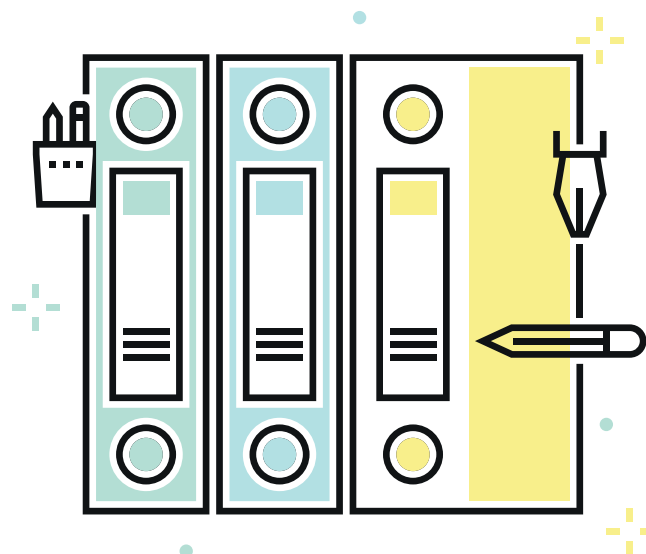
Een overname is in deze Overnamemonitor gedefinieerd als bedrijfsovername door een andere partij die juridisch en familierechtelijk niet verbonden was met de partij die overdraagt. Bedrijfsopvolging in de familie en management buy outs worden dus niet meegenomen. Alle overige aandelenoverdrachten zoals 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 dergelijk geval de overnamedatum was.

Vanuit de RiFD-database is het aantal FTE (veelal beschikbaar vanuit het jaarverslag) van de verkopende partij toegevoegd. Dit is gebruikt voor het inschatten van het dealvolume. Zo is op basis van het aantal FTE de omzet ingeschat evenals de EBITDA.

Vervolgens is er ontdubbeld voor wat betreft de aantallen bij fusies. Verdwenen arbodiensten, vaak gestart vanuit één arboarts of casemanager, nemen we niet mee in de aantallen. Deze zijn veelal gestopt met de werkzaamheden.

Bij de deal value is ook rekening gehouden met het aantal externe deskundigen dat zich aan een organisatie heeft verbonden.



VERZUIM • PREVENTIE • RE-INTEGRATIE

Hoofdstuk 7

Over BHB Dullemond

Wij kennen de markt door en door met betere verkoopopbrengsten als resultaat

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

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 dertien overnamespecialisten en is deskundig op het gebied van bedrijfswaardering, fusies, overnames en juridisch advies.

Met 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. Met wederzijds vertrouwen en persoonlijke betrokkenheid als basis. En met een scherp oog voor ieders belangen en die van een volgende generatie. Want ondernemen doe je samen, nu en in de toekomst.



www.bhbdullemond.nl

Hoofdstuk 8

Over Ratinginstituut Financieel Dienstverleners

Met INFAS beschikken onze klanten over een compleet inzicht in 8.000 intermediairs

Ratinginstituut Financieel Dienstverleners (RiFD) is gespecialiseerd in data over alle in Nederland actieve financiële dienstverleners (adviseurs/intermediairs).

Nadat wij in de afgelopen jaren zijn ontwikkeld naar een gespecialiseerd bedrijfsinformatiebureau zijn niet alleen volmachtverzekeraars onze klant maar ook niet-volmachtverzekeraars, serviceproviders, grote intermediairs, accountants, opleiders, portefeuillebemiddelaars en andere toeleveranciers van de financiële adviesmarkt. Onze meerwaarde ligt in de specialisatie in de intermediaire markt. We combineren gegevens van meerdere bronnen en hebben daardoor veel informatie voorhanden. Daarbovenop komt nog eigen ervaring en specifieke branche kennis.

In onze unieke online database INFAS (Informatiesysteem Financieel Adviseurs) is informatie samengebracht uit verschillende bronnen, zoals het vergunningenregister van de AFM, het Handelsregister van de KvK, Kifid en de website van de adviseurs. Onze klanten beschikken met INFAS over een compleet inzicht in ca. 8.000 intermediaire ondernemingen – de volledige markt – en ook nog eens de achterliggende verbonden bedrijven. Daarnaast hebben we ook de gegevens van 30.000 bestuurders, beleidsbepalers en tekeningsbevoegden in de database opgenomen. De informatie wordt dankzij koppelingen actueel gehouden.

Sinds kort heeft het RiFD ook INFAS_Overnamemarkt. In deze online database zijn alle clusters in Nederland als resultaat van overnames zichtbaar. Ook zijn de belangen van de Private-equitypartijen en andere investeerders zichtbaar.



Berto de Vos

www.rifd.nl