

‘Bij ons zijn de lijnen heel kort’

Bij RSM Financial Advisory Services (FAS) is de menselijke maat belangrijk. ‘We bieden dezelfde kwaliteit en *output* als de Big Four, tegen realistische *fees*.’

RSM is misschien wel het best bewaarde geheim van de Nederlandse M&A-wereld. De internationale netwerkorganisatie van accountants- en (belasting-)advieskantoren is wereldwijd met 48.000 medewerkers actief in 120 landen. In Nederland behoort RSM tot de top-tien van adviesbureaus. De firma is georganiseerd in de afdelingen Audit, Tax en Consulting. De M&A-dienstverlening is geconcentreerd in de consultingpraktijk FAS, met als speerpunten corporate finance, (financiële) due diligence, *debt advisory* en waardering. Deze geïntegreerde full-service aanpak slaat aan in de markt, want FAS is hard aan het groeien.

Toch is RSM relatief onbekend onder ondernemers. ‘Misschien zijn we iets te bescheiden’, erkent René van Bruggen, registeraccountant en Register Valuator en bij RSM verantwoordelijk voor de Valuation-praktijk. ‘We moeten het hebben van *hearsay* en de kwaliteit van onze dienstverlening.’

Bij corporate finance-professionals en private equity-partijen is de naam RSM bekender, benadrukt hoofd van de afdeling Corporate Finance Bart Severijns. ‘De laatste vier jaar is onze M&A-dienstverlening verdubbeld. Dat hebben we zowel te danken aan onze vaak langdurige relaties met DGA’s en grote familiebedrijven alsook aan de opkomst van *private equity* in onze klantenkring. We bedienen steeds meer partijen die meerdere overnames per jaar doen. Ook het internationale netwerk is cruciaal voor onze dienstverlening.’

De geïntegreerde M&A-dienstverlening van FAS speelt goed in op de verschuiving op de Europese M&A-markt richting het *boutique*-model, waarbij er in een overnametraject een team van gespecialiseerde professionals betrokken is vanuit diverse disciplines en er sneller geschakeld kan worden.

Operationeel samenwerken

RSM onderscheidt zich door een persoonlijke en betrokken aanpak, aldus financieel due diligence-specialist Marcel Vlaar. ‘We besteden aandacht aan de drijfveren van de klant en communiceren in heldere taal, zonder in te leveren op kwaliteit en inhoud. Dezelfde kwaliteit en *output* als de Big Four, maar met een menselijker aanpak en tegen realistische *fees*.’ Van Bruggen: ‘Bij ons zijn de lijnen heel kort. Je zit als klant direct met verantwoordelijken om tafel. Daarbij is het een voordeel dat we intern snel kunnen schakelen. Er wordt binnen RSM daadwerkelijk operationeel samengewerkt.’

Vlaar legt uit hoe dat in de praktijk in zijn werk gaat: ‘Een ondernemer komt bijvoorbeeld bij Bart of een andere collega voor een eerste gesprek over een verkooptraject. Ik schuif daarbij aan en vertel over de punten die straks belangrijk zijn voor de financiële due diligence, zodat de klant daar alvast op kan letten. Als de klant kiest voor RSM, helpt mijn team met het financiële verkooprapport waarmee Bart de markt in kan. René doet met zijn team de financiële *modelling* voor de

business case en de waardering. Veelal zijn ook onze fiscalisten aangehaakt. In een later stadium, als er sprake is van een *buy-and-build*-propositie, kan René ook de administratie integreren (*purchase price allocation*). Maar we bieden ook audit services, belastingadvies of *sustainability consulting*.’

De geïntegreerde werkwijze van FAS is aantrekkelijk voor investeringsmaatschappijen die meerdere overnames per jaar doen en het prettig vinden dat ze voor alle dienstverlening bij één partij terecht kunnen. Vlaar, Van Bruggen en Severijns verwachten dan ook dat de snelle groei van FAS de komende jaren zal doorzetten. De drukte op de overnamemarkt is nog lang niet voorbij, denkt het trio. Aan de verkoopzijde zijn veel ondernemers tijdens de coronatijd bewuster gaan nadenken over hun eigen vergankelijkheid. Soms speelden ze al langer met de gedachte om te cashen of om in ieder geval een deel van hun bedrijf te verkopen, en willen ze daar nu werk van maken. ‘In deze belangrijke fase van het ondernemerschap staan wij echt naast de ondernemers. Aan de koopzijde is er de schijnbaar onstuitbare opkomst van private equity, maar ook de vraag vanuit familiebedrijven om middels M&A relevant te blijven voor de toekomst.’

Kralenrijgen

Vlaar denkt dat het aandeel van private equity in het aantal transacties in de *mid-market* de komende vijf jaar verder zal groeien. ‘Voorheen was het kralenrijgen



Marcel Vlaar

René van Bruggen

Bart Severijns

‘Als je concurrenten onderdeel worden van een grotere groep, is het lastig om niet mee te gaan’

door investeerders een geïsoleerd fenomeen dat zich beperkte tot een selectief aantal sectoren. Nu zien we het ook gebeuren in sectoren waar private equity tot voor kort nauwelijks actief was. In delen van de zorg en de IT is een consolidatieslag gaande. Als je concurrenten onderdeel worden van een grotere groep, dan is het lastig om niet mee te gaan in de ketenvorming. Zo wordt het een zichzelf versterkend effect. Ik denk dat wij in Nederland de kant uitgaan van het Verenigd Koninkrijk, de mid-market steeds meer

beheerst wordt door private equity.’

Vaak willen investeerders dat een ondernemer betrokken blijft bij het bedrijf, aldus Severijns. ‘Ondernemers staan daar positiever tegenover dan voorheen. Het beeld dat een investeringsmaatschappij je bedrijf ‘leegtrekt’ is achterhaald. In de meeste gevallen probeert private equity juist waarde toe te voegen. Ondernemers vinden het leuk om hun plannen versneld te kunnen realiseren, terwijl een deel van het vermogen reeds uit de risicosfeer is gehaald.’

De opmars en de werkwijze van private

equity (ketenvorming, managementparticipatie) zorgen voor een sterke toename van het aantal transacties. Het zijn ontwikkelingen die RSM en FAS in de kaart spelen. Het trio Vlaar, Van Bruggen en Severijns ziet de toekomst dan ook met vertrouwen tegemoet. Van Bruggen: ‘Mede gelet op de groei van FAS zijn er genoeg ontwikkelings- en doorgroeimogelijkheden voor het team, dit geldt ook voor nieuwe collega’s. Die zijn van harte welkom.’

Meer informatie www.rsmnl.com