

Daadkracht in deals maakt het verschil

Hollandse nuchterheid, Angelsaksische service, Rijnlandse kwaliteit en wereldwijd daadkracht in deals: dat zijn in het kort de kenmerken van Mazars Berenschot Corporate Finance. De organisatie adviseert aandeelhouders en directies van middelgrote ondernemingen, participatiemaatschappijen en managementteams op het gebied van fusies, overnames en managementbuy outs.

Mazars Berenschot Corporate Finance bestaat sinds 1999 en begeleidt ondernemingen op het gebied van fusies en overnames. Daarnaast neemt de onderneming een belangrijke rol in op het gebied van debt advisory, fairness opinions en waardebeoordelingen. Klanten zijn grotere mkb-bedrijven en corporates waarvoor transacties worden uitgevoerd met dealwaarden tot tweehonderd miljoen euro. Mazars Berenschot Corporate Finance voert met bijna dertig mensen jaarlijks tussen de twintig en dertig transacties uit. Wij spreken met de twee partners, Raoul Duysens en Roel ter Steeg, over het succes van Mazars Berenschot.

Hollandse nuchterheid

Raoul Duysens: "Ons credo is niet voor niets 'Daadkracht in deals'. Ons vak is complex, in iedere deal bundelen we kennis en ervaring tot slimme oplossingen. Onze mensen behoren tot de slimsten in de markt, maar het is onze daadkracht die ons echt onderscheidt. Het geheim daarbij is de complexiteit terug te brengen tot eenvoudige oplossingen."

Roel ter Steeg vult aan: "Nooit een boodschap brengen die ingewikkelder is dan nodig. Onze no-nonsenseaanpak van gewoon goede kwaliteit leveren, niet te veel poeha vertonen en rechtdoorzee zijn, wordt gewaardeerd. Wij zijn duidelijk én beleefd, spelen nooit op de man maar zijn wel zeer fel op de bal."

Rijnlandse kwaliteit

Nederlandse en Duitse labels staan doorgaans voor degelijkheid tot in de puntjes, voor Gründlichkeit. Mazars Berenschot laat zich internationaal voorstaan op deze kwaliteit. Duysens: "De echte sleutel tot kwaliteit in deals is weten welke partijen bij elkaar pas-

sen, en daarnaar handelen. Soms past er een concurrent bij, dan weer een andere schakel in de keten, het management of private equity. Succesvolle deals zijn deals waarbij koper en verkoper echt bij elkaar passen. Dus moet je beiden kennen." Mazars Berenschot heeft daarom een gerichte sectoraanpak en spreekt partijen van toeleverancier tot OEM. Ter Steeg: "Doordat we in voortdurend contact staan met partijen weten we steeds wie wanneer wil kopen of verkopen en waarom." Mazars Berenschot is actief in meerdere sectoren: ICT, bouw, general industries, media/TMT, zakelijke dienstverlening en medische technologie. Ter Steeg: "Onze basis, de kennis van en kennissen in sectoren, bepaalt tachtig procent van het succes van de deals. Twintig procent van het succes wordt bepaald door een intelligente uitvoering van de transactie."

Internationaal wil het bedrijf hetzelfde kunnen bieden. Duysens: "Nederland is klein. Dus de meeste deals hebben een internationaal aspect en vergen een goed buitenlands netwerk. Ons netwerk, dat we zelf hebben opgericht, is gebundeld onder de naam Corporate Finance International met partners in de VS, Europa en Azië."

Ter Steeg: "We hoeven niet ieder land te bespelen; wij geven de voorkeur aan de beste adviesboetieks in de belangrijkste gebieden, boven een tot in de uithoeken dekkend netwerk van middelmatige kwaliteit. Ons criterium is dat alle kantoren dezelfde hoge kwaliteit kunnen bieden, en dus thuis zijn in onze sectoren op een vooraanstaande manier."

Angelsaksische service

Kwaliteit en daadkracht vormen het credo. Maar een dienstverlener moet ook service



Raoul Duysens en Roel ter Steeg

"Wij zijn duidelijk én beleefd, spelen nooit op de man, maar zijn wel zeer fel op de bal."

kunnen bieden. In de Verenigde Staten ervaart men vaak hoge serviceniveaus, vandaar een service op Angelsaksisch niveau als streven. Duysens: "Bij ons type cliënten hoort ook een hoog niveau van service. Dat is geen kwestie van het prijskaartje. Service is niet je klanten ontvangen op een marmeren vloer, service is snel reageren op vragen en overtreffen wat je belooft. Morgen af is morgen af en niet overmorgen. Ook met onze nuchtere prijsstelling kunnen wij dit bieden."

Ter Steeg: "Wij vragen ook tijdens de deal om feedback van onze cliënten, niet alleen achteraf. De feedback is dat wij resultaatgericht en transparant zijn, terwijl ook ons serviceniveau als zeer hoog wordt ervaren. Men merkt bovendien dat wij voortdurend

werken aan verdere verbetering, en dat wordt gewaardeerd. En dat is dus weer precies wat we nastreven."

Tot slot is er de factor vertrouwen. Een groot goed. Duysens: "Wij spreken met directies en raden van bestuur, vaak al voordat ze cliënt worden, over koersgevoelige onderwerpen met betrekking tot hun onderneming. Dat doen ze niet omdat ze ons aardig vinden, maar omdat we ze daardoor kunnen helpen met het realiseren van hun doelen en het implementeren van hun strategie. Dan moeten ze blind kunnen vertrouwen op de manier waarop wij met die informatie omgaan. Wij behandelen die informatie dus ook op dezelfde manier als hun advocaat, dokter of, beter

nog, hun biechtvader zou doen. Vertrouwen is heilig."

Voor Mazars Berenschot Corporate Finance staat in de nabije toekomst 'verdieping' voorop, met interessante nationale en internationale deals. Het bedrijf wil eenvoudig de beste zijn en daarvoor erkenning krijgen. Duysens: "Dat klinkt zwaar aangezet, maar die ambitie houdt ons gedreven." Ter Steeg: "Uiteindelijk profiteren onze cliënten daarvan."