

‘Wij geven een onderbouwd verhaal dat inzicht geeft in hoe een bedrijf er voor staat’

TIC Advisory ondersteunt opdrachtgevers bij het uitvoeren van een financieel due diligence. In hun onderzoek gaan ze altijd een laag dieper dan de cijfers die ze aangereikt krijgen. ‘We willen het verhaal achter de cijfers begrijpen.’

Data-analyse is ons fundament.’ Oprichters *Jos Raben* en *Ralph Hoogerhuis* van TIC Advisory vallen maar meteen met de deur in huis. Hun *boutique*-advieskantoor is gespecialiseerd in financieel due diligence. Klanten van TIC Advisory bestaan uit investeringsmaatschappijen, corporate finance-bureaus, accountantskantoren en ondernemingen die op overnamepad zijn. In opdracht van deze partijen duiken de TIC-adviseurs in de (financiële) administratie van een bedrijf om in korte tijd een diepgaande analyse van deze aangeleverde financiële informatie te maken.

Maar dat betekent niet dat het slechts een invuloefening is. Raben en Hoogerhuis, met allebei ruim twintig jaar transactie-ervaring, vinden het persoonlijke contact met hun klant net zo belangrijk als de cijfers. Hoogerhuis: ‘We willen het verhaal achter de cijfers begrijpen en elkaar in de ogen kijken helpt daarbij. Want in ons onderzoek gaan we altijd een laag dieper dan de cijfers die we aangereikt krijgen, om tot de kern van het bedrijf te komen. Maar de niet-financiële aspecten zeggen vaak meer over de cijfers dan de financiële aspecten. Daar ligt ook onze toegevoegde waarde, beter inzicht leidt tot betere beslissingen.’

Grensoverschrijdende opdrachten

Raben en Hoogerhuis zien momenteel in de overnamewereld een duidelijke trend: Nederlandse ondernemers, corporate finance-kantoren en private equity-huizen openen meer vestigingen over de grens, doen vaker internationale zaken en/of nemen eerder bedrijven over in het buitenland. Die toename van het aantal *cross-border*-activiteiten merkt het TIC Advisory-duo ook in hun eigen praktijk; ze krijgen steeds meer opdrachten met een internationaal karakter.

‘Veel van onze klanten opereren internationaal en in veel gevallen over de hele wereld’, legt Raben uit. ‘Dit vraagt om een financieel due diligence-kantoor met een breed netwerk. We hebben ons daarom vorig jaar aangesloten bij UHY International, een wereldwijd netwerk van onafhankelijke accountants- en adviesbureaus met zo’n 9.000 financieel professionals in meer dan 100 landen. Zo kunnen we snel en efficiënt schakelen bij grensoverschrijdende opdrachten.’

Hoogerhuis haalt een praktijkvoorbeeld aan waaruit blijkt dat lokale aanwezigheid onontbeerlijk is bij een internationale transactie. Een Nederlands bedrijf dat een overname gaat doen van een Italiaanse onderneming zocht een kantoor om de *target*

door te lichten. Uiteindelijk kwam de Nederlandse koper bij TIC Advisory uit, dat via het UHY-netwerk een kantoor in Milaan oplijnde om onder Nederlandse regie het financiële due diligence te verrichten.

‘Daarbij ontzorgen wij de klant volledig’, aldus Hoogerhuis. ‘Het is niet zo dat we een partij aandragen en ze dan succes wensen. Wij nemen de regie in het proces, blijven aanspreekpunt tijdens het traject en zijn verantwoordelijk voor de eindrapportage en advies richting onze opdrachtgever. Maar je hebt lokale deskundigen nodig om de cijfers van het bedrijf op de juiste manier te interpreteren.’

Een goede vertaling van de lokale omstandigheden maken is door de wereldwijde coronapandemie alleen maar belangrijker geworden. Want ieder land heeft zijn eigen maatregelen getroffen, met verschillende soorten *lockdowns*. Hoogerhuis: ‘In sommige landen was in beperktere mate sprake van een *lockdown*. Gunstig voor de omzet, zou je zeggen. Maar hoe zit het momenteel met het ziekteverzuim van het personeel als gevolg van die lichte *lockdown*? Dat is dan een uitgestelde impact waar je rekening mee dient te houden. Of is een bedrijf amper geraakt door de coronacrisis. Mooi. Maar hoe zit het met de belangrijkste leveran-



Ralph Hoogerhuis

Jos Raben

‘Beter inzicht leidt tot betere beslissingen’

ciers? En klanten? Het is tegenwoordig essentieel om de hele keten te snappen. Na corona hebben we nu te maken met de gevolgen van de oorlog in de Oekraïne en de energieprijzen die door het dak gaan. De wereld staat niet stil en invloeden uit andere landen kunnen hun financiële sporen nalaten in het bedrijf waar TIC Advisory op dat moment onderzoek naar doet.’

Vendor due diligence

Het team van TIC Advisory bestaat, naast de oprichters, uit zes mensen, die jaarlijks zo’n 60 opdrachten uitvoeren. Werkend met teams van wisselende samenstelling - maar altijd met Raben of Hoogerhuis aan het hoofd - levert het advieskantoor transactie-gerelateerde diensten, zoals due diligence, financiële analyses en business reviews.

Kopende partijen willen uiteraard dat

alle aanleverde informatie goed wordt gecheckt en dat eventuele risico’s in kaart worden gebracht. Maar het TIC-tweetal worden steeds vaker door adviseurs van verkopende ondernemers ingeschakeld voor een *vendor due diligence* (VDD). Want verkopende partijen zoeken dealzekerheid door voorafgaand aan het verkooptraject alles goed te controleren en daarmee in te schatten of een verkoopprijs binnen een bepaalde bandbreedte realistisch is.

Raben: ‘Bij een *buy-side due diligence* ligt er een specifieke vraag op tafel. Bij een *vendor due diligence* is het maar de vraag wie de uiteindelijke koper zal zijn. Vandaar dat een VDD breder ingestoken wordt. Wij richten ons daarbij vooral op de zogenaamde *deal drivers*: winstgevendheid, *cashflow*, investeringen, benodigd werkkapitaal en de netto schuldposi-

tie van de onderneming. Maar de verkopende partij ontvangt geen vuistdik rapport, daar zit namelijk niemand op te wachten. We komen met een beknopt en goed onderbouwd verhaal dat inzicht geeft in hoe het bedrijf er voor staat. Wij komen snel tot de kern en rapporteren vooral de issues die van belang zijn.’

Echter, een kwalitatief goed due diligence-rapport hoeft niet automatisch tot een deal te leiden, benadrukt Hoogerhuis. ‘Een enkele keer per jaar maken we mee dat de deal niet doorgaat naar aanleiding van ons boekenonderzoek. Dat de transactie niet doorgaat is jammer, maar voor ons niet van belang. Elke uitkomst is goed. Wij geven namelijk een objectief oordeel, zodat onze klant de beste beslissing kan nemen op basis van onze bevindingen.’

Meer informatie www.tic-advisory.nl