



## ‘VERDUBBELING IN DE KOMENDE VIJF JAAR’

**Hoe Oaklins Netherlands in economisch onzekere tijden zijn positie als leidende corporate-financespecialist weet te versterken. Managing partner Frederik van der Schoot licht toe.**

Veel fusie- en overnamespecialisten klagen over het onzekere economische klimaat, de stijgende rente of de hardnekkige inflatie. Nergens voor nodig, zegt Frederik van der Schoot, managing partner van Oaklins Netherlands, een kantoor dat gespecialiseerd is in overnameadvies, kapitaalmarkttransacties en debt advisory in de mid-market (25 tot 250 miljoen euro per transactie).

### TOEGEVOEGDE WAARDE

Met Oaklins gaat het in elk geval uitstekend. Het bedrijf verwacht de komende vijf jaar opnieuw te verdubbelen, van vijftig naar honderd ‘deals’ per jaar en ook de grootte van de transacties zal toenemen. “Hoewel we de onderkant van de markt niet zullen loslaten”, zegt Van der Schoot. “Daar is onze toegevoegde waarde het grootst. Er zijn maar heel weinig miljardendeals; de partijen weten elkaar makkelijk te vinden. De mid-market telt veel meer verkopers en kopers, maar is ook veel minder transparant. De behoefte aan onze dienstverlening onder dga’s, private-equitybedrijven en corporates is veel groter.”

### TEVREDEN KLANTEN

Dat die Oaklins zo vaak weten te vinden, heeft volgens Van der Schoot verschillende oorzaken. Oaklins kan zowel internationale als nationale deals goed begeleiden: het heeft kantoren in 45 landen; alleen al in Nederland zit een team van vijftig medewerkers. Het is gespecialiseerd in diverse

*‘Als het even kan, zetten we onze expertise in om bij te dragen aan de samenleving’*

sectoren, waaronder de TMT- (technologie, media en telecom), healthcare- en energiesector. En Oaklins is onafhankelijk; het kan alleen floreren als het volgens klanten echt goed werk verricht: “We zijn niet gelieerd aan een accountantskantoor of een bank die mensen naar ons doorverwijst. We moeten het hebben van klanten die terugkeren omdat ze tevreden zijn of klanten die door hen zijn doorverwezen.”

### GEEN TOEVAL

Een van die tevreden klanten is bijvoorbeeld het Nederlandse LIQAL, een onderneming die onder andere apparatuur voor het tanken van vloeibaar aardgas en waterstof levert. Met Oaklins als adviseur is het bedrijf verkocht aan het grotere Dover, een groot concern dat de producten van LIQAL wereldwijd aan de man kan brengen, en daarmee de energietransitie kan bespoedigen. Dat deze transactie een zware duurzaamheidscomponent heeft, is overigens geen toeval. “Natuurlijk moeten wij gewoon geld verdienen. Maar als het even kan, zetten we onze expertise in om ook bij te dragen aan de samenleving. Dat heeft ons hart.”



DEEL ONLINE