

# ‘Wij duiken in de financiële haarvaten van de onderneming’

Bij TIC Advisory, een boutique-advieskantoor dat gespecialiseerd is in financial due diligence voor Nederlandse private equity en de MKB+ ondernemingen, nemen ze ondernemers niet zo snel de maat. Wel willen ze weten wat hen beweegt om zaken op een bepaalde manier op papier te zetten. ‘Alleen dan krijg je een beter inzicht in en beter begrip van de cijfers.’

**W**ij zijn hard op de inhoud (lees: de cijfers), maar zacht op de relatie (lees: met de ondernemer), want dan krijg je ook meer informatie boven tafel’, zo vatten *Jos Raben* en *Ralph Hoogerhuis* van TIC Advisory uit Leusden, dat gespecialiseerd is in *financial due diligence*, hun werkwijze beknopt samen. Want, zo redeneren zij, het verhaal achter de cijfers, is in zestig tot tachtig procent van de gevallen het gevolg van menselijk handelen. En om de cijfers beter te begrijpen, willen Raben en Hoogerhuis - die allebei ruim twintig jaar transactie-ervaring hebben - daarom gedurende hun financiële onderzoeken altijd van de hoed en de rand weten en snappen hoe de cijfers precies tot stand zijn gekomen. En daarvoor heb je nu eenmaal informatie nodig van de mensen die achter de cijfers zitten of van de mensen die ze aan het papier hebben toevertrouwd.

Raben: ‘Die cijfers, waarbij het natuurlijk voornamelijk in ons werk om draait, is

een directe afgeleide van menselijk handelen. Als je weet wie de mens is achter de cijfers en als je beter begrijpt wat de beweegredenen van zo iemand zijn om het op een bepaalde wijze op papier te zetten, dan kun je veel meer kleur geven aan je rapport. Hiermee bedoel ik dat een luisterend oor je veel verder brengt dan het je enkel blindstaren op de cijfers. Wij duiken in de financiële haarvaten van de onderneming.’

Dat is wat TIC Advisory volgens Raben en Hoogerhuis voor een deel ook onderscheidt van de concurrentie. ‘Veel partijen doen niet aan hoor en wederhoor en schrijven maar wat op.’ Met alle gevolgen van dien. Raben: ‘Wat er dan vervolgens gebeurt is dat er aanvullende vragen worden gesteld naar aanleiding van de rapportage. Omdat men vervolgens het antwoord schuldig moet blijven, wordt de vaart uit zo’n deal gehaald. Of erger nog: de deal klapt. Door de manier waarop wij werken, overkomt ons dat dus niet.’ Hoogerhuis: ‘Als een ondernemer begint te draaien, dan

weten wij vaak al waar het naar toe gaat en dat daar dus zijn of haar hulpvraag zit.’

## Lijstjes

Hoewel ze wars zijn van lijstjes, omdat ze het eigenlijk maar onzin vinden, zijn *founding partners* Raben en Hoogerhuis er maar wat trots op dat ze als relatief klein kantoor steevast in de Nederlandse top-10 staan op het gebied van financial due diligence. Toch is dat uiteindelijk niet wat TIC Advisory drijft. Wat ze veel belangrijker vinden, is dat ze bezig zijn met mooie deals. Het klantenbestand van TIC Advisory bestaat voornamelijk uit middelgrote Nederlandse investeringsmaatschappijen, corporate finance-boutiques of MKB+ bedrijven die op overnamepad zijn of overgenomen willen worden.

Bij het boutique-advieskantoor, dat inmiddels zo’n twaalf medewerkers telt, doen ze zowel financial due diligence in opdracht van de koper, maar ook van de verkoper. Wanneer het TIC Advisory-duo



Ralph Hoogerhuis

Jos Raben

## ‘Als je aan het eind van de rit iedereen bij elkaar kan brengen, dan geeft dat veel voldoening’

wordt gevraagd of ze momenteel meer aan- of verkoopmandaten hebben, antwoorden zij dat de mandaten die ze binnenhalen momenteel vooral *vendor due diligence* betreffen. ‘Vorig jaar was dat ongeveer 70 procent aan de aankoopzijde en 30 procent aan de verkoopzijde en nu zie je dat het precies andersom is.’

Deels komt dat volgens Raben en Hoogerhuis omdat ondernemers meer dealzekerheid willen. ‘Steeds meer ondernemers willen in een vroeg stadium weten waar ze aan toe zijn qua opbrengst en voorwaarden. Dit is mede ingegeven door de huidige sterk wisselende macro-economische omstandigheden. Men wil dealzekerheid en daarom een snel verkoopproces, een goede voorbereiding met een door verkoper geïnitieerde due diligence kunnen hier aan bijdragen. Gelukkig zien ondernemers ook steeds vaker in dat je tijdig moet beginnen met de (vendor) due diligence.’

### Duurzaam ondernemen

Als er een deal van de afgelopen tijd is waarop ze trots zijn bij TIC Advisory, dan is het wel de verkoop van recyclingbedrijf Riwald van de broers Ewald en Gert Huzink uit Almelo aan de beursgenoteerde Luxemburgse staalgigant ArcelorMittal. TIC Advisory zat hier aan de verkoopkant. Hoogerhuis: ‘Iedereen vindt altijd wel wat van recycling, maar wij hebben die deal tot de essentie teruggebracht door uit te leggen hoe het bedrijf procesmatig in elkaar zat. Ook hier hebben we dus verder gekeken dan de cijfers.’ Wat ze mooi vonden aan de deal was dat ze als betrekkelijk klein advieskantoor aan de transactie mochten werken en dat ze één van de grootste staalbedrijven ter wereld tegenover zich hadden.

Een duidelijke trend die Raben en Hoogerhuis waarnemen in de overnamewereld is dat er nog meer aandacht is voor ESG, wat staat voor Environment (milieu) Social (mens en maatschappij) en Governance

(behoorlijk bestuur). Op dat vlak zou TIC Advisory ook best een prominentere rol willen spelen. Raben: ‘Wij willen dolgraag dat hele financiële stuk van ESG op ons nemen. We merken ook dat daar vanuit onze opdrachtgevers steeds meer behoefte aan is. En daar zijn we dus ook mee bezig.’

Hoogerhuis: ‘Wij praten met verschillende partijen, die ieder een deel van het ESG-vraagstuk op zich willen nemen, hoe we daar invulling aan kunnen geven en wat onze rol kan worden daarbinnen. Want het is geen trend die zomaar weer overwaait.’ Raben besluit: ‘Overigens kunnen wij zelf niet achterblijven op dit gebied en rijden nagenoeg al onze medewerkers in een elektrische auto, huren we locaties die voldoen aan het juiste energielabel, hebben we praktisch geen overwerk en zijn we dagelijks bezig met een gezonde en veilige werkomgeving.’

Meer informatie: [www.tic-advisory.nl](http://www.tic-advisory.nl)