

‘Door onze sector kennis zijn wij de ideale gesprekspartner voor een DGA’

JBR staat ondernemers bij op het gebied van strategische vraagstukken, corporate finance en restructuring. Met uitgebreide sector kennis, een persoonlijke benadering en een *hands on*-mentaliteit. ‘Wij willen altijd met de besluitvormers binnen een bedrijf aan tafel zitten.’

Ver vooruitkijken, maar tegelijkertijd een scherp oog houden voor snel veranderende omstandigheden. Globale trends vertalen naar de dagelijkse business van hun klanten. En waar nodig een *hands on*-mentaliteit. Dat typeert de dienstverlening van JBR en de attitude van de specialisten van het adviesbureau.

‘Door onze diepgewortelde kennis van zes sectoren en uitgebreid internationaal netwerk zijn we twee telefoontjes van iedere directeur-groootaandeelhouder in de markt vandaan’, zegt *Rick ter Maat*, principal bij JBR. ‘Per sector zijn we zeer goed ingevoerd en dat maakt ons tot een ideale gesprekspartner voor een besluitvormer.’ *Harold Brummelhuis*, tevens principal, sluit zich daarbij aan: ‘Wij bieden soms verrassende oplossingen door corporate finance en strategie te combineren met een diepgaande kennis van wat er zich afspeelt in de markt.’

Rotterdamse roots

JBR is een onafhankelijk adviesbureau dat ruim vijfendertig jaar actief is op het gebied van strategische vraagstukken, corporate finance en restructuring. De wortels van JBR liggen in Rotterdam, waar de firma in 1984 werd opgericht

door naamgevers Jeltsma, Van Biert en Randoe. Vandaag de dag is alleen de B - van Kees van Biert - nog betrokken bij het bedrijf. In totaal werken er bij JBR momenteel 38 mensen. Blijven leren, delen van ervaringen en kennisoverdracht op hoog niveau staat centraal. De *principals*, zoals Ter Maat en Brummelhuis, werken bij JBR aan het ontwikkelen van een eigen praktijk.

Hoewel het adviesbureau begin jaren negentig naar Zeist verhuisde, is de Rotterdamse haven nooit ver weg in de vergaderkamers van JBR. Op een wandmeubel staan miniaturen van sleepboten en andere maritieme souvenirs. Nog steeds komen veel opdrachtgevers van JBR uit de maritieme en offshore-sector. Maar inmiddels is de dienstverlening ook uitgebreid naar de sectoren energy & environment, food & agri, healthcare, industrial markets, digitale transformatie & IT.

De klanten van JBR zijn meestal afkomstig uit de bovenkant van het mkb, met een jaaromzet vanaf tien miljoen euro. Ook buitenlandse ondernemingen en beursgenoteerde of internationaal opererende (familie-)bedrijven weten de weg naar Zeist te vinden. Ter Maat: ‘Wij hanteren een persoonlijke aanpak. Want hoe klein of hoe groot het bedrijf ook is,

wij willen met de besluitvormers aan tafel zitten. Op die manier kunnen wij de meeste toegevoegde waarde leveren.’

Technologie-versnelling

Ter Maat is binnen JBR expert in de maritieme en offshore-sector, voor Brummelhuis is voedselproductie & agricultuur zijn specialiteit. Om de laatste trends en ontwikkelingen in hun branche te begrijpen, door te lichten en concreet te maken voor hun klanten, formeren ze regelmatig een team van een kernleden en ambassadeurs om te brainstormen. De kernleden bestaan uit JBR-adviseurs en de ambassadeurs zijn voornamelijk sectorexperts, waaronder ervaren ondernemers.

Eén van de gespreksonderwerpen is het effect van de coronacrisis op branches en de ontwikkelingen die er uit voortvloeien. Zo ziet Brummelhuis in zijn sector dat technologie een snellere vlucht heeft genomen onder invloed van de coronacrisis. ‘In de agrisector kunnen werknemers niet meer direct naast elkaar werken, maar op anderhalve meter. Dat heeft het gebruik van technologie, zoals sensoren, *internet of things* en kunstmatige intelligentie, in bijvoorbeeld de kas doen versnellen. Dat zie ik niet direct weer afnemen, want ondernemers zien ook dat



Harold Brummelhuis

Rick ter Maat

‘Door ons internationaal netwerk zijn we twee telefoontjes van iedere dga in de markt vandaan’

hun businessmodel daardoor toekomstbestendiger wordt.’

Omdat een belangrijk deel van de kennis over de digitale technologie ontbreekt binnen de agrisector, proberen technologiebedrijven een positie te verwerven. Deze ontwikkeling resulteert in een stijging van overnames binnen de sector. Zo begeleidde JBR in april de aankoop van een minderheidsbelang in het Nederlandse hightech kassen-bouwbedrijf Certhon door de Japanse robotica-specialist DENSO. Brummelhuis: ‘Toen we niet konden reizen door het coronavirus, is de transactie digitaal *geclosed*. Het

is mooi om te zien dat er ook op deze wijze transacties afgerond kunnen worden.’

Fysieke ontmoetingen

Een andere langetermijntrend die het JBR-duo ziet op de overnamemarkt is dat deals wel doorgaan, maar simpelweg langer duren. Zo is er meer uitleg nodig over de impact van de coronacrisis op het businessmodel, zijn er langere juridische discussies als gevolg van de onzekerheid en kunnen fysieke ontmoetingen met (buitenlandse) kopers minder makkelijk georganiseerd worden.

‘Buitenlandse strategische kopers zullen

mogelijk langer nadenken hoe binnen een aangekocht bedrijf synergie gerealiseerd kan gaan worden, zonder dat er veel fysieke *meetings* kunnen plaatsvinden’, aldus Ter Maat. ‘Doordat reizen naar risicolanden lastiger is geworden, wordt het hebben van een actief internationaal netwerk steeds belangrijker. Wij zijn aangesloten bij de Global M&A Partners, een internationaal netwerk van 34 corporate finance-adviesbureaus en zijn daarvoor de Benelux-partner. Dat maakt dat JBR in *cross border*-transacties snel kan blijven schakelen.’

Meer informatie www.jbr.nl