

VERZEKERINGSMAKELAAR STAAT NU OOK IN NEDERLAND OP DE KAART

Vanbreda Risk & Benefits legt de lat hoger

Vanbreda Risk & Benefits blijft de overnames aan elkaar rijgen. De grootste verzekeringsmakelaar van ons land deed niet alleen vijf kleine acquisities in België, maar ook een grote in Nederland. “We zijn uitgegroeid tot de grootste onafhankelijke speler in de Benelux”, zegt CEO Pedro Matthyssens. **PATRICK CLAERHOUT**

Vanbreda Risk & Benefits uit Antwerpen slaagt er al jaren in met minstens 5 procent per jaar te groeien op een markt die nauwelijks groeit. Dat doet de onderneming door een fiftyfifty-combinatie van interne en externe groei. “Dat betekent dat we in België jaarlijks zo’n 4 miljoen euro omzet moeten proberen te kopen via overnames”, legt CEO Pedro Matthyssens uit. “Dat is niet eenvoudig in een sector waar makelaarsgroepen, gesteund door private equity, de concurrentie fors opdrijven.” In België zijn vooral de makelaars Hillewaere, AlliA, Howden en Induver in handen van private-equity-investeerdere. Zij voeren een buy-and-buildstrategie om in een later stadium een meerwaarde te plukken. Vanbreda is een van de weinige grote spelers die nog in familiale handen zijn: de families Leysen en Van Antwerpen. De interesse van private-equity-bedrijven in de sector van de

verzekeringsmakelarij duwt de overnameprijzen hoger, want zij hebben nu eenmaal diepe zakken. “Maar in België blijven de prijsstijgingen redelijk, in tegenstelling tot landen als Nederland en het Verenigd Koninkrijk”, zegt Matthyssens. “Daardoor worden wij als industriële speler niet uit de markt geprijsd.”

Initiële schaalgrootte

Vanbreda realiseerde dit en vorig jaar vijf kleine overnames in eigen land. In het Waasland kocht de groep drie kantoren: Cornelis & Partners in Beveren, Kantoor Windey in Sint-Niklaas en Assutron in Temse. “Daarmee hebben we nu een lokale voetafdruk in een regio waar we nog niet aanwezig waren”, aldus Matthyssens. In West-Vlaanderen kocht de groep Madesco in Rumbeke. “Dat is een kleine makelaar die ons gesignaleerd werd door ons lokale filiaal Vanbreda Soenen Missinne”, legt Matthyssens uit. “Zo gaan we steeds meer te werk: we vragen onze lokale vestigingen welke bedrijven ze in hun streek

interessant vinden. Na de overname integreren we die in hun organisatie.” In Vlaams-Brabant nam Vanbreda Finopolis uit Keerbergen over, een specialist in agriverzekeringen. “Dat is voor ons een verdere uitbouw van expertise. Het bedrijf is onder meer gespecialiseerd in het verzekeren van fruit- en wijnoogsten, glastuinbouw en de houtsector.” Mede door die acquisities steeg de omzet van Vanbreda in België vorig jaar tot 174 miljoen euro. Tegen 2030 wil Matthyssens voorbij 250 miljoen euro gaan. Dat is een kleine aanpassing van de Benelux-strategie. Tot voor enkele jaren mikte de groep tegen 2030 op 300 miljoen euro omzet op Benelux-niveau, waarvan 200 miljoen in België en 100 miljoen euro in Nederland zou worden gerealiseerd. Matthyssens: “De realiteit is dat we sneller gegroeid zijn in België dan gedacht en dat het in Nederland veel moeilijker bleek om een doorbraak te forceren. We zijn er al tien jaar stenen aan het leggen en activiteiten aan het opbouwen.



‘De overname van Anchor Insurance heeft ons bloed, zweet, tranen en veel geld gekost’

PEDRO MATTHYSSENS, VANBREDA



BOB VAN MOL

Maar om door te groeien tot een relevante speler heb je een initiële schaalgrootte nodig.”

Forse investering

En op dat vlak is er goed nieuws. Eind vorig jaar slaagde Vanbreda erin om na jaren van vergeefse pogingen in Nederland een grote acquisitie te doen. De Antwerpse onderneming kon het Rotterdamse makelaarskantoor Anchor Insurance inlijven. Anchor is een makelaar die gespecialiseerd is in scheepvaart, bouwnijverheid en hernieuwbare energie. Het bedrijf was een partnerschap in handen van vijftien vennoten. “We hebben in het verleden verschillende gesprekken gevoerd met Anchor Insurance, maar de eigenaars hadden geen zin om te verkopen”, vertelt Matthynssens. “De onderneming groeide met 20 procent per jaar en was heel winstgevend. Anchor realiseert een ebitda-marge (operationele

cashflow op omzet, *nvdr*) van 40 procent. Ter vergelijking: Vanbreda haalt een ebitda-marge van 30 procent in België en van 25 procent in Nederland.”

Matthynssens was dan ook bijzonder verrast toen hij in september 2025 een telefoontje kreeg van een zakenbankier die zei dat Anchor te koop stond: “Bleek dat twee partners met pensioen vertrokken en voor hun belang in het bedrijf een marktconforme vergoeding vroegen.”

Even zag het ernaar uit dat Vanbreda zelfs niet tot het biedproces zou worden toegelaten, omdat de zakenbankiers dachten dat een Vlaamse onderneming met familiale aandeelhouders nooit zou kunnen meebieden tegen de grote, internationale, kapitaalkrachtige spelers. “De concurrentie was groot. Er was een dertigtal partijen geïnteresseerd”, aldus Matthynssens, die erin slaagde Vanbreda in de overnamerace te knokken.

PEDRO MATTHYNSSENS
“We verdubbelen vrijwel onze omzet in Nederland.”

Met gunstige gevolgen. Eind december werd de deal, na 24 uur intens onderhandelen, ondertekend. Matthynssens steekt niet onder stoelen en banken dat Vanbreda een fors bedrag op tafel heeft moeten leggen: “De overname van Anchor heeft ons bloed, zweet, tranen en veel geld gekost. Ik ben onze bestuurders en aandeelhouders dankbaar dat zij geloven in onze langetermijngroei en bereid waren om deze forse investering te ondersteunen.”

Aparte plaats

Vanbreda nam een meerderheids-participatie in Anchor Insurance. De dertien resterende partners herinvesteerden hun opbrengst en stapten terug in het kapitaal van het bedrijf. “Zij blijven ook het bedrijf leiden”, stipt Matthynssens aan. “We integreren Anchor niet in ons Nederlandse filiaal. De onderneming krijgt als gespecialiseerde broker een aparte plaats naast ➔



BOB VAN WOL

Vanbreda Nederland, dat zich positioneert als een universele broker. Enkel de merknaam wordt veranderd in Anchor & Vanbreda.” Met Anchor krijgt Vanbreda er in Nederland 18 miljoen euro omzet bij. Samen met de bestaande Nederlandse activiteiten is dat goed voor iets meer dan 40 miljoen euro omzet. Matthyssens: “We verdubbelen vrijwel onze omzet in Nederland. Maar belangrijker is

nootschap valt. Daar kocht de makelaar het kantoor Astrée Partner uit Esch-sur-Alzette. De eigenaar van dit kantoor gaat meteen ook de activiteiten van Vanbreda in Luxemburg leiden. Ook in Nederland werd de directie vernieuwd.

Buiten de Benelux

Ambitie om buiten de Benelux actief te worden heeft Vanbreda niet. Of de consolidatie in de verze-



‘We hebben nu een mooi platform om op eigen kracht door te groeien bij onze noorderburen’ PEDRO MATTHYSSSENS, VANBREDA

dat we met 40 miljoen een schaal-grootte bereiken die nodig is om mee te tellen op de markt. We hebben nu een mooi platform om op eigen kracht door te groeien bij onze noorderburen.” Tegen 2030 moet dat Vanbreda in Nederland een omzet van meer dan 50 miljoen euro opleveren. Voeg daar de 250 miljoen uit België bij en de geambieerde 300 miljoen op Benelux-niveau is binnen handbereik. Vooral omdat Vanbreda ook niet stilt in Luxemburg, dat onder de Belgische ven-

keringsmakelarij in de Benelux de komende jaren onverminderd doorgaat, zal volgens Matthyssens afhangen van de private-equityspelers: “Op een gegeven moment zal een private-equity-investeerder toch willen cashen. Dat wordt de grote testcase. Slagen ze erin een exit te realiseren en tegen welke waardering? Voorlopig is dat op de Belgische markt nog niet gebeurd. Maar hoe dan ook blijft de verzekeringsmakelarij voor private equity een interessante sector om in te investeren. Het is een stabiele bran-

KERNCIJFERS VANBREDA RISK & BENEFITS

- **197,3 miljoen euro** omzet in de Benelux eind 2025 (exclusief de overname van Anchor Insurance, die eind maart 2026 afgerond werd), waarvan **173,7 miljoen euro** in België en Luxemburg
- **61,4 miljoen euro** operationele cashflow in de Benelux (exclusief Anchor), waarvan **56,4 miljoen euro** in België en Luxemburg
- **974 medewerkers** in de groep, van wie **820** in België en Luxemburg

VANBREDA RISK & BENEFITS

“Verzekeringen zijn een afpakmarkt.”

che met hoge cashflows en lange-termijnklantenrelaties”. Die hechte klantenrelatie verklaart waarom Vanbreda jaarlijks nog steeds ongeveer 6 procent organische groei realiseert. “Het is een afpakmarkt”, zegt Matthyssens. “Daarom blijven wij fors investeren in commerciële slagkracht, prospectie, mensen en expertise. Maar soms zitten wij ook in het verliezende kamp. Zo zijn we Clarebout Potatoes kwijtgespeeld als gevolg van de overname door het Amerikaanse Simplot. Hun risico’s en verzekeringen worden wereldwijd behandeld door Marsh, en daar willen ze niet van afwijken.”

‘PREMIE-INKOMSTEN UIT CYBER ZIJN FORS GEDAALD’

Cyberverzekeringen waren enkele jaren geleden een belangrijke groeipool in bedrijfsverzekeringen, maar die tijd is voorbij, zegt Pedro Matthyssens: “Vandaag kunnen grote ondernemingen zich voor een fluitje van een cent verzekeren tegen cyberrisico’s. De premies zijn enorm gezakt, omdat er heel veel capaciteit op de wereldmarkt is om die risico’s af te dekken. Eigenaardig genoeg spelen onze lokale Belgische verzekeraars daar nauwelijks een rol in. Zij bieden nauwelijks cyberproducten voor ondernemingen aan. Als wij voor bedrijven een cyberverzekering zoeken, komen we bijna altijd bij Amerikaanse, Engelse of Duitse verzekeraars uit.”