



12e M&A Awards

15 december 2011 NH Hotel Krasnapolsky Amsterdam
Reglement en toelichting 2011

M&A Awards, exemplifying excellence in M&A

Inhoud

Voorwoord	2
Reglement	3
Toelichting op categorieën	6
Experts	10
Winnaars 2010 t/m 2005	14

Voorwoord

Amstelveen, oktober 2011

LS,

Op 15 december 2011 vindt de M&A Awards, georganiseerd door Alex van Groningen BV, voor de 12^e keer plaats. Twaalf jaar na de start is de M&A Awards uitgegroeid tot het evenement voor professionals in M&A, corporate finance en private equity in Nederland. Het verwachte aantal bezoekers dat in 2011 naar de M&A Awards in het Krasnapolsky zal komen is groter dan ooit. “Professionals simply cannot afford to miss out.”

Deeljaar 2011 gaat de boeken in als een jaar met grote verwachtingen die voor een deel zijn ingelost. Nederland is cross borderland bij uitstek en er zijn dan ook veel grensoverschrijdende transacties gesloten, met name in het midmarket-segment. Uit opkomende landen als China en India kwamen strategische kopers om de marktpositie in Europa te versterken en omgekeerd richtten Nederlandse ondernemingen het vizier ver buiten de landsgrenzen.

Naast activiteit van private equity investeerders zagen we in 2011 de terugkeer van strategische kopers: bedrijven die de afgelopen jaren de zaken op orde hebben gesteld en zich inmiddels weer volop mengen in de overnamestrijd. Het kwakkelende herstel van de markt en de voorgenomen beperking op de renteaftrek voor bedrijven met een hoge schuldenlast zorgde echter voor grote voorzichtigheid bij zowel kopers als verkopers, waardoor het aantal deals dat de eindstreep heeft gehaald toch relatief laag bleef.

Voor dealmakers betekende dit complexe processen waar men van begin tot eind bovenop diende te zitten. Alleen de echte top in M&A, corporate finance en private equity wist te excelleren en stak zo het hoofd boven het maaiveld uit. Zij zijn Hollands glorie in M&A en zullen tijdens de uitreiking van de M&A Awards in de schijnwerpers staan.

Dit document bevat het reglement, een toelichting op de categorieën die in 2011 zullen worden gehanteerd en een lijst met de bedrijven waarvan de managing directors, senior partners of M&A directors worden benaderd voor het onderzoek voorafgaand aan de M&A Awards.

Neem voor nadere informatie contact op met ondergetekenden. Tot 15 december.

Met vriendelijke groet,



Michiel Rohlof
mrohlof@vangroningen.nl / 06 18 551 832



Alex van Groningen
alex@vangroningen.nl / 06 50 643 283

Reglement

Voor de M&A Awards 2011 hanteert de organisatie het volgende reglement.

In onderstaand reglement staat beschreven hoe de nominaties tot stand komen en hoe de winnaars worden bepaald.

(1) Het onderzoek voor de M&A Awards

- a) Jaarlijks wordt voor de M&A Awards in de maanden oktober / november door Alex van Groningen BV een onderzoek uitgevoerd. Via internet wordt aan circa 150 experts gevraagd welke professionals en welke deals en bedrijven er moeten worden *genomineerd* voor de M&A Awards alsmede wie een M&A Awards moeten *winnen*.
- b) Er zijn twee hoofdcategorieën van M&A Awards. Een reeks categorieën waarin op professionals (personen) wordt gestemd en een reeks categorieën waarop op deals en/of bedrijven wordt gestemd. Met een deal wordt bedoeld een transactie tussen meerdere bedrijven waarbij aandelen gekocht en verkocht worden en/of financiering wordt verstrekt.
- c) Het onderzoek wordt geleid door Michiel Rohlof, hoofdredacteur van F&O Magazine en tevens manager van de F&O Community.
- d) Dit reglement wordt strikt gehanteerd bij het onderzoek voor de M&A Awards. Er kan alleen van worden afgeweken in overleg met Notaris Aart Kolhoff welke toezicht houdt op het ordelijk verloop van het onderzoek.
- e) De M&A Awards en het onderzoek worden jaarlijks geëvalueerd en waar nodig verbeterd. Er wordt dan o.a. gekeken naar de experts, het reglement en de categorieën.

(2) Circa 150 experts bepalen wie er wordt genomineerd en wie er wint

- a) Door Alex van Groningen BV wordt jaarlijks een lijst van circa 150 bedrijven samengesteld die toonaangevend zijn in M&A, corporate finance en/of private equity. In deze bedrijven zijn experts werkzaam die worden uitgenodigd mee te werken aan het onderzoek.
- b) Experts zijn in de bedrijfstak bekende en toonaangevende professionals die jarenlang succesvol werkzaam zijn in M&A, corporate finance en/of private equity en vervullen een topfunctie binnen hun bedrijf zoals partner of managing director.
- c) Tot experts worden ook gerekend M&A Directors en CFO's met M&A in hun agenda. Het betreft bestuurders van ondernemingen die regelmatig gebruik maken van diensten op het gebied van M&A, corporate finance en/of private equity.
- d) Per bedrijf worden meerdere personen uitgenodigd een stem uit te brengen. Uiteindelijk wordt echter per bedrijf de mening van slechts één expert meegenomen, tenzij het een grotere organisatie betreft die meerdere disciplines en diensten aanbiedt, zoals advies bij overnames, transactiesupport, fiscaal advies en/of debt advisory. Dit is vaak het geval bij grote accountantsfirma's. In dat geval wordt de mening van meerdere experts van hetzelfde bedrijf meegenomen bij het bepalen van de genomineerden en de winnaars.

- e) Wanneer er meerdere experts in dezelfde discipline en bij dezelfde organisatie meewerken aan het onderzoek, dan wordt alleen de mening van die functionaris meegenomen die de vragenlijst het meest volledig heeft ingevuld.

(3) Nominaties van deals en professionals

- a) Het tijdvak waarop de nominaties betrekking hebben, loopt van 1 november tot 1 november van het daaropvolgende jaar.
- b) Alle nominaties dienen een Nederlandse component te hebben. De koper, verkoper, target, adviseur en/of financier is Nederlands.
- c) Voor alle categorieën geldt de definitie van topsegment (>250 miljoen euro) en midmarket (20-250 miljoen euro).
- d) Professionals komen in aanmerking voor een nominatie als zij actief betrokken zijn geweest bij aansprekende deals. Te nomineren professionals zijn bankiers, advocaten, adviseurs, fiscalisten, M&A Directors en private equity managers werkzaam op de gebieden van M&A, corporate finance en/of private equity. Ook buitenlandse professionals kunnen worden genomineerd mits deze in de Nederlandse markt actief zijn.
- e) Deals en bedrijven komen in aanmerking voor een nominatie door bijzonderheid, complexiteit van de transactie door bijvoorbeeld aanwezigheid van meerdere stakeholders, een grootschalige financieringskwesie, een gevoerde biedingenstrijd, een scherpe aankoopprijs of door de uitmuntende strategie achter de deal volgens experts. Zowel aangekondigde als afgeronde transacties kunnen worden genomineerd. Indien een deal in een eerder jaar is genomineerd kan die het daaropvolgende jaar niet nogmaals worden genomineerd.

(4) Het bepalen van de genomineerden en winnaars

- a) Het bepalen van de genomineerden en de winnaars geschiedt door het tellen van het aantal stemmen.
- b) Stemmen die experts op zichzelf hebben uitgebracht zijn ongeldig. Experts kunnen wel op een collega stemmen.
- c) Door M&A Directors en CFO's uitgebrachte stemmen worden dubbel geteld bij het vaststellen van de genomineerden en winnaars in de volgende drie categorieën, allen in het topsegment: 1. Best Deal, 2. Best M&A Lawyer en 3. Best M&A Advisor.
- d) In het geval een expert een stem uitbrengt in een categorie betreffende professionals en dan alleen de naam noemt van een bedrijf, dan wordt deze stem geacht te zijn uitgebracht op die professional van dat bedrijf die de meeste stemmen heeft.
- e) Indien een professional in meerdere categorieën stemmen krijgt (bijvoorbeeld in de mid market en in het topsegment) dan worden alle stemmen opgeteld in die categorie waarin reeds de meeste stemmen voor hem / haar zijn geteld.
- f) Indien meerdere personen, deals en of bedrijven evenveel stemmen behalen dan beslist de hoofdredacteur van F&O Magazine welke persoon genomineerd wordt c.q. wie wint.
- g) De hoofdredacteur van F&O Magazine checkt na de totale telling de uitslagen waarbij deze controleert of de genomineerden voldoen aan de vereisten zoals in dit reglement beschreven. Zo nodig past de hoofdredacteur de uitslag aan en legt zijn aanpassingen voor aan notaris Aart Kolhoff. Een voorbeeld van een dergelijke situatie is als een deal wordt genomineerd die afgerond werd in een vorig jaar en dus niet in aanmerking kan komen voor de M&A Awards van dit jaar, of als een deal eerder werd genomineerd.

(5) Bekendmaking van de uitslagen

- a) Alle genomineerden worden - strikt persoonlijk - als gast uitgenodigd voor de M&A Awards, alwaar de einduitslag bekend wordt gemaakt.
- b) Genomineerden krijgen een bevestiging van hun nominatie via e-mail, via een vermelding op diverse websites zoals www.overnames.nl, www.feno.nl en www.fm.nl alsook via media als het Financieele Dagblad, F&O Magazine en CFO Magazine.
- c) Ten behoeve van de publicaties wordt van alle genomineerde deals, bedrijven en professionals een beschrijving gemaakt. Aan de betrokken wordt gevraagd informatie aan te leveren omtrent de deal in kwestie (bijzonderheden, omvang, etc.). Deze beschrijvingen worden geredigeerd en daarna gepubliceerd op internet en in een speciale uitgave van F&O Magazine die uitkomt na afloop van de M&A Awards.
- d) Alle genomineerden en winnaars krijgen de beschikking over een mediakit met daarin het logo van de M&A Awards dat zij kunnen gebruiken in uitingen.

Categorieën M&A Awards

Voor het jaar 2011 worden de volgende categorieën gehanteerd:

1. Best Deal
2. Best Deal Midmarket
3. Best Acquisition Finance Banker
4. Best Buy Out Manager
5. Best Debt Advisor
6. Best M&A Advisor
7. Best M&A Advisor Midmarket
8. Best M&A Lawyer
9. Best M&A Lawyer Midmarket
10. Best M&A Tax Advisor
11. Best PR Consultant
12. Best Private Equity Manager
13. Best Private Equity Manager Midmarket
14. Best Venture Capital Manager
15. Best Transaction Support Advisor
16. Best Valuator
17. Best M&A Director

Voor 2012 wordt in 2011 onderzoek gedaan naar de haalbaarheid van de volgende categorieën:

1. Best Commercial Due Diligence Advisor
2. Best Restructuring Advisor

Toelichting op de categorieën

Hieronder is per categorie benoemd aan welke specifieke eigenschappen een winnaar zou moeten voldoen. **Voor alle categorieën geldt de definitie van topsegment (>250 miljoen euro) en midmarket (20-250 miljoen euro).**

Best Deal / Best Deal Mid Market

In deze categorieën komen deals in aanmerking met een Nederlandse koper, verkoper of target. Tot de verbeelding sprekende elementen die kunnen leiden tot een award zijn: bijzonderheid van de deal, complexiteit van de transactie met bijvoorbeeld meerdere stakeholders, een grootschalige financieringskwestie, een gevoerde biedingenstrijd, een scherpe aankoopprijs en de uitmuntende strategie achter de transactie volgens belanghebbenden.

Best Acquisition Finance Banker

Een goede Acquisition Finance Banker kijkt vooruit, anticipeert, voelt precies aan waar de appetite in de markt zit en weet een deal op de juiste terms te prijzen. Kenmerken zijn: een gedreven bankier, producttechnisch zeer bekwaam, een netwerker, sterke initiërings/origination- kwaliteiten om een deal binnen te halen en allround kennis om het uitvoeringsproces te leiden. Daarnaast dient er een goede balans te zijn tussen het belang van de cliënt en dat van de bank. Een goede Acquisition Finance Banker weet ook wanneer een deal niet gesloten moet worden. Acquisitiefinanciering is de afgelopen jaren enorm in beweging geweest, waarbij leverage quantum, multiple, underwriting in flux zijn en er met name in het midmarket segment beweging was.

Best Buy Out Manager

Het vereist durf en doorzettingsvermogen om met een management buy-out de stap van manager naar eigenaar te zetten. Timing is daarbij essentieel. Van een succesvolle, bovenmatig presterende buy out manager is sprake bij aantoonbaar substantieel herstel of groei van de onderneming. Groei in rentabiliteit, continuïteit en daarmee groei in waarde. Een goede buy-out manager weet zijn of haar ideeën goed te verkopen en de belangen van alle stakeholders optimaal te behartigen.

Best Debt Advisor

De 'Best Debt Advisor' opereert onafhankelijk van banken, heeft grote kennis van de financieringsmarkten en een bewezen track record variërend van Acquisition Finance tot herfinanciering en herstructurering. Debt Advisory is meer dan een termsheet uit onderhandelen en veel breder dan M&A transactiewerk. Geïntegreerd procesmanagement en samenwerking met financial due diligence teams, legal counsels en financiers is een must. Naast herfinancierings- en herstructureringsadvies adviseert de debt advisor aan de koperskant bij het aantrekken van acquisition finance en aan de verkoperskant bij het arrangeren van een staple finance pakket. Een goede debt advisor kan op al deze terreinen uit de voeten omdat ze zich bij dezelfde onderneming achter elkaar kunnen voordoen. Verdere *must haves*: kennis van de juiste personen en het juiste loket binnen de verschillende banken en een goede *credibility* bij die banken.

Best M&A Advisor / Best M&A Advisor Midmarket

De 'Best M&A Advisor' weet in een dealproces het overzicht te behouden en behoedt de deal uit de bocht te vliegen. Een zekere 'risk appetite' is een must om tot 'Best M&A Advisor' gekroond te worden. De adviseur dient te beschikken over een combinatie van positieve referenties uit het veld en

een track record met complexe, al dan niet crossborder transacties. Daarnaast beheerst de adviseur projectmanagement tot in de finesses. De successen worden uiteraard behaald door een team maar de hoofdpersoon binnen dat team, de dealmaker, krijgt de award uitgereikt. Het track record is uiteraard leidend. Goede M&A adviseurs zijn in staat om buitenlandse kopers te interesseren voor Nederlandse bedrijven en beschikken per definitie over een uitgebreid netwerk.

Best M&A Lawyer / Best M&A Lawyer Midmarket

Een M&A Lawyer die als lead counsel heeft geadviseerd bij een aantal grote en complexe deals en daarin een succesvolle rol heeft gespeeld. De ‘Best M&A Lawyer’ is een advocaat die uitmunt in projectmanagement, over tactisch inzicht beschikt, grote (internationale) teams kan aansturen en uitblinkt in ‘soft skills’. Kennis en expertise zijn cruciaal: niet alleen een goede basiskennis van het recht en specifieke kennis van het ondernemingsrecht, maar ook financiële knowhow, sector kennis en kennis van het bedrijf van de cliënt.

In het midmarket segment zijn deals niet per definitie minder complex dan de grote deals; integendeel. Cliëntrelaties staan centraal en de ‘Best M&A Lawyer Midmarket’ dient naast het behouden van overzicht en een schat aan dealervaring ook te beschikken over soft skills om het dealproces tot een goed einde te brengen. De ‘Best M&A Lawyer Midmarket’ dient ook samen met anderen tot oplossingen te komen; het team als geheel begeleidt de deal.

Best M&A Tax Advisor

Goede samenwerking met investeerders, advocaten, accountants, corporate finance afdelingen en banken is een eerste vereiste voor een goede M&A tax adviseur. Daarbij wordt het belastingstelsel elk jaar ingewikkelder en lijken allround tax adviseurs niet meer te bestaan. De titel ‘Best M&A Tax Advisor’ is daarom voor de tax professional die niet alleen over uitmuntende fiscale kennis beschikt maar volledig bekend is met de overige juridische, commerciële en financiële aspecten van de transactie voor een relevante en pragmatische advisering binnen de dynamiek van de transactie. Natuurlijk weet de Best M&A Tax Advisor zijn of haar advisering in begrijpelijke taal te presenteren. Bottom line is dat de beste tax advisor miljoenen bespaart voor zijn of haar klanten.

Best PR Consultant

Een goede PR consultant is in staat draagvlak te creëren onder alle stakeholders betrokken bij een transactie. Dit is cruciaal voor het succes van elke transactie. Communicatie met stakeholders is een essentieel onderdeel voor de reputatie van de onderneming, des te meer in een situatie waar de onderneming de support van haar stakeholders nodig heeft, zoals een transactie. Een goede PR consultant draagt tijdens een transactie zorg voor een succesvol pers-, analisten- en investeerdersbeleid. Risicomanagement, merk- en crisiscommunicatie worden steeds belangrijkere aspecten in de bedrijfsvoering.

Best Private Equity Manager / Best Private Equity Manager Midmarket

Overnames zijn pas een succes als die leiden tot een succesvolle exit, het liefst ook in een mindere markt. Met alleen leverage wordt er geen geld meer verdiend in private equity; het gaat om toegevoegde waarde bieden en ondernemingen faciliteren tot groei en waardecreatie. Goede private equity managers weten keer op keer waarde te creëren in een onderneming. Secondary deals kunnen goed zijn, maar nieuwe deals getuigen van marktvisie en durf. Wie daarnaast ook nog een nieuw fonds heeft weten te closen verdient extra waardering, want ook dat is in deze markt een hele prestatie.

Best Transaction Support Advisor

Sterk analytisch vermogen in combinatie met een superieur gevoel voor cijfers zijn eigenschappen van een goede transaction support advisor ofwel financial due diligence advisor. Due diligence is meer dan ooit een wezenlijk onderdeel van het dealproces, voor kopers maar steeds vaker ook voor verkopers. Om een goede exit te garanderen wordt door verkopende partijen veelvuldig een vendor due diligence aangeboden teneinde de kans op een voortijdig afhaken van potentiële kopers zo veel mogelijk te beperken. De beste adviseurs halen alle lijken uit de kast en hebben een grote invloed op de prijs en voorwaarden van de deal.

Best Valuator

Veel bestuurders hebben geen idee van de werkelijke waarde van hun onderneming en met de veranderende markt veranderen ook de waarderingen. Naast het beheersen van rekentechnieken dient een valuator over een sterk economisch inzicht te hebben. De 'Best Valuator' is vaktechnisch van hoog niveau en vooral iemand die met onafhankelijkheid en autoriteit, te midden van belangenconflicten en emotie, impact heeft op de beslissers: bestuur, commissarissen en aandeelhouders.

Best Venture Capital Manager

Venture capitalist die keer op keer in (jongere) snelgroeiende ondernemingen investeert en deze begeleidt naar wereldwijd succes. Is al jarenlang actief betrokken bij het vestigen van Hollands Glorie in binnen en buitenland en realiseert superieure rendementen voor investeerders, ondernemers en het management. Hij/ zij blinkt uit in een van de meest risicovolle vormen van investeren.

Best M&A Director

De Best M&A Director is een sterk strategisch denker en intern procescoördinator. Hij/ zij beschikt over uitstekende sector kennis en verliest boven alles het contact met de buitenwereld niet. Een goede M&A Director houdt altijd oog voor opportuniteiten, ook als deze interne plannen doorkruisen. Daarnaast weet de M&A Director altijd het beste boven te brengen bij zijn adviseurs. Om in deze categorie genomineerd te worden dient een M&A Director uiteraard betrokken te zijn geweest bij een of meerdere spraakmakende deals.

In 2012 worden mogelijk ook M&A Awards uitgereikt in nieuwe categorieën. Daartoe worden in het onderzoek van 2011 al vragen opgenomen.

Best Commercial Due Diligence Advisor

Adviseurs betrokken bij de grootste en meest complexe en internationale deals (>250 miljoen euro), die kopers diepgaand adviseren over commerciële kansen en bedreigingen.

Best Restructuring Advisor

Adviseurs betrokken bij de grootste en meest complexe herstructureringen met oog voor zowel de zakelijke als ook de menselijke aspecten van een herstructurering. Werken optimaal samen met de afdelingen intensief beheer van de banken en leveren onmiskenbaar waarde voor alle stakeholders.

Experts

Managing directors en senior partners (experts in M&A, corporate finance en/of private equity) van de onderstaande bedrijven worden benaderd voor het onderzoek voor de M&A Awards. Tevens worden M&A Directors en CFO's met M&A in hun portefeuille van de grootste (veelal beursgenoteerde) Nederlandse bedrijven benaderd die actief zijn in M&A.

Heeft u suggesties wie er ontbreken of wellicht niet thuishoren in onderstaande lijst? Wij vernemen uw suggestie graag: Michiel Rohlof, mrohlof@vangroningen.nl, tel. 06 1855 1832. Vertrouwelijkheid is gegarandeerd.

Professionals werkzaam bij:

1. 3i
2. AAC Capital Partners
3. ABN AMRO CF&CM
4. ABN AMRO Escrow & Settlement
5. ABN AMRO Leveraged Finance
6. ABN AMRO Participaties
7. Accuracy
8. AKD
9. Allen & Overy
10. Allen & Overy Tax
11. Alpinvest Partners
12. Antea Participaties
13. Banca Leonardo
14. Bank of America Merrill Lynch
15. Banning Advocaten
16. Barclays Capital
17. BDO Corporate Finance
18. Bencis Capital Partners
19. Bluemind Corporate Finance
20. BNP Paribas
21. Boekel De Nerée
22. Boer & Croon Corporate Finance
23. Catalyst Advisors
24. Citigate First Financial
25. Citigroup
26. CitySavvy
27. Clifford Chance
28. CMS Derks Star Busmann
29. CORP. advocaten
30. Credit Suisse
31. CVC Capital Partners
32. DB&S
33. De Brauw Blackstone Westbroek
34. De Breij Evers Boon
35. De Hoge Dennen Capital

36. Deloitte Corporate Finance
37. Deloitte Transaction Services
38. Deitmiers & Van den Ende
39. Deutsche Bank
40. Deutsche Bank Structured Finance
41. DLA Piper
42. Dolfin Capital
43. Duff & Phelps
44. Ecart Invest
45. Egeria
46. Ernst & Young Corporate / M&A
47. Ernst & Young Transaction Support
48. F. van Lanschot Bankiers
49. FBM Mahler
50. Foreman Capital
51. Freshfields Bruckhaus Deringer
52. Friesland Bank Investments
53. Friesland Bank
54. Gilde
55. GIMV
56. Goldman Sachs
57. Grant Thornton
58. Greenfield Capital Partners
59. H2 Equity Partners
60. HAL Investments
61. Hill & Knowlton
62. Hogan Lovells Amsterdam
63. Holland Corporate Finance
64. Holland Private Equity
65. Holland Van Gijzen
66. Holland Venture
67. Houthoff Buruma
68. Iepenstaete
69. IK Investment Partners
70. Independent Capital Partners
71. ING Corporate Finance
72. ING Event Finance
73. ING Leveraged Finance
74. JanssenBroekhuysen advocaten
75. JPMorgan
76. JSA Tax Consultancy
77. Kempen & Co
78. KKR
79. KPMG Corporate Finance
80. KPMG Meijburg & Co
81. KPMG Transaction Services
82. Lazard Leveraged Finance
83. Lazard
84. Lexence
85. Lincoln International
86. Linklaters
87. Lion Capital
88. Lloyds Banking Group

89. Loyens & Loeff
90. Loyens & Loeff Tax
91. MBCF
92. Mentha Capital
93. Morgan Stanley
94. NautaDutilh
95. NEON Private Equity
96. NIBC Bank
97. NIBC Capital Partners
98. Nielen Schuman
99. Nimbus
100. Nomura Nederland
101. NoorderHuys Participaties
102. Norton Rose
103. NPM Capital
104. Oyens & Van Eeghen
105. Parcom Capital
106. Permira
107. PhiDelphi Corporate Finance
108. Prime Technology Ventures
109. PwC Corporate Finance
110. PwC Tax Advisory
111. PwC Transaction Support
112. Quore Capital
113. Rabo Private Equity
114. Rabo International M&A
115. Rabobank Leveraged Finance
116. RBS
117. Reggeborgh
118. Rothschild
119. Sequoia
120. Simmons & Simmons
121. Solving IMCG
122. Stampa Communications
123. Stibbe
124. Synergia Capital Partners
125. Taros Capital
126. UBS
127. Van den Ende & Deitmers
128. Van Doorne Advocaten
129. Van Oers Corporate Finance
130. Vondel Finance
131. Waterland Private Equity

M&A Directors en/of CFO's met M&A in hun portefeuille werkzaam bij:

1. Aalberts
2. ABN AMRO Corporate Development
3. Aegon
4. Ahold

5. AkzoNobel
6. AMG
7. Aperam
8. Arcadis
9. ASMI
10. BAM Groep
11. Binck
12. Boskalis
13. Brunel
14. Corio
15. Crucell
16. CSM
17. Delta Energie
18. Delta Lloyd Groep
19. DSM
20. Endemol
21. Eneco
22. Eureka
23. Fugro
24. Grontmij
25. Heijmans
26. Heineken International
27. Imtech
28. ING
29. Kema
30. Koninklijke KPN
31. Koninklijke TenCate
32. Koninklijke Vopak
33. KPN
34. Leaseplan
35. Logica
36. Mediq
37. Ministerie van Financiën
38. Nederlandse Gasunie
39. NS
40. Nuon
41. Nutreco
42. NXP
43. Océ
44. Ordina
45. Persgroep Nederland
46. Pharming
47. Philips
48. Pon Holdings
49. PostNL
50. Provimi Holding
51. Rabobank Corporate Development
52. Randstad
53. Reed Elsevier
54. Royal Friesland Campina
55. Sara Lee
56. SBM Offshore
57. Schiphol Group

58. Shell
59. SHV Holdings
60. Smit –Boskalis
61. SNS Reaal
62. Stork
63. Telegraaf Media Groep
64. Ten Cate
65. TenneT Holding
66. TNT Express
67. TomTom
68. Unibail Rodamco
69. Unilever
70. Unit 4
71. USG
72. Vopak
73. Wavin
74. Wolters Kluwer
75. Ziggo

Winnaars 2010 - 2005

Winnaars 2010

Best Deal

Bencis – Catalpa

Best M&A Advisor

Bastiaan Vaandrager, Rothschild

Best Tax Advisor

Arthur Goedkoop, Deloitte

Best Transaction Support Advisor

Ad Veken, Deloitte

Best Private Equity Manager

Hugo van Berckel, CVC Capital Partners

Best M&A Advisor Midmarket

Maarten Wolleswinkel, Holland Corporate Finance

Best Buy Out Manager

Matthijs van der Lely, Selexyz

Best M&A Lawyer Midmarket

Herman Kaemingk, Loyens & Loeff

Best Private Equity Manager Midmarket

Zoran van Gessel, Bencis Capital Partners

Best Acquisition Finance Banker

Diederik Kolfshoten, Deutsche Bank

Best Valuator

Wim Holterman, PwC

Best PR Consultant

Ingo Heijnen, Hill & Knowlton

Best Debt Advisor

Robert Schuman, Nielen Schuman

Best M&A Lawyer

Jan Louis Burggraaf, Allen & Overy

Winnaars 2009

Best Acquisition

Frits van Eerd, Jumbo Supermarkten

Best M&A Advisor

Maurits Duynstee, ING Corporate Finance

Best M&A Tax Advisor

Guido Derckx, Loyens & Loeff

Best Transaction Support Advisor

Maurice Dercks, Deloitte

Best Private Equity Manager

Lex Douze, Waterland Private Equity

Best Buy Out Manager

Daniël Ropers, Bol.com

Best M&A Advisor Mid Market

Onno Sloterdijk, KPMG Corporate Finance

Best M&A Lawyer Mid Market

Herman Kaemingk, Loyens & Loeff

Best Private Equity Manager Mid Market

Menno van der Meer, Bencis Capital Partners

Best Restructuring

Heijmans

Best Valuator

Henk Oosterhout, Duff & Phelps

Best PR Advisor

José Tijssen, Citigate First Financial

Best Acquisition Finance Banker

Mark Milders, ING

Best M&A Lawyer

Jan Louis Burggraaf, Allen & Overy

Winnaars 2008

Best Acquisition

Wouter Bos, Nederlandse Staat koopt Fortis

Best Buy Out Manager

Maria van der Sluijs-Plantz, TMF

Best Tax Advisor

Remko Franssen, Deloitte

Best Leveraged Finance Banker

Riëlla van de Vondervoort, Bank of Scotland

Best Leveraged Finance Banker Mid Market

Twan Geurts, Rabobank

Best M&A Advisor

Wouter Han, Lazard

Best M&A Lawyer

Karine Kodde, Allen & Overy

Best M&A Lawyer Mid Market

Femke Bierman, Allen & Overy

Best M&A Advisor Mid Market

Onno Sloterdijk, KPMG

Best PR Advisor

José Tijssen, Citigate First Financial

Best Private Equity House

Joost Verbeek, Rabo Private Equity

Best Private Equity House Mid Market

Zoran van Gessel, Bencis Capital Partners

Best Transaction Support

Ad Veken, Deloitte

Best Valuator

Jeroen Weimer, KPMG

Winnaars 2007

Best Acquisition

Hans Wijers, Akzo Nobel: Aankoop ICI, na eerder Organon te hebben verkocht

Best Buy Out Manager

Ronald van Zetten, HEMA

Best M&A Advisor

Rob Oudman, BNP Paribas

Best M&A Advisor Midmarket

Onno Sloterdijk, KPMG

Best Private Equity House

Hugo van Berckel, CVC Capital Partners

Best Private Equity House Midmarket

Gerhard Nordemann, Gilde Investment Management

Best M&A Lawyer

Jan Louis Burggraaf, Allen & Overy

Best M&A Lawyer Midmarket

Herman Kaemingk, Loyens & Loeff

Best Leveraged Finance Banker

Riëlla van de Vondervoort, Bank of Scotland

Best Leveraged Finance Banker Midmarket

Twan Geurts, Rabobank

Best M&A Fiscalist

Oscar Kinders, PwC

Best Acquisition Support

Cornelis Smaal, PwC

Best Young Talent

Rob Hendriks, BNP Paribas

Winnaars 2006

Best Acquisition

Floris Deckers, F. van Lanschot bankiers

Best M&A Strategy

Jan Aalberts, Aalberts Industries

Best Buy Out

Huub van Doorne, Lucas Bols

Best M&A Advisor

Bob Elfring, Lehman Brothers

Best M&A Lawyer

Jan Louis Burggraaf, Allen & Overy

Best Leveraged Finance Banker

Erwin de Jong, ABN AMRO

Best M&A Fiscalist

Oscar Kinders, PwC

Best Acquisition Support

Peter van Mierlo, PwC

Best Dutch Private Equity House

Rob Thielen, Waterland

Best M&A Lawyer Midmarket

Herman Kaemingk, Loyens & Loeff

Best Leveraged Finance Banker Midmarket

Alexander Olgers, F. van Lanschot Bankiers

Best M&A Boutique

Yme van der Wal, Phidelphi

Winnaars 2005

Best M&A Strategy

Jan Aalberts, Aalberts Industries

Best Buy Out

Marc Staal (Borstlap), ABN AMRO Capital

Best Acquisition

Rijkman Groenink (Antonveneta), ABN AMRO

Best Private Equity House

Boudewijn Molenaar, Gilde

Best M&A Lawyer

Jan Louis Burggraaf, Allen & Overy

Best M&A Fiscalist

Olaf van der Donk, Allen & Overy

Best M&A Advisor

Maarten Wolleswinkel, Holland Corporate Finance

Best Acquisition Support

Peter van Mierlo, PwC



12e M&A Awards

15 december 2011 NH Hotel Krasnapolsky Amsterdam
Reglement en toelichting 2011

M&A Awards, exemplifying excellence in M&A

Inhoud

Voorwoord	2
Reglement	3
Toelichting op categorieën	6
Experts	10
Winnaars 2010 t/m 2005	14

Voorwoord

Amstelveen, oktober 2011

LS,

Op 15 december 2011 vindt de M&A Awards, georganiseerd door Alex van Groningen BV, voor de 12^e keer plaats. Twaalf jaar na de start is de M&A Awards uitgegroeid tot het evenement voor professionals in M&A, corporate finance en private equity in Nederland. Het verwachte aantal bezoekers dat in 2011 naar de M&A Awards in het Krasnapolsky zal komen is groter dan ooit. “Professionals simply cannot afford to miss out.”

Dealjaar 2011 gaat de boeken in als een jaar met grote verwachtingen die voor een deel zijn ingelost. Nederland is cross borderland bij uitstek en er zijn dan ook veel grensoverschrijdende transacties gesloten, met name in het midmarket-segment. Uit opkomende landen als China en India kwamen strategische kopers om de marktpositie in Europa te versterken en omgekeerd richtten Nederlandse ondernemingen het vizier ver buiten de landsgrenzen.

Naast activiteit van private equity investeerders zagen we in 2011 de terugkeer van strategische kopers: bedrijven die de afgelopen jaren de zaken op orde hebben gesteld en zich inmiddels weer volop mengen in de overnamestrijd. Het kwakkelende herstel van de markt en de voorgenomen beperking op de renteaftrek voor bedrijven met een hoge schuldenlast zorgde echter voor grote voorzichtigheid bij zowel kopers als verkopers, waardoor het aantal deals dat de eindstreep heeft gehaald toch relatief laag bleef.

Voor dealmakers betekende dit complexe processen waar men van begin tot eind bovenop diende te zitten. Alleen de echte top in M&A, corporate finance en private equity wist te excelleren en stak zo het hoofd boven het maaiveld uit. Zij zijn Hollands glorie in M&A en zullen tijdens de uitreiking van de M&A Awards in de schijnwerpers staan.

Dit document bevat het reglement, een toelichting op de categorieën die in 2011 zullen worden gehanteerd en een lijst met de bedrijven waarvan de managing directors, senior partners of M&A directors worden benaderd voor het onderzoek voorafgaand aan de M&A Awards.

Neem voor nadere informatie contact op met ondergetekenden. Tot 15 december.

Met vriendelijke groet,



Michiel Rohlof
mrohlof@vangroningen.nl / 06 18 551 832



Alex van Groningen
alex@vangroningen.nl / 06 50 643 283

Reglement

Voor de M&A Awards 2011 hanteert de organisatie het volgende reglement.

In onderstaand reglement staat beschreven hoe de nominaties tot stand komen en hoe de winnaars worden bepaald.

(1) Het onderzoek voor de M&A Awards

- a) Jaarlijks wordt voor de M&A Awards in de maanden oktober / november door Alex van Groningen BV een onderzoek uitgevoerd. Via internet wordt aan circa 150 experts gevraagd welke professionals en welke deals en bedrijven er moeten worden *genomineerd* voor de M&A Awards alsmede wie een M&A Awards moeten *winnen*.
- b) Er zijn twee hoofdcategorieën van M&A Awards. Een reeks categorieën waarin op professionals (personen) wordt gestemd en een reeks categorieën waarop op deals en/of bedrijven wordt gestemd. Met een deal wordt bedoeld een transactie tussen meerdere bedrijven waarbij aandelen gekocht en verkocht worden en/of financiering wordt verstrekt.
- c) Het onderzoek wordt geleid door Michiel Rohlof, hoofdredacteur van F&O Magazine en tevens manager van de F&O Community.
- d) Dit reglement wordt strikt gehanteerd bij het onderzoek voor de M&A Awards. Er kan alleen van worden afgeweken in overleg met Notaris Aart Kolhoff welke toezicht houdt op het ordelijk verloop van het onderzoek.
- e) De M&A Awards en het onderzoek worden jaarlijks geëvalueerd en waar nodig verbeterd. Er wordt dan o.a. gekeken naar de experts, het reglement en de categorieën.

(2) Circa 150 experts bepalen wie er wordt genomineerd en wie er wint

- a) Door Alex van Groningen BV wordt jaarlijks een lijst van circa 150 bedrijven samengesteld die toonaangevend zijn in M&A, corporate finance en/of private equity. In deze bedrijven zijn experts werkzaam die worden uitgenodigd mee te werken aan het onderzoek.
- b) Experts zijn in de bedrijfstak bekende en toonaangevende professionals die jarenlang succesvol werkzaam zijn in M&A, corporate finance en/of private equity en vervullen een topfunctie binnen hun bedrijf zoals partner of managing director.
- c) Tot experts worden ook gerekend M&A Directors en CFO's met M&A in hun agenda. Het betreft bestuurders van ondernemingen die regelmatig gebruik maken van diensten op het gebied van M&A, corporate finance en/of private equity.
- d) Per bedrijf worden meerdere personen uitgenodigd een stem uit te brengen. Uiteindelijk wordt echter per bedrijf de mening van slechts één expert meegenomen, tenzij het een grotere organisatie betreft die meerdere disciplines en diensten aanbiedt, zoals advies bij overnames, transactiesupport, fiscaal advies en/of debt advisory. Dit is vaak het geval bij grote accountantsfirma's. In dat geval wordt de mening van meerdere experts van hetzelfde bedrijf meegenomen bij het bepalen van de genomineerden en de winnaars.

- e) Wanneer er meerdere experts in dezelfde discipline en bij dezelfde organisatie meewerken aan het onderzoek, dan wordt alleen de mening van die functionaris meegenomen die de vragenlijst het meest volledig heeft ingevuld.

(3) Nominaties van deals en professionals

- a) Het tijdvak waarop de nominaties betrekking hebben, loopt van 1 november tot 1 november van het daaropvolgende jaar.
- b) Alle nominaties dienen een Nederlandse component te hebben. De koper, verkoper, target, adviseur en/of financier is Nederlands.
- c) Voor alle categorieën geldt de definitie van topsegment (>250 miljoen euro) en midmarket (20-250 miljoen euro).
- d) Professionals komen in aanmerking voor een nominatie als zij actief betrokken zijn geweest bij aansprekende deals. Te nomineren professionals zijn bankiers, advocaten, adviseurs, fiscalisten, M&A Directors en private equity managers werkzaam op de gebieden van M&A, corporate finance en/of private equity. Ook buitenlandse professionals kunnen worden genomineerd mits deze in de Nederlandse markt actief zijn.
- e) Deals en bedrijven komen in aanmerking voor een nominatie door bijzonderheid, complexiteit van de transactie door bijvoorbeeld aanwezigheid van meerdere stakeholders, een grootschalige financieringskwesitie, een gevoerde biedingenstrijd, een scherpe aankoopprijs of door de uitmuntende strategie achter de deal volgens experts. Zowel aangekondigde als afgeronde transacties kunnen worden genomineerd. Indien een deal in een eerder jaar is genomineerd kan die het daaropvolgende jaar niet nogmaals worden genomineerd.

(4) Het bepalen van de genomineerden en winnaars

- a) Het bepalen van de genomineerden en de winnaars geschiedt door het tellen van het aantal stemmen.
- b) Stemmen die experts op zichzelf hebben uitgebracht zijn ongeldig. Experts kunnen wel op een collega stemmen.
- c) Door M&A Directors en CFO's uitgebrachte stemmen worden dubbel geteld bij het vaststellen van de genomineerden en winnaars in de volgende drie categorieën, allen in het topsegment: 1. Best Deal, 2. Best M&A Lawyer en 3. Best M&A Advisor.
- d) In het geval een expert een stem uitbrengt in een categorie betreffende professionals en dan alleen de naam noemt van een bedrijf, dan wordt deze stem geacht te zijn uitgebracht op die professional van dat bedrijf die de meeste stemmen heeft.
- e) Indien een professional in meerdere categorieën stemmen krijgt (bijvoorbeeld in de mid market en in het topsegment) dan worden alle stemmen opgeteld in die categorie waarin reeds de meeste stemmen voor hem / haar zijn geteld.
- f) Indien meerdere personen, deals en of bedrijven evenveel stemmen behalen dan beslist de hoofdredacteur van F&O Magazine welke persoon genomineerd wordt c.q. wie wint.
- g) De hoofdredacteur van F&O Magazine checkt na de totale telling de uitslagen waarbij deze controleert of de genomineerden voldoen aan de vereisten zoals in dit reglement beschreven. Zo nodig past de hoofdredacteur de uitslag aan en legt zijn aanpassingen voor aan notaris Aart Kolhoff. Een voorbeeld van een dergelijke situatie is als een deal wordt genomineerd die afgerond werd in een vorig jaar en dus niet in aanmerking kan komen voor de M&A Awards van dit jaar, of als een deal eerder werd genomineerd.

(5) Bekendmaking van de uitslagen

- a) Alle genomineerden worden - strikt persoonlijk - als gast uitgenodigd voor de M&A Awards, alwaar de einduitslag bekend wordt gemaakt.
- b) Genomineerden krijgen een bevestiging van hun nominatie via e-mail, via een vermelding op diverse websites zoals www.overnames.nl, www.feno.nl en www.fm.nl alsook via media als het Financieele Dagblad, F&O Magazine en CFO Magazine.
- c) Ten behoeve van de publicaties wordt van alle genomineerde deals, bedrijven en professionals een beschrijving gemaakt. Aan de betrokken wordt gevraagd informatie aan te leveren omtrent de deal in kwestie (bijzonderheden, omvang, etc.). Deze beschrijvingen worden geredigeerd en daarna gepubliceerd op internet en in een speciale uitgave van F&O Magazine die uitkomt na afloop van de M&A Awards.
- d) Alle genomineerden en winnaars krijgen de beschikking over een mediakit met daarin het logo van de M&A Awards dat zij kunnen gebruiken in uitingen.

Categorieën M&A Awards

Voor het jaar 2011 worden de volgende categorieën gehanteerd:

1. Best Deal
2. Best Deal Midmarket
3. Best Acquisition Finance Banker
4. Best Buy Out Manager
5. Best Debt Advisor
6. Best M&A Advisor
7. Best M&A Advisor Midmarket
8. Best M&A Lawyer
9. Best M&A Lawyer Midmarket
10. Best M&A Tax Advisor
11. Best PR Consultant
12. Best Private Equity Manager
13. Best Private Equity Manager Midmarket
14. Best Venture Capital Manager
15. Best Transaction Support Advisor
16. Best Valuator
17. Best M&A Director

Voor 2012 wordt in 2011 onderzoek gedaan naar de haalbaarheid van de volgende categorieën:

1. Best Commercial Due Diligence Advisor
2. Best Restructuring Advisor

Toelichting op de categorieën

Hieronder is per categorie benoemd aan welke specifieke eigenschappen een winnaar zou moeten voldoen. **Voor alle categorieën geldt de definitie van topsegment (>250 miljoen euro) en midmarket (20-250 miljoen euro).**

Best Deal / Best Deal Mid Market

In deze categorieën komen deals in aanmerking met een Nederlandse koper, verkoper of target. Tot de verbeelding sprekende elementen die kunnen leiden tot een award zijn: bijzonderheid van de deal, complexiteit van de transactie met bijvoorbeeld meerdere stakeholders, een grootschalige financieringskwestie, een gevoerde biedingenstrijd, een scherpe aankoopprijs en de uitmuntende strategie achter de transactie volgens belanghebbenden.

Best Acquisition Finance Banker

Een goede Acquisition Finance Banker kijkt vooruit, anticipeert, voelt precies aan waar de appetite in de markt zit en weet een deal op de juiste terms te prijzen. Kenmerken zijn: een gedreven bankier, producttechnisch zeer bekwaam, een netwerker, sterke initiërings/origination- kwaliteiten om een deal binnen te halen en allround kennis om het uitvoeringsproces te leiden. Daarnaast dient er een goede balans te zijn tussen het belang van de cliënt en dat van de bank. Een goede Acquisition Finance Banker weet ook wanneer een deal niet gesloten moet worden. Acquisitiefinanciering is de afgelopen jaren enorm in beweging geweest, waarbij leverage quantum, multiple, underwriting in flux zijn en er met name in het midmarket segment beweging was.

Best Buy Out Manager

Het vereist durf en doorzettingsvermogen om met een management buy-out de stap van manager naar eigenaar te zetten. Timing is daarbij essentieel. Van een succesvolle, bovenmatig presterende buy out manager is sprake bij aantoonbaar substantieel herstel of groei van de onderneming. Groei in rentabiliteit, continuïteit en daarmee groei in waarde. Een goede buy-out manager weet zijn of haar ideeën goed te verkopen en de belangen van alle stakeholders optimaal te behartigen.

Best Debt Advisor

De 'Best Debt Advisor' opereert onafhankelijk van banken, heeft grote kennis van de financieringsmarkten en een bewezen track record variërend van Acquisition Finance tot herfinanciering en herstructurering. Debt Advisory is meer dan een termsheet uit onderhandelen en veel breder dan M&A transactiewerk. Geïntegreerd procesmanagement en samenwerking met financial due diligence teams, legal counsels en financiers is een must. Naast herfinancierings- en herstructureringsadvies adviseert de debt advisor aan de koperskant bij het aantrekken van acquisition finance en aan de verkoperskant bij het arrangeren van een staple finance pakket. Een goede debt advisor kan op al deze terreinen uit de voeten omdat ze zich bij dezelfde onderneming achter elkaar kunnen voordoen. Verdere *must haves*: kennis van de juiste personen en het juiste loket binnen de verschillende banken en een goede *credibility* bij die banken.

Best M&A Advisor / Best M&A Advisor Midmarket

De 'Best M&A Advisor' weet in een dealproces het overzicht te behouden en behoedt de deal uit de bocht te vliegen. Een zekere 'risk appetite' is een must om tot 'Best M&A Advisor' gekroond te worden. De adviseur dient te beschikken over een combinatie van positieve referenties uit het veld en

een track record met complexe, al dan niet crossborder transacties. Daarnaast beheerst de adviseur projectmanagement tot in de finesses. De successen worden uiteraard behaald door een team maar de hoofdpersoon binnen dat team, de dealmaker, krijgt de award uitgereikt. Het track record is uiteraard leidend. Goede M&A adviseurs zijn in staat om buitenlandse kopers te interesseren voor Nederlandse bedrijven en beschikken per definitie over een uitgebreid netwerk.

Best M&A Lawyer / Best M&A Lawyer Midmarket

Een M&A Lawyer die als lead counsel heeft geadviseerd bij een aantal grote en complexe deals en daarin een succesvolle rol heeft gespeeld. De ‘Best M&A Lawyer’ is een advocaat die uitmunt in projectmanagement, over tactisch inzicht beschikt, grote (internationale) teams kan aansturen en uitblinkt in ‘soft skills’. Kennis en expertise zijn cruciaal: niet alleen een goede basiskennis van het recht en specifieke kennis van het ondernemingsrecht, maar ook financiële knowhow, sector kennis en kennis van het bedrijf van de cliënt.

In het midmarket segment zijn deals niet per definitie minder complex dan de grote deals; integendeel. Cliëntrelaties staan centraal en de ‘Best M&A Lawyer Midmarket’ dient naast het behouden van overzicht en een schat aan dealervaring ook te beschikken over soft skills om het dealproces tot een goed einde te brengen. De ‘Best M&A Lawyer Midmarket’ dient ook samen met anderen tot oplossingen te komen; het team als geheel begeleidt de deal.

Best M&A Tax Advisor

Goede samenwerking met investeerders, advocaten, accountants, corporate finance afdelingen en banken is een eerste vereiste voor een goede M&A tax adviseur. Daarbij wordt het belastingstelsel elk jaar ingewikkelder en lijken allround tax adviseurs niet meer te bestaan. De titel ‘Best M&A Tax Advisor’ is daarom voor de tax professional die niet alleen over uitstekende fiscale kennis beschikt maar volledig bekend is met de overige juridische, commerciële en financiële aspecten van de transactie voor een relevante en pragmatische advisering binnen de dynamiek van de transactie. Natuurlijk weet de Best M&A Tax Advisor zijn of haar advisering in begrijpelijke taal te presenteren. Bottom line is dat de beste tax advisor miljoenen bespaart voor zijn of haar klanten.

Best PR Consultant

Een goede PR consultant is in staat draagvlak te creëren onder alle stakeholders betrokken bij een transactie. Dit is cruciaal voor het succes van elke transactie. Communicatie met stakeholders is een essentieel onderdeel voor de reputatie van de onderneming, des te meer in een situatie waar de onderneming de support van haar stakeholders nodig heeft, zoals een transactie. Een goede PR consultant draagt tijdens een transactie zorg voor een succesvol pers-, analisten- en investeerdersbeleid. Risicomanagement, merk- en crisiscommunicatie worden steeds belangrijkere aspecten in de bedrijfsvoering.

Best Private Equity Manager / Best Private Equity Manager Midmarket

Overnames zijn pas een succes als die leiden tot een succesvolle exit, het liefst ook in een mindere markt. Met alleen leverage wordt er geen geld meer verdiend in private equity; het gaat om toegevoegde waarde bieden en ondernemingen faciliteren tot groei en waardecreatie. Goede private equity managers weten keer op keer waarde te creëren in een onderneming. Secondary deals kunnen goed zijn, maar nieuwe deals getuigen van marktvisie en durf. Wie daarnaast ook nog een nieuw fonds heeft weten te closen verdient extra waardering, want ook dat is in deze markt een hele prestatie.

Best Transaction Support Advisor

Sterk analytisch vermogen in combinatie met een superieur gevoel voor cijfers zijn eigenschappen van een goede transaction support advisor ofwel financial due diligence advisor. Due diligence is meer dan ooit een wezenlijk onderdeel van het dealproces, voor kopers maar steeds vaker ook voor verkopers. Om een goede exit te garanderen wordt door verkopende partijen veelvuldig een vendor due diligence aangeboden teneinde de kans op een voortijdig afhaken van potentiële kopers zo veel mogelijk te beperken. De beste adviseurs halen alle lijken uit de kast en hebben een grote invloed op de prijs en voorwaarden van de deal.

Best Valuator

Veel bestuurders hebben geen idee van de werkelijke waarde van hun onderneming en met de veranderende markt veranderen ook de waarderingen. Naast het beheersen van rekentechnieken dient een valuator over een sterk economisch inzicht te hebben. De 'Best Valuator' is vaktechnisch van hoog niveau en vooral iemand die met onafhankelijkheid en autoriteit, te midden van belangenconflicten en emotie, impact heeft op de beslissers: bestuur, commissarissen en aandeelhouders.

Best Venture Capital Manager

Venture capitalist die keer op keer in (jongere) snelgroeiende ondernemingen investeert en deze begeleidt naar wereldwijd succes. Is al jarenlang actief betrokken bij het vestigen van Hollands Glorie in binnen en buitenland en realiseert superieure rendementen voor investeerders, ondernemers en het management. Hij/ zij blinkt uit in een van de meest risicovolle vormen van investeren.

Best M&A Director

De Best M&A Director is een sterk strategisch denker en intern procescoördinator. Hij/ zij beschikt over uitstekende sector kennis en verliest boven alles het contact met de buitenwereld niet. Een goede M&A Director houdt altijd oog voor opportuniteiten, ook als deze interne plannen doorkruisen. Daarnaast weet de M&A Director altijd het beste boven te brengen bij zijn adviseurs. Om in deze categorie genomineerd te worden dient een M&A Director uiteraard betrokken te zijn geweest bij een of meerdere spraakmakende deals.

In 2012 worden mogelijk ook M&A Awards uitgereikt in nieuwe categorieën. Daartoe worden in het onderzoek van 2011 al vragen opgenomen.

Best Commercial Due Diligence Advisor

Adviseurs betrokken bij de grootste en meest complexe en internationale deals (>250 miljoen euro), die kopers diepgaand adviseren over commerciële kansen en bedreigingen.

Best Restructuring Advisor

Adviseurs betrokken bij de grootste en meest complexe herstructureringen met oog voor zowel de zakelijke als ook de menselijke aspecten van een herstructurering. Werken optimaal samen met de afdelingen intensief beheer van de banken en leveren onmiskenbaar waarde voor alle stakeholders.

Experts

Managing directors en senior partners (experts in M&A, corporate finance en/of private equity) van de onderstaande bedrijven worden benaderd voor het onderzoek voor de M&A Awards. Tevens worden M&A Directors en CFO's met M&A in hun portefeuille van de grootste (veelal beursgenoteerde) Nederlandse bedrijven benaderd die actief zijn in M&A.

Heeft u suggesties wie er ontbreken of wellicht niet thuishoren in onderstaande lijst? Wij vernemen uw suggestie graag: Michiel Rohlof, mrohlof@vangroningen.nl, tel. 06 1855 1832. Vertrouwelijkheid is gegarandeerd.

Professionals werkzaam bij:

1. 3i
2. AAC Capital Partners
3. ABN AMRO CF&CM
4. ABN AMRO Escrow & Settlement
5. ABN AMRO Leveraged Finance
6. ABN AMRO Participaties
7. Accuracy
8. AKD
9. Allen & Overy
10. Allen & Overy Tax
11. Alpinvest Partners
12. Antea Participaties
13. Banca Leonardo
14. Bank of America Merrill Lynch
15. Banning Advocaten
16. Barclays Capital
17. BDO Corporate Finance
18. Bencis Capital Partners
19. Bluemind Corporate Finance
20. BNP Paribas
21. Boekel De Nerée
22. Boer & Croon Corporate Finance
23. Catalyst Advisors
24. Citigate First Financial
25. Citigroup
26. CitySavvy
27. Clifford Chance
28. CMS Derks Star Busmann
29. CORP. advocaten
30. Credit Suisse
31. CVC Capital Partners
32. DB&S
33. De Brauw Blackstone Westbroek
34. De Breij Evers Boon
35. De Hoge Dennen Capital

36. Deloitte Corporate Finance
37. Deloitte Transaction Services
38. Deitmiers & Van den Ende
39. Deutsche Bank
40. Deutsche Bank Structured Finance
41. DLA Piper
42. Dolfin Capital
43. Duff & Phelps
44. Ecart Invest
45. Egeria
46. Ernst & Young Corporate / M&A
47. Ernst & Young Transaction Support
48. F. van Lanschot Bankiers
49. FBM Mahler
50. Foreman Capital
51. Freshfields Bruckhaus Deringer
52. Friesland Bank Investments
53. Friesland Bank
54. Gilde
55. GIMV
56. Goldman Sachs
57. Grant Thornton
58. Greenfield Capital Partners
59. H2 Equity Partners
60. HAL Investments
61. Hill & Knowlton
62. Hogan Lovells Amsterdam
63. Holland Corporate Finance
64. Holland Private Equity
65. Holland Van Gijzen
66. Holland Venture
67. Houthoff Buruma
68. Iepenstaete
69. IK Investment Partners
70. Independent Capital Partners
71. ING Corporate Finance
72. ING Event Finance
73. ING Leveraged Finance
74. JanssenBroekhuysen advocaten
75. JPMorgan
76. JSA Tax Consultancy
77. Kempen & Co
78. KKR
79. KPMG Corporate Finance
80. KPMG Meijburg & Co
81. KPMG Transaction Services
82. Lazard Leveraged Finance
83. Lazard
84. Lexence
85. Lincoln International
86. Linklaters
87. Lion Capital
88. Lloyds Banking Group

89. Loyens & Loeff
90. Loyens & Loeff Tax
91. MBCF
92. Mentha Capital
93. Morgan Stanley
94. NautaDutilh
95. NEON Private Equity
96. NIBC Bank
97. NIBC Capital Partners
98. Nielen Schuman
99. Nimbus
100. Nomura Nederland
101. NoorderHuys Participaties
102. Norton Rose
103. NPM Capital
104. Oyens & Van Eeghen
105. Parcom Capital
106. Permira
107. PhiDelphi Corporate Finance
108. Prime Technology Ventures
109. PwC Corporate Finance
110. PwC Tax Advisory
111. PwC Transaction Support
112. Quore Capital
113. Rabo Private Equity
114. Rabo International M&A
115. Rabobank Leveraged Finance
116. RBS
117. Reggeborgh
118. Rothschild
119. Sequoia
120. Simmons & Simmons
121. Solving IMCG
122. Stampa Communications
123. Stibbe
124. Synergia Capital Partners
125. Taros Capital
126. UBS
127. Van den Ende & Deitmers
128. Van Doorne Advocaten
129. Van Oers Corporate Finance
130. Vondel Finance
131. Waterland Private Equity

M&A Directors en/of CFO's met M&A in hun portefeuille werkzaam bij:

1. Aalberts
2. ABN AMRO Corporate Development
3. Aegon
4. Ahold

5. AkzoNobel
6. AMG
7. Aperam
8. Arcadis
9. ASMI
10. BAM Groep
11. Binck
12. Boskalis
13. Brunel
14. Corio
15. Crucell
16. CSM
17. Delta Energie
18. Delta Lloyd Groep
19. DSM
20. Endemol
21. Eneco
22. Eureka
23. Fugro
24. Grontmij
25. Heijmans
26. Heineken International
27. Imtech
28. ING
29. Kema
30. Koninklijke KPN
31. Koninklijke TenCate
32. Koninklijke Vopak
33. KPN
34. Leaseplan
35. Logica
36. Mediq
37. Ministerie van Financiën
38. Nederlandse Gasunie
39. NS
40. Nuon
41. Nutreco
42. NXP
43. Océ
44. Ordina
45. Persgroep Nederland
46. Pharming
47. Philips
48. Pon Holdings
49. PostNL
50. Provimi Holding
51. Rabobank Corporate Development
52. Randstad
53. Reed Elsevier
54. Royal Friesland Campina
55. Sara Lee
56. SBM Offshore
57. Schiphol Group

58. Shell
59. SHV Holdings
60. Smit –Boskalis
61. SNS Reaal
62. Stork
63. Telegraaf Media Groep
64. Ten Cate
65. TenneT Holding
66. TNT Express
67. TomTom
68. Unibail Rodamco
69. Unilever
70. Unit 4
71. USG
72. Vopak
73. Wavin
74. Wolters Kluwer
75. Ziggo

Winnaars 2010 - 2005

Winnaars 2010

Best Deal

Bencis – Catalpa

Best M&A Advisor

Bastiaan Vaandrager, Rothschild

Best Tax Advisor

Arthur Goedkoop, Deloitte

Best Transaction Support Advisor

Ad Veken, Deloitte

Best Private Equity Manager

Hugo van Berckel, CVC Capital Partners

Best M&A Advisor Midmarket

Maarten Wolleswinkel, Holland Corporate Finance

Best Buy Out Manager

Matthijs van der Lely, Selexyz

Best M&A Lawyer Midmarket

Herman Kaemingk, Loyens & Loeff

Best Private Equity Manager Midmarket

Zoran van Gessel, Bencis Capital Partners

Best Acquisition Finance Banker

Diederik Kolfshoten, Deutsche Bank

Best Valuator

Wim Holterman, PwC

Best PR Consultant

Ingo Heijnen, Hill & Knowlton

Best Debt Advisor

Robert Schuman, Nielen Schuman

Best M&A Lawyer

Jan Louis Burggraaf, Allen & Overy

Winnaars 2009

Best Acquisition

Frits van Eerd, Jumbo Supermarkten

Best M&A Advisor

Maurits Duynstee, ING Corporate Finance

Best M&A Tax Advisor

Guido Derckx, Loyens & Loeff

Best Transaction Support Advisor

Maurice Dercks, Deloitte

Best Private Equity Manager

Lex Douze, Waterland Private Equity

Best Buy Out Manager

Daniël Ropers, Bol.com

Best M&A Advisor Mid Market

Onno Sloterdijk, KPMG Corporate Finance

Best M&A Lawyer Mid Market

Herman Kaemingk, Loyens & Loeff

Best Private Equity Manager Mid Market

Menno van der Meer, Bencis Capital Partners

Best Restructuring

Heijmans

Best Valuator

Henk Oosterhout, Duff & Phelps

Best PR Advisor

José Tijssen, Citigate First Financial

Best Acquisition Finance Banker

Mark Milders, ING

Best M&A Lawyer

Jan Louis Burggraaf, Allen & Overy

Winnaars 2008

Best Acquisition

Wouter Bos, Nederlandse Staat koopt Fortis

Best Buy Out Manager

Maria van der Sluijs-Plantz, TMF

Best Tax Advisor

Remko Franssen, Deloitte

Best Leveraged Finance Banker

Riëlla van de Vondervoort, Bank of Scotland

Best Leveraged Finance Banker Mid Market

Twan Geurts, Rabobank

Best M&A Advisor

Wouter Han, Lazard

Best M&A Lawyer

Karine Kodde, Allen & Overy

Best M&A Lawyer Mid Market

Femke Bierman, Allen & Overy

Best M&A Advisor Mid Market

Onno Sloterdijk, KPMG

Best PR Advisor

José Tijssen, Citigate First Financial

Best Private Equity House

Joost Verbeek, Rabo Private Equity

Best Private Equity House Mid Market

Zoran van Gessel, Bencis Capital Partners

Best Transaction Support

Ad Veken, Deloitte

Best Valuator

Jeroen Weimer, KPMG

Winnaars 2007

Best Acquisition

Hans Wijers, Akzo Nobel: Aankoop ICI, na eerder Organon te hebben verkocht

Best Buy Out Manager

Ronald van Zetten, HEMA

Best M&A Advisor

Rob Oudman, BNP Paribas

Best M&A Advisor Midmarket

Onno Sloterdijk, KPMG

Best Private Equity House

Hugo van Berckel, CVC Capital Partners

Best Private Equity House Midmarket

Gerhard Nordemann, Gilde Investment Management

Best M&A Lawyer

Jan Louis Burggraaf, Allen & Overy

Best M&A Lawyer Midmarket

Herman Kaemingk, Loyens & Loeff

Best Leveraged Finance Banker

Riëlla van de Vondervoort, Bank of Scotland

Best Leveraged Finance Banker Midmarket

Twan Geurts, Rabobank

Best M&A Fiscalist

Oscar Kinders, PwC

Best Acquisition Support

Cornelis Smaal, PwC

Best Young Talent

Rob Hendriks, BNP Paribas

Winnaars 2006

Best Acquisition

Floris Deckers, F. van Lanschot bankiers

Best M&A Strategy

Jan Aalberts, Aalberts Industries

Best Buy Out

Huub van Doorne, Lucas Bols

Best M&A Advisor

Bob Elfring, Lehman Brothers

Best M&A Lawyer

Jan Louis Burggraaf, Allen & Overy

Best Leveraged Finance Banker

Erwin de Jong, ABN AMRO

Best M&A Fiscalist

Oscar Kinders, PwC

Best Acquisition Support

Peter van Mierlo, PwC

Best Dutch Private Equity House

Rob Thielen, Waterland

Best M&A Lawyer Midmarket

Herman Kaemingk, Loyens & Loeff

Best Leveraged Finance Banker Midmarket

Alexander Olgers, F. van Lanschot Bankiers

Best M&A Boutique

Yme van der Wal, Phidelphi

Winnaars 2005

Best M&A Strategy

Jan Aalberts, Aalberts Industries

Best Buy Out

Marc Staal (Borstlap), ABN AMRO Capital

Best Acquisition

Rijkman Groenink (Antonveneta), ABN AMRO

Best Private Equity House

Boudewijn Molenaar, Gilde

Best M&A Lawyer

Jan Louis Burggraaf, Allen & Overy

Best M&A Fiscalist

Olaf van der Donk, Allen & Overy

Best M&A Advisor

Maarten Wolleswinkel, Holland Corporate Finance

Best Acquisition Support

Peter van Mierlo, PwC



12e M&A Awards

15 december 2011 NH Hotel Krasnapolsky Amsterdam
Reglement en toelichting 2011

M&A Awards, exemplifying excellence in M&A

Inhoud

Voorwoord	2
Reglement	3
Toelichting op categorieën	6
Experts	10
Winnaars 2010 t/m 2005	14

Voorwoord

Amstelveen, oktober 2011

LS,

Op 15 december 2011 vindt de M&A Awards, georganiseerd door Alex van Groningen BV, voor de 12^e keer plaats. Twaalf jaar na de start is de M&A Awards uitgegroeid tot het evenement voor professionals in M&A, corporate finance en private equity in Nederland. Het verwachte aantal bezoekers dat in 2011 naar de M&A Awards in het Krasnapolsky zal komen is groter dan ooit. “Professionals simply cannot afford to miss out.”

Deeljaar 2011 gaat de boeken in als een jaar met grote verwachtingen die voor een deel zijn ingelost. Nederland is cross borderland bij uitstek en er zijn dan ook veel grensoverschrijdende transacties gesloten, met name in het midmarket-segment. Uit opkomende landen als China en India kwamen strategische kopers om de marktpositie in Europa te versterken en omgekeerd richtten Nederlandse ondernemingen het vizier ver buiten de landsgrenzen.

Naast activiteit van private equity investeerders zagen we in 2011 de terugkeer van strategische kopers: bedrijven die de afgelopen jaren de zaken op orde hebben gesteld en zich inmiddels weer volop mengen in de overnamestrijd. Het kwakkelende herstel van de markt en de voorgenomen beperking op de renteaftrek voor bedrijven met een hoge schuldenlast zorgde echter voor grote voorzichtigheid bij zowel kopers als verkopers, waardoor het aantal deals dat de eindstreep heeft gehaald toch relatief laag bleef.

Voor dealmakers betekende dit complexe processen waar men van begin tot eind bovenop diende te zitten. Alleen de echte top in M&A, corporate finance en private equity wist te excelleren en stak zo het hoofd boven het maaiveld uit. Zij zijn Hollands glorie in M&A en zullen tijdens de uitreiking van de M&A Awards in de schijnwerpers staan.

Dit document bevat het reglement, een toelichting op de categorieën die in 2011 zullen worden gehanteerd en een lijst met de bedrijven waarvan de managing directors, senior partners of M&A directors worden benaderd voor het onderzoek voorafgaand aan de M&A Awards.

Neem voor nadere informatie contact op met ondergetekenden. Tot 15 december.

Met vriendelijke groet,



Michiel Rohlof
mrohlof@vangroningen.nl / 06 18 551 832



Alex van Groningen
alex@vangroningen.nl / 06 50 643 283

Reglement

Voor de M&A Awards 2011 hanteert de organisatie het volgende reglement.

In onderstaand reglement staat beschreven hoe de nominaties tot stand komen en hoe de winnaars worden bepaald.

(1) Het onderzoek voor de M&A Awards

- a) Jaarlijks wordt voor de M&A Awards in de maanden oktober / november door Alex van Groningen BV een onderzoek uitgevoerd. Via internet wordt aan circa 150 experts gevraagd welke professionals en welke deals en bedrijven er moeten worden *genomineerd* voor de M&A Awards alsmede wie een M&A Awards moeten *winnen*.
- b) Er zijn twee hoofdcategorieën van M&A Awards. Een reeks categorieën waarin op professionals (personen) wordt gestemd en een reeks categorieën waarop op deals en/of bedrijven wordt gestemd. Met een deal wordt bedoeld een transactie tussen meerdere bedrijven waarbij aandelen gekocht en verkocht worden en/of financiering wordt verstrekt.
- c) Het onderzoek wordt geleid door Michiel Rohlof, hoofdredacteur van F&O Magazine en tevens manager van de F&O Community.
- d) Dit reglement wordt strikt gehanteerd bij het onderzoek voor de M&A Awards. Er kan alleen van worden afgeweken in overleg met Notaris Aart Kolhoff welke toezicht houdt op het ordelijk verloop van het onderzoek.
- e) De M&A Awards en het onderzoek worden jaarlijks geëvalueerd en waar nodig verbeterd. Er wordt dan o.a. gekeken naar de experts, het reglement en de categorieën.

(2) Circa 150 experts bepalen wie er wordt genomineerd en wie er wint

- a) Door Alex van Groningen BV wordt jaarlijks een lijst van circa 150 bedrijven samengesteld die toonaangevend zijn in M&A, corporate finance en/of private equity. In deze bedrijven zijn experts werkzaam die worden uitgenodigd mee te werken aan het onderzoek.
- b) Experts zijn in de bedrijfstak bekende en toonaangevende professionals die jarenlang succesvol werkzaam zijn in M&A, corporate finance en/of private equity en vervullen een topfunctie binnen hun bedrijf zoals partner of managing director.
- c) Tot experts worden ook gerekend M&A Directors en CFO's met M&A in hun agenda. Het betreft bestuurders van ondernemingen die regelmatig gebruik maken van diensten op het gebied van M&A, corporate finance en/of private equity.
- d) Per bedrijf worden meerdere personen uitgenodigd een stem uit te brengen. Uiteindelijk wordt echter per bedrijf de mening van slechts één expert meegenomen, tenzij het een grotere organisatie betreft die meerdere disciplines en diensten aanbiedt, zoals advies bij overnames, transactiesupport, fiscaal advies en/of debt advisory. Dit is vaak het geval bij grote accountantsfirma's. In dat geval wordt de mening van meerdere experts van hetzelfde bedrijf meegenomen bij het bepalen van de genomineerden en de winnaars.

- e) Wanneer er meerdere experts in dezelfde discipline en bij dezelfde organisatie meewerken aan het onderzoek, dan wordt alleen de mening van die functionaris meegenomen die de vragenlijst het meest volledig heeft ingevuld.

(3) Nominaties van deals en professionals

- a) Het tijdvak waarop de nominaties betrekking hebben, loopt van 1 november tot 1 november van het daaropvolgende jaar.
- b) Alle nominaties dienen een Nederlandse component te hebben. De koper, verkoper, target, adviseur en/of financier is Nederlands.
- c) Voor alle categorieën geldt de definitie van topsegment (>250 miljoen euro) en midmarket (20-250 miljoen euro).
- d) Professionals komen in aanmerking voor een nominatie als zij actief betrokken zijn geweest bij aansprekende deals. Te nomineren professionals zijn bankiers, advocaten, adviseurs, fiscalisten, M&A Directors en private equity managers werkzaam op de gebieden van M&A, corporate finance en/of private equity. Ook buitenlandse professionals kunnen worden genomineerd mits deze in de Nederlandse markt actief zijn.
- e) Deals en bedrijven komen in aanmerking voor een nominatie door bijzonderheid, complexiteit van de transactie door bijvoorbeeld aanwezigheid van meerdere stakeholders, een grootschalige financieringskwesatie, een gevoerde biedingenstrijd, een scherpe aankoopprijs of door de uitmuntende strategie achter de deal volgens experts. Zowel aangekondigde als afgeronde transacties kunnen worden genomineerd. Indien een deal in een eerder jaar is genomineerd kan die het daaropvolgende jaar niet nogmaals worden genomineerd.

(4) Het bepalen van de genomineerden en winnaars

- a) Het bepalen van de genomineerden en de winnaars geschiedt door het tellen van het aantal stemmen.
- b) Stemmen die experts op zichzelf hebben uitgebracht zijn ongeldig. Experts kunnen wel op een collega stemmen.
- c) Door M&A Directors en CFO's uitgebrachte stemmen worden dubbel geteld bij het vaststellen van de genomineerden en winnaars in de volgende drie categorieën, allen in het topsegment: 1. Best Deal, 2. Best M&A Lawyer en 3. Best M&A Advisor.
- d) In het geval een expert een stem uitbrengt in een categorie betreffende professionals en dan alleen de naam noemt van een bedrijf, dan wordt deze stem geacht te zijn uitgebracht op die professional van dat bedrijf die de meeste stemmen heeft.
- e) Indien een professional in meerdere categorieën stemmen krijgt (bijvoorbeeld in de mid market en in het topsegment) dan worden alle stemmen opgeteld in die categorie waarin reeds de meeste stemmen voor hem / haar zijn geteld.
- f) Indien meerdere personen, deals en of bedrijven evenveel stemmen behalen dan beslist de hoofdredacteur van F&O Magazine welke persoon genomineerd wordt c.q. wie wint.
- g) De hoofdredacteur van F&O Magazine checkt na de totale telling de uitslagen waarbij deze controleert of de genomineerden voldoen aan de vereisten zoals in dit reglement beschreven. Zo nodig past de hoofdredacteur de uitslag aan en legt zijn aanpassingen voor aan notaris Aart Kolhoff. Een voorbeeld van een dergelijke situatie is als een deal wordt genomineerd die afgerond werd in een vorig jaar en dus niet in aanmerking kan komen voor de M&A Awards van dit jaar, of als een deal eerder werd genomineerd.

(5) Bekendmaking van de uitslagen

- a) Alle genomineerden worden - strikt persoonlijk - als gast uitgenodigd voor de M&A Awards, alwaar de einduitslag bekend wordt gemaakt.
- b) Genomineerden krijgen een bevestiging van hun nominatie via e-mail, via een vermelding op diverse websites zoals www.overnames.nl, www.feno.nl en www.fm.nl alsook via media als het Financieele Dagblad, F&O Magazine en CFO Magazine.
- c) Ten behoeve van de publicaties wordt van alle genomineerde deals, bedrijven en professionals een beschrijving gemaakt. Aan de betrokken wordt gevraagd informatie aan te leveren omtrent de deal in kwestie (bijzonderheden, omvang, etc.). Deze beschrijvingen worden geredigeerd en daarna gepubliceerd op internet en in een speciale uitgave van F&O Magazine die uitkomt na afloop van de M&A Awards.
- d) Alle genomineerden en winnaars krijgen de beschikking over een mediakit met daarin het logo van de M&A Awards dat zij kunnen gebruiken in uitingen.

Categorieën M&A Awards

Voor het jaar 2011 worden de volgende categorieën gehanteerd:

1. Best Deal
2. Best Deal Midmarket
3. Best Acquisition Finance Banker
4. Best Buy Out Manager
5. Best Debt Advisor
6. Best M&A Advisor
7. Best M&A Advisor Midmarket
8. Best M&A Lawyer
9. Best M&A Lawyer Midmarket
10. Best M&A Tax Advisor
11. Best PR Consultant
12. Best Private Equity Manager
13. Best Private Equity Manager Midmarket
14. Best Venture Capital Manager
15. Best Transaction Support Advisor
16. Best Valuator
17. Best M&A Director

Voor 2012 wordt in 2011 onderzoek gedaan naar de haalbaarheid van de volgende categorieën:

1. Best Commercial Due Diligence Advisor
2. Best Restructuring Advisor

Toelichting op de categorieën

Hieronder is per categorie benoemd aan welke specifieke eigenschappen een winnaar zou moeten voldoen. **Voor alle categorieën geldt de definitie van topsegment (>250 miljoen euro) en midmarket (20-250 miljoen euro).**

Best Deal / Best Deal Mid Market

In deze categorieën komen deals in aanmerking met een Nederlandse koper, verkoper of target. Tot de verbeelding sprekende elementen die kunnen leiden tot een award zijn: bijzonderheid van de deal, complexiteit van de transactie met bijvoorbeeld meerdere stakeholders, een grootschalige financieringskwestie, een gevoerde biedingenstrijd, een scherpe aankoopprijs en de uitmuntende strategie achter de transactie volgens belanghebbenden.

Best Acquisition Finance Banker

Een goede Acquisition Finance Banker kijkt vooruit, anticipeert, voelt precies aan waar de appetite in de markt zit en weet een deal op de juiste terms te prijzen. Kenmerken zijn: een gedreven bankier, producttechnisch zeer bekwaam, een netwerker, sterke initiërings/origination- kwaliteiten om een deal binnen te halen en allround kennis om het uitvoeringsproces te leiden. Daarnaast dient er een goede balans te zijn tussen het belang van de cliënt en dat van de bank. Een goede Acquisition Finance Banker weet ook wanneer een deal niet gesloten moet worden. Acquisitiefinanciering is de afgelopen jaren enorm in beweging geweest, waarbij leverage quantum, multiple, underwriting in flux zijn en er met name in het midmarket segment beweging was.

Best Buy Out Manager

Het vereist durf en doorzettingsvermogen om met een management buy-out de stap van manager naar eigenaar te zetten. Timing is daarbij essentieel. Van een succesvolle, bovenmatig presterende buy out manager is sprake bij aantoonbaar substantieel herstel of groei van de onderneming. Groei in rentabiliteit, continuïteit en daarmee groei in waarde. Een goede buy-out manager weet zijn of haar ideeën goed te verkopen en de belangen van alle stakeholders optimaal te behartigen.

Best Debt Advisor

De 'Best Debt Advisor' opereert onafhankelijk van banken, heeft grote kennis van de financieringsmarkten en een bewezen track record variërend van Acquisition Finance tot herfinanciering en herstructurering. Debt Advisory is meer dan een termsheet uit onderhandelen en veel breder dan M&A transactiewerk. Geïntegreerd procesmanagement en samenwerking met financial due diligence teams, legal counsels en financiers is een must. Naast herfinancierings- en herstructureringsadvies adviseert de debt advisor aan de koperskant bij het aantrekken van acquisition finance en aan de verkoperskant bij het arrangeren van een staple finance pakket. Een goede debt advisor kan op al deze terreinen uit de voeten omdat ze zich bij dezelfde onderneming achter elkaar kunnen voordoen. Verdere *must haves*: kennis van de juiste personen en het juiste loket binnen de verschillende banken en een goede *credibility* bij die banken.

Best M&A Advisor / Best M&A Advisor Midmarket

De 'Best M&A Advisor' weet in een dealproces het overzicht te behouden en behoedt de deal uit de bocht te vliegen. Een zekere 'risk appetite' is een must om tot 'Best M&A Advisor' gekroond te worden. De adviseur dient te beschikken over een combinatie van positieve referenties uit het veld en

een track record met complexe, al dan niet crossborder transacties. Daarnaast beheerst de adviseur projectmanagement tot in de finesses. De successen worden uiteraard behaald door een team maar de hoofdpersoon binnen dat team, de dealmaker, krijgt de award uitgereikt. Het track record is uiteraard leidend. Goede M&A adviseurs zijn in staat om buitenlandse kopers te interesseren voor Nederlandse bedrijven en beschikken per definitie over een uitgebreid netwerk.

Best M&A Lawyer / Best M&A Lawyer Midmarket

Een M&A Lawyer die als lead counsel heeft geadviseerd bij een aantal grote en complexe deals en daarin een succesvolle rol heeft gespeeld. De ‘Best M&A Lawyer’ is een advocaat die uitmunt in projectmanagement, over tactisch inzicht beschikt, grote (internationale) teams kan aansturen en uitblinkt in ‘soft skills’. Kennis en expertise zijn cruciaal: niet alleen een goede basiskennis van het recht en specifieke kennis van het ondernemingsrecht, maar ook financiële knowhow, sector kennis en kennis van het bedrijf van de cliënt.

In het midmarket segment zijn deals niet per definitie minder complex dan de grote deals; integendeel. Cliëntrelaties staan centraal en de ‘Best M&A Lawyer Midmarket’ dient naast het behouden van overzicht en een schat aan dealervaring ook te beschikken over soft skills om het dealproces tot een goed einde te brengen. De ‘Best M&A Lawyer Midmarket’ dient ook samen met anderen tot oplossingen te komen; het team als geheel begeleidt de deal.

Best M&A Tax Advisor

Goede samenwerking met investeerders, advocaten, accountants, corporate finance afdelingen en banken is een eerste vereiste voor een goede M&A tax adviseur. Daarbij wordt het belastingstelsel elk jaar ingewikkelder en lijken allround tax adviseurs niet meer te bestaan. De titel ‘Best M&A Tax Advisor’ is daarom voor de tax professional die niet alleen over uitstekende fiscale kennis beschikt maar volledig bekend is met de overige juridische, commerciële en financiële aspecten van de transactie voor een relevante en pragmatische advisering binnen de dynamiek van de transactie. Natuurlijk weet de Best M&A Tax Advisor zijn of haar advisering in begrijpelijke taal te presenteren. Bottom line is dat de beste tax advisor miljoenen bespaart voor zijn of haar klanten.

Best PR Consultant

Een goede PR consultant is in staat draagvlak te creëren onder alle stakeholders betrokken bij een transactie. Dit is cruciaal voor het succes van elke transactie. Communicatie met stakeholders is een essentieel onderdeel voor de reputatie van de onderneming, des te meer in een situatie waar de onderneming de support van haar stakeholders nodig heeft, zoals een transactie. Een goede PR consultant draagt tijdens een transactie zorg voor een succesvol pers-, analisten- en investeerdersbeleid. Risicomanagement, merk- en crisiscommunicatie worden steeds belangrijkere aspecten in de bedrijfsvoering.

Best Private Equity Manager / Best Private Equity Manager Midmarket

Overnames zijn pas een succes als die leiden tot een succesvolle exit, het liefst ook in een mindere markt. Met alleen leverage wordt er geen geld meer verdiend in private equity; het gaat om toegevoegde waarde bieden en ondernemingen faciliteren tot groei en waardecreatie. Goede private equity managers weten keer op keer waarde te creëren in een onderneming. Secondary deals kunnen goed zijn, maar nieuwe deals getuigen van marktvisie en durf. Wie daarnaast ook nog een nieuw fonds heeft weten te closen verdient extra waardering, want ook dat is in deze markt een hele prestatie.

Best Transaction Support Advisor

Sterk analytisch vermogen in combinatie met een superieur gevoel voor cijfers zijn eigenschappen van een goede transaction support advisor ofwel financial due diligence advisor. Due diligence is meer dan ooit een wezenlijk onderdeel van het dealproces, voor kopers maar steeds vaker ook voor verkopers. Om een goede exit te garanderen wordt door verkopende partijen veelvuldig een vendor due diligence aangeboden teneinde de kans op een voortijdig afhaken van potentiële kopers zo veel mogelijk te beperken. De beste adviseurs halen alle lijken uit de kast en hebben een grote invloed op de prijs en voorwaarden van de deal.

Best Valuator

Veel bestuurders hebben geen idee van de werkelijke waarde van hun onderneming en met de veranderende markt veranderen ook de waarderingen. Naast het beheersen van rekentechnieken dient een valuator over een sterk economisch inzicht te hebben. De 'Best Valuator' is vaktechnisch van hoog niveau en vooral iemand die met onafhankelijkheid en autoriteit, te midden van belangenconflicten en emotie, impact heeft op de beslissers: bestuur, commissarissen en aandeelhouders.

Best Venture Capital Manager

Venture capitalist die keer op keer in (jongere) snelgroeiende ondernemingen investeert en deze begeleidt naar wereldwijd succes. Is al jarenlang actief betrokken bij het vestigen van Hollands Glorie in binnen en buitenland en realiseert superieure rendementen voor investeerders, ondernemers en het management. Hij/ zij blinkt uit in een van de meest risicovolle vormen van investeren.

Best M&A Director

De Best M&A Director is een sterk strategisch denker en intern procescoördinator. Hij/ zij beschikt over uitstekende sector kennis en verliest boven alles het contact met de buitenwereld niet. Een goede M&A Director houdt altijd oog voor opportuniteiten, ook als deze interne plannen doorkruisen. Daarnaast weet de M&A Director altijd het beste boven te brengen bij zijn adviseurs. Om in deze categorie genomineerd te worden dient een M&A Director uiteraard betrokken te zijn geweest bij een of meerdere spraakmakende deals.

In 2012 worden mogelijk ook M&A Awards uitgereikt in nieuwe categorieën. Daartoe worden in het onderzoek van 2011 al vragen opgenomen.

Best Commercial Due Diligence Advisor

Adviseurs betrokken bij de grootste en meest complexe en internationale deals (>250 miljoen euro), die kopers diepgaand adviseren over commerciële kansen en bedreigingen.

Best Restructuring Advisor

Adviseurs betrokken bij de grootste en meest complexe herstructureringen met oog voor zowel de zakelijke als ook de menselijke aspecten van een herstructurering. Werken optimaal samen met de afdelingen intensief beheer van de banken en leveren onmiskenbaar waarde voor alle stakeholders.

Experts

Managing directors en senior partners (experts in M&A, corporate finance en/of private equity) van de onderstaande bedrijven worden benaderd voor het onderzoek voor de M&A Awards. Tevens worden M&A Directors en CFO's met M&A in hun portefeuille van de grootste (veelal beursgenoteerde) Nederlandse bedrijven benaderd die actief zijn in M&A.

Heeft u suggesties wie er ontbreken of wellicht niet thuishoren in onderstaande lijst? Wij vernemen uw suggestie graag: Michiel Rohlof, mrohlof@vangroningen.nl, tel. 06 1855 1832. Vertrouwelijkheid is gegarandeerd.

Professionals werkzaam bij:

1. 3i
2. AAC Capital Partners
3. ABN AMRO CF&CM
4. ABN AMRO Escrow & Settlement
5. ABN AMRO Leveraged Finance
6. ABN AMRO Participaties
7. Accuracy
8. AKD
9. Allen & Overy
10. Allen & Overy Tax
11. Alpinvest Partners
12. Antea Participaties
13. Banca Leonardo
14. Bank of America Merrill Lynch
15. Banning Advocaten
16. Barclays Capital
17. BDO Corporate Finance
18. Bencis Capital Partners
19. Bluemind Corporate Finance
20. BNP Paribas
21. Boekel De Nerée
22. Boer & Croon Corporate Finance
23. Catalyst Advisors
24. Citigate First Financial
25. Citigroup
26. CitySavvy
27. Clifford Chance
28. CMS Derks Star Busmann
29. CORP. advocaten
30. Credit Suisse
31. CVC Capital Partners
32. DB&S
33. De Brauw Blackstone Westbroek
34. De Breij Evers Boon
35. De Hoge Dennen Capital

36. Deloitte Corporate Finance
37. Deloitte Transaction Services
38. Deitmiers & Van den Ende
39. Deutsche Bank
40. Deutsche Bank Structured Finance
41. DLA Piper
42. Dolfin Capital
43. Duff & Phelps
44. Ecart Invest
45. Egeria
46. Ernst & Young Corporate / M&A
47. Ernst & Young Transaction Support
48. F. van Lanschot Bankiers
49. FBM Mahler
50. Foreman Capital
51. Freshfields Bruckhaus Deringer
52. Friesland Bank Investments
53. Friesland Bank
54. Gilde
55. GIMV
56. Goldman Sachs
57. Grant Thornton
58. Greenfield Capital Partners
59. H2 Equity Partners
60. HAL Investments
61. Hill & Knowlton
62. Hogan Lovells Amsterdam
63. Holland Corporate Finance
64. Holland Private Equity
65. Holland Van Gijzen
66. Holland Venture
67. Houthoff Buruma
68. Iepenstaete
69. IK Investment Partners
70. Independent Capital Partners
71. ING Corporate Finance
72. ING Event Finance
73. ING Leveraged Finance
74. JanssenBroekhuysen advocaten
75. JPMorgan
76. JSA Tax Consultancy
77. Kempen & Co
78. KKR
79. KPMG Corporate Finance
80. KPMG Meijburg & Co
81. KPMG Transaction Services
82. Lazard Leveraged Finance
83. Lazard
84. Lexence
85. Lincoln International
86. Linklaters
87. Lion Capital
88. Lloyds Banking Group

89. Loyens & Loeff
90. Loyens & Loeff Tax
91. MBCF
92. Mentha Capital
93. Morgan Stanley
94. NautaDutilh
95. NEON Private Equity
96. NIBC Bank
97. NIBC Capital Partners
98. Nielen Schuman
99. Nimbus
100. Nomura Nederland
101. NoorderHuys Participaties
102. Norton Rose
103. NPM Capital
104. Oyens & Van Eeghen
105. Parcom Capital
106. Permira
107. PhiDelphi Corporate Finance
108. Prime Technology Ventures
109. PwC Corporate Finance
110. PwC Tax Advisory
111. PwC Transaction Support
112. Quore Capital
113. Rabo Private Equity
114. Rabo International M&A
115. Rabobank Leveraged Finance
116. RBS
117. Reggeborgh
118. Rothschild
119. Sequoia
120. Simmons & Simmons
121. Solving IMCG
122. Stampa Communications
123. Stibbe
124. Synergia Capital Partners
125. Taros Capital
126. UBS
127. Van den Ende & Deitmers
128. Van Doorne Advocaten
129. Van Oers Corporate Finance
130. Vondel Finance
131. Waterland Private Equity

M&A Directors en/of CFO's met M&A in hun portefeuille werkzaam bij:

1. Aalberts
2. ABN AMRO Corporate Development
3. Aegon
4. Ahold

5. AkzoNobel
6. AMG
7. Aperam
8. Arcadis
9. ASMI
10. BAM Groep
11. Binck
12. Boskalis
13. Brunel
14. Corio
15. Crucell
16. CSM
17. Delta Energie
18. Delta Lloyd Groep
19. DSM
20. Endemol
21. Eneco
22. Eureka
23. Fugro
24. Grontmij
25. Heijmans
26. Heineken International
27. Imtech
28. ING
29. Kema
30. Koninklijke KPN
31. Koninklijke TenCate
32. Koninklijke Vopak
33. KPN
34. Leaseplan
35. Logica
36. Mediq
37. Ministerie van Financiën
38. Nederlandse Gasunie
39. NS
40. Nuon
41. Nutreco
42. NXP
43. Océ
44. Ordina
45. Persgroep Nederland
46. Pharming
47. Philips
48. Pon Holdings
49. PostNL
50. Provimi Holding
51. Rabobank Corporate Development
52. Randstad
53. Reed Elsevier
54. Royal Friesland Campina
55. Sara Lee
56. SBM Offshore
57. Schiphol Group

58. Shell
59. SHV Holdings
60. Smit –Boskalis
61. SNS Reaal
62. Stork
63. Telegraaf Media Groep
64. Ten Cate
65. TenneT Holding
66. TNT Express
67. TomTom
68. Unibail Rodamco
69. Unilever
70. Unit 4
71. USG
72. Vopak
73. Wavin
74. Wolters Kluwer
75. Ziggo

Winnaars 2010 - 2005

Winnaars 2010

Best Deal

Bencis – Catalpa

Best M&A Advisor

Bastiaan Vaandrager, Rothschild

Best Tax Advisor

Arthur Goedkoop, Deloitte

Best Transaction Support Advisor

Ad Veken, Deloitte

Best Private Equity Manager

Hugo van Berckel, CVC Capital Partners

Best M&A Advisor Midmarket

Maarten Wolleswinkel, Holland Corporate Finance

Best Buy Out Manager

Matthijs van der Lely, Selexyz

Best M&A Lawyer Midmarket

Herman Kaemingk, Loyens & Loeff

Best Private Equity Manager Midmarket

Zoran van Gessel, Bencis Capital Partners

Best Acquisition Finance Banker

Diederik Kolfshoten, Deutsche Bank

Best Valuator

Wim Holterman, PwC

Best PR Consultant

Ingo Heijnen, Hill & Knowlton

Best Debt Advisor

Robert Schuman, Nielen Schuman

Best M&A Lawyer

Jan Louis Burggraaf, Allen & Overy

Winnaars 2009

Best Acquisition

Frits van Eerd, Jumbo Supermarkten

Best M&A Advisor

Maurits Duynstee, ING Corporate Finance

Best M&A Tax Advisor

Guido Derckx, Loyens & Loeff

Best Transaction Support Advisor

Maurice Dercks, Deloitte

Best Private Equity Manager

Lex Douze, Waterland Private Equity

Best Buy Out Manager

Daniël Ropers, Bol.com

Best M&A Advisor Mid Market

Onno Sloterdijk, KPMG Corporate Finance

Best M&A Lawyer Mid Market

Herman Kaemingk, Loyens & Loeff

Best Private Equity Manager Mid Market

Menno van der Meer, Bencis Capital Partners

Best Restructuring

Heijmans

Best Valuator

Henk Oosterhout, Duff & Phelps

Best PR Advisor

José Tijssen, Citigate First Financial

Best Acquisition Finance Banker

Mark Milders, ING

Best M&A Lawyer

Jan Louis Burggraaf, Allen & Overy

Winnaars 2008

Best Acquisition

Wouter Bos, Nederlandse Staat koopt Fortis

Best Buy Out Manager

Maria van der Sluijs-Plantz, TMF

Best Tax Advisor

Remko Franssen, Deloitte

Best Leveraged Finance Banker

Riëlla van de Vondervoort, Bank of Scotland

Best Leveraged Finance Banker Mid Market

Twan Geurts, Rabobank

Best M&A Advisor

Wouter Han, Lazard

Best M&A Lawyer

Karine Kodde, Allen & Overy

Best M&A Lawyer Mid Market

Femke Bierman, Allen & Overy

Best M&A Advisor Mid Market

Onno Sloterdijk, KPMG

Best PR Advisor

José Tijssen, Citigate First Financial

Best Private Equity House

Joost Verbeek, Rabo Private Equity

Best Private Equity House Mid Market

Zoran van Gessel, Bencis Capital Partners

Best Transaction Support

Ad Veken, Deloitte

Best Valuator

Jeroen Weimer, KPMG

Winnaars 2007

Best Acquisition

Hans Wijers, Akzo Nobel: Aankoop ICI, na eerder Organon te hebben verkocht

Best Buy Out Manager

Ronald van Zetten, HEMA

Best M&A Advisor

Rob Oudman, BNP Paribas

Best M&A Advisor Midmarket

Onno Sloterdijk, KPMG

Best Private Equity House

Hugo van Berckel, CVC Capital Partners

Best Private Equity House Midmarket

Gerhard Nordemann, Gilde Investment Management

Best M&A Lawyer

Jan Louis Burggraaf, Allen & Overy

Best M&A Lawyer Midmarket

Herman Kaemingk, Loyens & Loeff

Best Leveraged Finance Banker

Riëlla van de Vondervoort, Bank of Scotland

Best Leveraged Finance Banker Midmarket

Twan Geurts, Rabobank

Best M&A Fiscalist

Oscar Kinders, PwC

Best Acquisition Support

Cornelis Smaal, PwC

Best Young Talent

Rob Hendriks, BNP Paribas

Winnaars 2006

Best Acquisition

Floris Deckers, F. van Lanschot bankiers

Best M&A Strategy

Jan Aalberts, Aalberts Industries

Best Buy Out

Huub van Doorne, Lucas Bols

Best M&A Advisor

Bob Elfring, Lehman Brothers

Best M&A Lawyer

Jan Louis Burggraaf, Allen & Overy

Best Leveraged Finance Banker

Erwin de Jong, ABN AMRO

Best M&A Fiscalist

Oscar Kinders, PwC

Best Acquisition Support

Peter van Mierlo, PwC

Best Dutch Private Equity House

Rob Thielen, Waterland

Best M&A Lawyer Midmarket

Herman Kaemingk, Loyens & Loeff

Best Leveraged Finance Banker Midmarket

Alexander Olgers, F. van Lanschot Bankiers

Best M&A Boutique

Yme van der Wal, Phidelphi

Winnaars 2005

Best M&A Strategy

Jan Aalberts, Aalberts Industries

Best Buy Out

Marc Staal (Borstlap), ABN AMRO Capital

Best Acquisition

Rijkman Groenink (Antonveneta), ABN AMRO

Best Private Equity House

Boudewijn Molenaar, Gilde

Best M&A Lawyer

Jan Louis Burggraaf, Allen & Overy

Best M&A Fiscalist

Olaf van der Donk, Allen & Overy

Best M&A Advisor

Maarten Wolleswinkel, Holland Corporate Finance

Best Acquisition Support

Peter van Mierlo, PwC



12e M&A Awards

15 december 2011 NH Hotel Krasnapolsky Amsterdam
Reglement en toelichting 2011

M&A Awards, exemplifying excellence in M&A

Inhoud

Voorwoord	2
Reglement	3
Toelichting op categorieën	6
Experts	10
Winnaars 2010 t/m 2005	14

Voorwoord

Amstelveen, oktober 2011

LS,

Op 15 december 2011 vindt de M&A Awards, georganiseerd door Alex van Groningen BV, voor de 12^e keer plaats. Twaalf jaar na de start is de M&A Awards uitgegroeid tot het evenement voor professionals in M&A, corporate finance en private equity in Nederland. Het verwachte aantal bezoekers dat in 2011 naar de M&A Awards in het Krasnapolsky zal komen is groter dan ooit. “Professionals simply cannot afford to miss out.”

Dealjaar 2011 gaat de boeken in als een jaar met grote verwachtingen die voor een deel zijn ingelost. Nederland is cross borderland bij uitstek en er zijn dan ook veel grensoverschrijdende transacties gesloten, met name in het midmarket-segment. Uit opkomende landen als China en India kwamen strategische kopers om de marktpositie in Europa te versterken en omgekeerd richtten Nederlandse ondernemingen het vizier ver buiten de landsgrenzen.

Naast activiteit van private equity investeerders zagen we in 2011 de terugkeer van strategische kopers: bedrijven die de afgelopen jaren de zaken op orde hebben gesteld en zich inmiddels weer volop mengen in de overnamestrijd. Het kwakkelende herstel van de markt en de voorgenomen beperking op de renteaftrek voor bedrijven met een hoge schuldenlast zorgde echter voor grote voorzichtigheid bij zowel kopers als verkopers, waardoor het aantal deals dat de eindstreep heeft gehaald toch relatief laag bleef.

Voor dealmakers betekende dit complexe processen waar men van begin tot eind bovenop diende te zitten. Alleen de echte top in M&A, corporate finance en private equity wist te excelleren en stak zo het hoofd boven het maaiveld uit. Zij zijn Hollands glorie in M&A en zullen tijdens de uitreiking van de M&A Awards in de schijnwerpers staan.

Dit document bevat het reglement, een toelichting op de categorieën die in 2011 zullen worden gehanteerd en een lijst met de bedrijven waarvan de managing directors, senior partners of M&A directors worden benaderd voor het onderzoek voorafgaand aan de M&A Awards.

Neem voor nadere informatie contact op met ondergetekenden. Tot 15 december.

Met vriendelijke groet,



Michiel Rohlof
mrohlof@vangroningen.nl / 06 18 551 832



Alex van Groningen
alex@vangroningen.nl / 06 50 643 283

Reglement

Voor de M&A Awards 2011 hanteert de organisatie het volgende reglement.

In onderstaand reglement staat beschreven hoe de nominaties tot stand komen en hoe de winnaars worden bepaald.

(1) Het onderzoek voor de M&A Awards

- a) Jaarlijks wordt voor de M&A Awards in de maanden oktober / november door Alex van Groningen BV een onderzoek uitgevoerd. Via internet wordt aan circa 150 experts gevraagd welke professionals en welke deals en bedrijven er moeten worden *genomineerd* voor de M&A Awards alsmede wie een M&A Awards moeten *winnen*.
- b) Er zijn twee hoofdcategorieën van M&A Awards. Een reeks categorieën waarin op professionals (personen) wordt gestemd en een reeks categorieën waarop op deals en/of bedrijven wordt gestemd. Met een deal wordt bedoeld een transactie tussen meerdere bedrijven waarbij aandelen gekocht en verkocht worden en/of financiering wordt verstrekt.
- c) Het onderzoek wordt geleid door Michiel Rohlof, hoofdredacteur van F&O Magazine en tevens manager van de F&O Community.
- d) Dit reglement wordt strikt gehanteerd bij het onderzoek voor de M&A Awards. Er kan alleen van worden afgeweken in overleg met Notaris Aart Kolhoff welke toezicht houdt op het ordelijk verloop van het onderzoek.
- e) De M&A Awards en het onderzoek worden jaarlijks geëvalueerd en waar nodig verbeterd. Er wordt dan o.a. gekeken naar de experts, het reglement en de categorieën.

(2) Circa 150 experts bepalen wie er wordt genomineerd en wie er wint

- a) Door Alex van Groningen BV wordt jaarlijks een lijst van circa 150 bedrijven samengesteld die toonaangevend zijn in M&A, corporate finance en/of private equity. In deze bedrijven zijn experts werkzaam die worden uitgenodigd mee te werken aan het onderzoek.
- b) Experts zijn in de bedrijfstak bekende en toonaangevende professionals die jarenlang succesvol werkzaam zijn in M&A, corporate finance en/of private equity en vervullen een topfunctie binnen hun bedrijf zoals partner of managing director.
- c) Tot experts worden ook gerekend M&A Directors en CFO's met M&A in hun agenda. Het betreft bestuurders van ondernemingen die regelmatig gebruik maken van diensten op het gebied van M&A, corporate finance en/of private equity.
- d) Per bedrijf worden meerdere personen uitgenodigd een stem uit te brengen. Uiteindelijk wordt echter per bedrijf de mening van slechts één expert meegenomen, tenzij het een grotere organisatie betreft die meerdere disciplines en diensten aanbiedt, zoals advies bij overnames, transactiesupport, fiscaal advies en/of debt advisory. Dit is vaak het geval bij grote accountantsfirma's. In dat geval wordt de mening van meerdere experts van hetzelfde bedrijf meegenomen bij het bepalen van de genomineerden en de winnaars.

- e) Wanneer er meerdere experts in dezelfde discipline en bij dezelfde organisatie meewerken aan het onderzoek, dan wordt alleen de mening van die functionaris meegenomen die de vragenlijst het meest volledig heeft ingevuld.

(3) Nominaties van deals en professionals

- a) Het tijdvak waarop de nominaties betrekking hebben, loopt van 1 november tot 1 november van het daaropvolgende jaar.
- b) Alle nominaties dienen een Nederlandse component te hebben. De koper, verkoper, target, adviseur en/of financier is Nederlands.
- c) Voor alle categorieën geldt de definitie van topsegment (>250 miljoen euro) en midmarket (20-250 miljoen euro).
- d) Professionals komen in aanmerking voor een nominatie als zij actief betrokken zijn geweest bij aansprekende deals. Te nomineren professionals zijn bankiers, advocaten, adviseurs, fiscalisten, M&A Directors en private equity managers werkzaam op de gebieden van M&A, corporate finance en/of private equity. Ook buitenlandse professionals kunnen worden genomineerd mits deze in de Nederlandse markt actief zijn.
- e) Deals en bedrijven komen in aanmerking voor een nominatie door bijzonderheid, complexiteit van de transactie door bijvoorbeeld aanwezigheid van meerdere stakeholders, een grootschalige financieringskwesie, een gevoerde biedingenstrijd, een scherpe aankoopprijs of door de uitmuntende strategie achter de deal volgens experts. Zowel aangekondigde als afgeronde transacties kunnen worden genomineerd. Indien een deal in een eerder jaar is genomineerd kan die het daaropvolgende jaar niet nogmaals worden genomineerd.

(4) Het bepalen van de genomineerden en winnaars

- a) Het bepalen van de genomineerden en de winnaars geschiedt door het tellen van het aantal stemmen.
- b) Stemmen die experts op zichzelf hebben uitgebracht zijn ongeldig. Experts kunnen wel op een collega stemmen.
- c) Door M&A Directors en CFO's uitgebrachte stemmen worden dubbel geteld bij het vaststellen van de genomineerden en winnaars in de volgende drie categorieën, allen in het topsegment: 1. Best Deal, 2. Best M&A Lawyer en 3. Best M&A Advisor.
- d) In het geval een expert een stem uitbrengt in een categorie betreffende professionals en dan alleen de naam noemt van een bedrijf, dan wordt deze stem geacht te zijn uitgebracht op die professional van dat bedrijf die de meeste stemmen heeft.
- e) Indien een professional in meerdere categorieën stemmen krijgt (bijvoorbeeld in de mid market en in het topsegment) dan worden alle stemmen opgeteld in die categorie waarin reeds de meeste stemmen voor hem / haar zijn geteld.
- f) Indien meerdere personen, deals en of bedrijven evenveel stemmen behalen dan beslist de hoofdredacteur van F&O Magazine welke persoon genomineerd wordt c.q. wie wint.
- g) De hoofdredacteur van F&O Magazine checkt na de totale telling de uitslagen waarbij deze controleert of de genomineerden voldoen aan de vereisten zoals in dit reglement beschreven. Zo nodig past de hoofdredacteur de uitslag aan en legt zijn aanpassingen voor aan notaris Aart Kolhoff. Een voorbeeld van een dergelijke situatie is als een deal wordt genomineerd die afgerond werd in een vorig jaar en dus niet in aanmerking kan komen voor de M&A Awards van dit jaar, of als een deal eerder werd genomineerd.

(5) Bekendmaking van de uitslagen

- a) Alle genomineerden worden - strikt persoonlijk - als gast uitgenodigd voor de M&A Awards, alwaar de einduitslag bekend wordt gemaakt.
- b) Genomineerden krijgen een bevestiging van hun nominatie via e-mail, via een vermelding op diverse websites zoals www.overnames.nl, www.feno.nl en www.fm.nl alsook via media als het Financieele Dagblad, F&O Magazine en CFO Magazine.
- c) Ten behoeve van de publicaties wordt van alle genomineerde deals, bedrijven en professionals een beschrijving gemaakt. Aan de betrokken wordt gevraagd informatie aan te leveren omtrent de deal in kwestie (bijzonderheden, omvang, etc.). Deze beschrijvingen worden geredigeerd en daarna gepubliceerd op internet en in een speciale uitgave van F&O Magazine die uitkomt na afloop van de M&A Awards.
- d) Alle genomineerden en winnaars krijgen de beschikking over een mediakit met daarin het logo van de M&A Awards dat zij kunnen gebruiken in uitingen.

Categorieën M&A Awards

Voor het jaar 2011 worden de volgende categorieën gehanteerd:

1. Best Deal
2. Best Deal Midmarket
3. Best Acquisition Finance Banker
4. Best Buy Out Manager
5. Best Debt Advisor
6. Best M&A Advisor
7. Best M&A Advisor Midmarket
8. Best M&A Lawyer
9. Best M&A Lawyer Midmarket
10. Best M&A Tax Advisor
11. Best PR Consultant
12. Best Private Equity Manager
13. Best Private Equity Manager Midmarket
14. Best Venture Capital Manager
15. Best Transaction Support Advisor
16. Best Valuator
17. Best M&A Director

Voor 2012 wordt in 2011 onderzoek gedaan naar de haalbaarheid van de volgende categorieën:

1. Best Commercial Due Diligence Advisor
2. Best Restructuring Advisor

Toelichting op de categorieën

Hieronder is per categorie benoemd aan welke specifieke eigenschappen een winnaar zou moeten voldoen. **Voor alle categorieën geldt de definitie van topsegment (>250 miljoen euro) en midmarket (20-250 miljoen euro).**

Best Deal / Best Deal Mid Market

In deze categorieën komen deals in aanmerking met een Nederlandse koper, verkoper of target. Tot de verbeelding sprekende elementen die kunnen leiden tot een award zijn: bijzonderheid van de deal, complexiteit van de transactie met bijvoorbeeld meerdere stakeholders, een grootschalige financieringskwestie, een gevoerde biedingenstrijd, een scherpe aankoopprijs en de uitmuntende strategie achter de transactie volgens belanghebbenden.

Best Acquisition Finance Banker

Een goede Acquisition Finance Banker kijkt vooruit, anticipeert, voelt precies aan waar de appetite in de markt zit en weet een deal op de juiste terms te prijzen. Kenmerken zijn: een gedreven bankier, producttechnisch zeer bekwaam, een netwerker, sterke initiërings/origination- kwaliteiten om een deal binnen te halen en allround kennis om het uitvoeringsproces te leiden. Daarnaast dient er een goede balans te zijn tussen het belang van de cliënt en dat van de bank. Een goede Acquisition Finance Banker weet ook wanneer een deal niet gesloten moet worden. Acquisitiefinanciering is de afgelopen jaren enorm in beweging geweest, waarbij leverage quantum, multiple, underwriting in flux zijn en er met name in het midmarket segment beweging was.

Best Buy Out Manager

Het vereist durf en doorzettingsvermogen om met een management buy-out de stap van manager naar eigenaar te zetten. Timing is daarbij essentieel. Van een succesvolle, bovenmatig presterende buy out manager is sprake bij aantoonbaar substantieel herstel of groei van de onderneming. Groei in rentabiliteit, continuïteit en daarmee groei in waarde. Een goede buy-out manager weet zijn of haar ideeën goed te verkopen en de belangen van alle stakeholders optimaal te behartigen.

Best Debt Advisor

De 'Best Debt Advisor' opereert onafhankelijk van banken, heeft grote kennis van de financieringsmarkten en een bewezen track record variërend van Acquisition Finance tot herfinanciering en herstructurering. Debt Advisory is meer dan een termsheet uit onderhandelen en veel breder dan M&A transactiewerk. Geïntegreerd procesmanagement en samenwerking met financial due diligence teams, legal counsels en financiers is een must. Naast herfinancierings- en herstructureringsadvies adviseert de debt advisor aan de koperskant bij het aantrekken van acquisition finance en aan de verkoperskant bij het arrangeren van een staple finance pakket. Een goede debt advisor kan op al deze terreinen uit de voeten omdat ze zich bij dezelfde onderneming achter elkaar kunnen voordoen. Verdere *must haves*: kennis van de juiste personen en het juiste loket binnen de verschillende banken en een goede *credibility* bij die banken.

Best M&A Advisor / Best M&A Advisor Midmarket

De 'Best M&A Advisor' weet in een dealproces het overzicht te behouden en behoedt de deal uit de bocht te vliegen. Een zekere 'risk appetite' is een must om tot 'Best M&A Advisor' gekroond te worden. De adviseur dient te beschikken over een combinatie van positieve referenties uit het veld en

een track record met complexe, al dan niet crossborder transacties. Daarnaast beheerst de adviseur projectmanagement tot in de finesses. De successen worden uiteraard behaald door een team maar de hoofdpersoon binnen dat team, de dealmaker, krijgt de award uitgereikt. Het track record is uiteraard leidend. Goede M&A adviseurs zijn in staat om buitenlandse kopers te interesseren voor Nederlandse bedrijven en beschikken per definitie over een uitgebreid netwerk.

Best M&A Lawyer / Best M&A Lawyer Midmarket

Een M&A Lawyer die als lead counsel heeft geadviseerd bij een aantal grote en complexe deals en daarin een succesvolle rol heeft gespeeld. De ‘Best M&A Lawyer’ is een advocaat die uitmunt in projectmanagement, over tactisch inzicht beschikt, grote (internationale) teams kan aansturen en uitblinkt in ‘soft skills’. Kennis en expertise zijn cruciaal: niet alleen een goede basiskennis van het recht en specifieke kennis van het ondernemingsrecht, maar ook financiële knowhow, sector kennis en kennis van het bedrijf van de cliënt.

In het midmarket segment zijn deals niet per definitie minder complex dan de grote deals; integendeel. Cliëntrelaties staan centraal en de ‘Best M&A Lawyer Midmarket’ dient naast het behouden van overzicht en een schat aan dealervaring ook te beschikken over soft skills om het dealproces tot een goed einde te brengen. De ‘Best M&A Lawyer Midmarket’ dient ook samen met anderen tot oplossingen te komen; het team als geheel begeleidt de deal.

Best M&A Tax Advisor

Goede samenwerking met investeerders, advocaten, accountants, corporate finance afdelingen en banken is een eerste vereiste voor een goede M&A tax adviseur. Daarbij wordt het belastingstelsel elk jaar ingewikkelder en lijken allround tax adviseurs niet meer te bestaan. De titel ‘Best M&A Tax Advisor’ is daarom voor de tax professional die niet alleen over uitstekende fiscale kennis beschikt maar volledig bekend is met de overige juridische, commerciële en financiële aspecten van de transactie voor een relevante en pragmatische advisering binnen de dynamiek van de transactie. Natuurlijk weet de Best M&A Tax Advisor zijn of haar advisering in begrijpelijke taal te presenteren. Bottom line is dat de beste tax advisor miljoenen bespaart voor zijn of haar klanten.

Best PR Consultant

Een goede PR consultant is in staat draagvlak te creëren onder alle stakeholders betrokken bij een transactie. Dit is cruciaal voor het succes van elke transactie. Communicatie met stakeholders is een essentieel onderdeel voor de reputatie van de onderneming, des te meer in een situatie waar de onderneming de support van haar stakeholders nodig heeft, zoals een transactie. Een goede PR consultant draagt tijdens een transactie zorg voor een succesvol pers-, analisten- en investeerdersbeleid. Risicomanagement, merk- en crisiscommunicatie worden steeds belangrijkere aspecten in de bedrijfsvoering.

Best Private Equity Manager / Best Private Equity Manager Midmarket

Overnames zijn pas een succes als die leiden tot een succesvolle exit, het liefst ook in een mindere markt. Met alleen leverage wordt er geen geld meer verdiend in private equity; het gaat om toegevoegde waarde bieden en ondernemingen faciliteren tot groei en waardecreatie. Goede private equity managers weten keer op keer waarde te creëren in een onderneming. Secondary deals kunnen goed zijn, maar nieuwe deals getuigen van marktvisie en durf. Wie daarnaast ook nog een nieuw fonds heeft weten te closen verdient extra waardering, want ook dat is in deze markt een hele prestatie.

Best Transaction Support Advisor

Sterk analytisch vermogen in combinatie met een superieur gevoel voor cijfers zijn eigenschappen van een goede transaction support advisor ofwel financial due diligence advisor. Due diligence is meer dan ooit een wezenlijk onderdeel van het dealproces, voor kopers maar steeds vaker ook voor verkopers. Om een goede exit te garanderen wordt door verkopende partijen veelvuldig een vendor due diligence aangeboden teneinde de kans op een voortijdig afhaken van potentiële kopers zo veel mogelijk te beperken. De beste adviseurs halen alle lijken uit de kast en hebben een grote invloed op de prijs en voorwaarden van de deal.

Best Valuator

Veel bestuurders hebben geen idee van de werkelijke waarde van hun onderneming en met de veranderende markt veranderen ook de waarderingen. Naast het beheersen van rekentechnieken dient een valuator over een sterk economisch inzicht te hebben. De 'Best Valuator' is vaktechnisch van hoog niveau en vooral iemand die met onafhankelijkheid en autoriteit, te midden van belangenconflicten en emotie, impact heeft op de beslissers: bestuur, commissarissen en aandeelhouders.

Best Venture Capital Manager

Venture capitalist die keer op keer in (jongere) snelgroeiende ondernemingen investeert en deze begeleidt naar wereldwijd succes. Is al jarenlang actief betrokken bij het vestigen van Hollands Glorie in binnen en buitenland en realiseert superieure rendementen voor investeerders, ondernemers en het management. Hij/ zij blinkt uit in een van de meest risicovolle vormen van investeren.

Best M&A Director

De Best M&A Director is een sterk strategisch denker en intern procescoördinator. Hij/ zij beschikt over uitstekende sector kennis en verliest boven alles het contact met de buitenwereld niet. Een goede M&A Director houdt altijd oog voor opportuniteiten, ook als deze interne plannen doorkruisen. Daarnaast weet de M&A Director altijd het beste boven te brengen bij zijn adviseurs. Om in deze categorie genomineerd te worden dient een M&A Director uiteraard betrokken te zijn geweest bij een of meerdere spraakmakende deals.

In 2012 worden mogelijk ook M&A Awards uitgereikt in nieuwe categorieën. Daartoe worden in het onderzoek van 2011 al vragen opgenomen.

Best Commercial Due Diligence Advisor

Adviseurs betrokken bij de grootste en meest complexe en internationale deals (>250 miljoen euro), die kopers diepgaand adviseren over commerciële kansen en bedreigingen.

Best Restructuring Advisor

Adviseurs betrokken bij de grootste en meest complexe herstructureringen met oog voor zowel de zakelijke als ook de menselijke aspecten van een herstructurering. Werken optimaal samen met de afdelingen intensief beheer van de banken en leveren onmiskenbaar waarde voor alle stakeholders.

Experts

Managing directors en senior partners (experts in M&A, corporate finance en/of private equity) van de onderstaande bedrijven worden benaderd voor het onderzoek voor de M&A Awards. Tevens worden M&A Directors en CFO's met M&A in hun portefeuille van de grootste (veelal beursgenoteerde) Nederlandse bedrijven benaderd die actief zijn in M&A.

Heeft u suggesties wie er ontbreken of wellicht niet thuishoren in onderstaande lijst? Wij vernemen uw suggestie graag: Michiel Rohlof, mrohlof@vangroningen.nl, tel. 06 1855 1832. Vertrouwelijkheid is gegarandeerd.

Professionals werkzaam bij:

1. 3i
2. AAC Capital Partners
3. ABN AMRO CF&CM
4. ABN AMRO Escrow & Settlement
5. ABN AMRO Leveraged Finance
6. ABN AMRO Participaties
7. Accuracy
8. AKD
9. Allen & Overy
10. Allen & Overy Tax
11. Alpinvest Partners
12. Antea Participaties
13. Banca Leonardo
14. Bank of America Merrill Lynch
15. Banning Advocaten
16. Barclays Capital
17. BDO Corporate Finance
18. Bencis Capital Partners
19. Bluemind Corporate Finance
20. BNP Paribas
21. Boekel De Nerée
22. Boer & Croon Corporate Finance
23. Catalyst Advisors
24. Citigate First Financial
25. Citigroup
26. CitySavvy
27. Clifford Chance
28. CMS Derks Star Busmann
29. CORP. advocaten
30. Credit Suisse
31. CVC Capital Partners
32. DB&S
33. De Brauw Blackstone Westbroek
34. De Breij Evers Boon
35. De Hoge Dennen Capital

36. Deloitte Corporate Finance
37. Deloitte Transaction Services
38. Deitmiers & Van den Ende
39. Deutsche Bank
40. Deutsche Bank Structured Finance
41. DLA Piper
42. Dolfin Capital
43. Duff & Phelps
44. Ecart Invest
45. Egeria
46. Ernst & Young Corporate / M&A
47. Ernst & Young Transaction Support
48. F. van Lanschot Bankiers
49. FBM Mahler
50. Foreman Capital
51. Freshfields Bruckhaus Deringer
52. Friesland Bank Investments
53. Friesland Bank
54. Gilde
55. GIMV
56. Goldman Sachs
57. Grant Thornton
58. Greenfield Capital Partners
59. H2 Equity Partners
60. HAL Investments
61. Hill & Knowlton
62. Hogan Lovells Amsterdam
63. Holland Corporate Finance
64. Holland Private Equity
65. Holland Van Gijzen
66. Holland Venture
67. Houthoff Buruma
68. Iepenstaete
69. IK Investment Partners
70. Independent Capital Partners
71. ING Corporate Finance
72. ING Event Finance
73. ING Leveraged Finance
74. JanssenBroekhuysen advocaten
75. JPMorgan
76. JSA Tax Consultancy
77. Kempen & Co
78. KKR
79. KPMG Corporate Finance
80. KPMG Meijburg & Co
81. KPMG Transaction Services
82. Lazard Leveraged Finance
83. Lazard
84. Lexence
85. Lincoln International
86. Linklaters
87. Lion Capital
88. Lloyds Banking Group

89. Loyens & Loeff
90. Loyens & Loeff Tax
91. MBCF
92. Mentha Capital
93. Morgan Stanley
94. NautaDutilh
95. NEON Private Equity
96. NIBC Bank
97. NIBC Capital Partners
98. Nielen Schuman
99. Nimbus
100. Nomura Nederland
101. NoorderHuys Participaties
102. Norton Rose
103. NPM Capital
104. Oyens & Van Eeghen
105. Parcom Capital
106. Permira
107. PhiDelphi Corporate Finance
108. Prime Technology Ventures
109. PwC Corporate Finance
110. PwC Tax Advisory
111. PwC Transaction Support
112. Quore Capital
113. Rabo Private Equity
114. Rabo International M&A
115. Rabobank Leveraged Finance
116. RBS
117. Reggeborgh
118. Rothschild
119. Sequoia
120. Simmons & Simmons
121. Solving IMCG
122. Stampa Communications
123. Stibbe
124. Synergia Capital Partners
125. Taros Capital
126. UBS
127. Van den Ende & Deitmers
128. Van Doorne Advocaten
129. Van Oers Corporate Finance
130. Vondel Finance
131. Waterland Private Equity

M&A Directors en/of CFO's met M&A in hun portefeuille werkzaam bij:

1. Aalberts
2. ABN AMRO Corporate Development
3. Aegon
4. Ahold

5. AkzoNobel
6. AMG
7. Aperam
8. Arcadis
9. ASMI
10. BAM Groep
11. Binck
12. Boskalis
13. Brunel
14. Corio
15. Crucell
16. CSM
17. Delta Energie
18. Delta Lloyd Groep
19. DSM
20. Endemol
21. Eneco
22. Eureka
23. Fugro
24. Grontmij
25. Heijmans
26. Heineken International
27. Imtech
28. ING
29. Kema
30. Koninklijke KPN
31. Koninklijke TenCate
32. Koninklijke Vopak
33. KPN
34. Leaseplan
35. Logica
36. Mediq
37. Ministerie van Financiën
38. Nederlandse Gasunie
39. NS
40. Nuon
41. Nutreco
42. NXP
43. Océ
44. Ordina
45. Persgroep Nederland
46. Pharming
47. Philips
48. Pon Holdings
49. PostNL
50. Provimi Holding
51. Rabobank Corporate Development
52. Randstad
53. Reed Elsevier
54. Royal Friesland Campina
55. Sara Lee
56. SBM Offshore
57. Schiphol Group

58. Shell
59. SHV Holdings
60. Smit –Boskalis
61. SNS Reaal
62. Stork
63. Telegraaf Media Groep
64. Ten Cate
65. TenneT Holding
66. TNT Express
67. TomTom
68. Unibail Rodamco
69. Unilever
70. Unit 4
71. USG
72. Vopak
73. Wavin
74. Wolters Kluwer
75. Ziggo

Winnaars 2010 - 2005

Winnaars 2010

Best Deal

Bencis – Catalpa

Best M&A Advisor

Bastiaan Vaandrager, Rothschild

Best Tax Advisor

Arthur Goedkoop, Deloitte

Best Transaction Support Advisor

Ad Veken, Deloitte

Best Private Equity Manager

Hugo van Berckel, CVC Capital Partners

Best M&A Advisor Midmarket

Maarten Wolleswinkel, Holland Corporate Finance

Best Buy Out Manager

Matthijs van der Lely, Selexyz

Best M&A Lawyer Midmarket

Herman Kaemingk, Loyens & Loeff

Best Private Equity Manager Midmarket

Zoran van Gessel, Bencis Capital Partners

Best Acquisition Finance Banker

Diederik Kolfshoten, Deutsche Bank

Best Valuator

Wim Holterman, PwC

Best PR Consultant

Ingo Heijnen, Hill & Knowlton

Best Debt Advisor

Robert Schuman, Nielen Schuman

Best M&A Lawyer

Jan Louis Burggraaf, Allen & Overy

Winnaars 2009

Best Acquisition

Frits van Eerd, Jumbo Supermarkten

Best M&A Advisor

Maurits Duynstee, ING Corporate Finance

Best M&A Tax Advisor

Guido Derckx, Loyens & Loeff

Best Transaction Support Advisor

Maurice Dercks, Deloitte

Best Private Equity Manager

Lex Douze, Waterland Private Equity

Best Buy Out Manager

Daniël Ropers, Bol.com

Best M&A Advisor Mid Market

Onno Sloterdijk, KPMG Corporate Finance

Best M&A Lawyer Mid Market

Herman Kaemingk, Loyens & Loeff

Best Private Equity Manager Mid Market

Menno van der Meer, Bencis Capital Partners

Best Restructuring

Heijmans

Best Valuator

Henk Oosterhout, Duff & Phelps

Best PR Advisor

José Tijssen, Citigate First Financial

Best Acquisition Finance Banker

Mark Milders, ING

Best M&A Lawyer

Jan Louis Burggraaf, Allen & Overy

Winnaars 2008

Best Acquisition

Wouter Bos, Nederlandse Staat koopt Fortis

Best Buy Out Manager

Maria van der Sluijs-Plantz, TMF

Best Tax Advisor

Remko Franssen, Deloitte

Best Leveraged Finance Banker

Riëlla van de Vondervoort, Bank of Scotland

Best Leveraged Finance Banker Mid Market

Twan Geurts, Rabobank

Best M&A Advisor

Wouter Han, Lazard

Best M&A Lawyer

Karine Kodde, Allen & Overy

Best M&A Lawyer Mid Market

Femke Bierman, Allen & Overy

Best M&A Advisor Mid Market

Onno Sloterdijk, KPMG

Best PR Advisor

José Tijssen, Citigate First Financial

Best Private Equity House

Joost Verbeek, Rabo Private Equity

Best Private Equity House Mid Market

Zoran van Gessel, Bencis Capital Partners

Best Transaction Support

Ad Veken, Deloitte

Best Valuator

Jeroen Weimer, KPMG

Winnaars 2007

Best Acquisition

Hans Wijers, Akzo Nobel: Aankoop ICI, na eerder Organon te hebben verkocht

Best Buy Out Manager

Ronald van Zetten, HEMA

Best M&A Advisor

Rob Oudman, BNP Paribas

Best M&A Advisor Midmarket

Onno Sloterdijk, KPMG

Best Private Equity House

Hugo van Berckel, CVC Capital Partners

Best Private Equity House Midmarket

Gerhard Nordemann, Gilde Investment Management

Best M&A Lawyer

Jan Louis Burggraaf, Allen & Overy

Best M&A Lawyer Midmarket

Herman Kaemingk, Loyens & Loeff

Best Leveraged Finance Banker

Riëlla van de Vondervoort, Bank of Scotland

Best Leveraged Finance Banker Midmarket

Twan Geurts, Rabobank

Best M&A Fiscalist

Oscar Kinders, PwC

Best Acquisition Support

Cornelis Smaal, PwC

Best Young Talent

Rob Hendriks, BNP Paribas

Winnaars 2006

Best Acquisition

Floris Deckers, F. van Lanschot bankiers

Best M&A Strategy

Jan Aalberts, Aalberts Industries

Best Buy Out

Huub van Doorne, Lucas Bols

Best M&A Advisor

Bob Elfring, Lehman Brothers

Best M&A Lawyer

Jan Louis Burggraaf, Allen & Overy

Best Leveraged Finance Banker

Erwin de Jong, ABN AMRO

Best M&A Fiscalist

Oscar Kinders, PwC

Best Acquisition Support

Peter van Mierlo, PwC

Best Dutch Private Equity House

Rob Thielen, Waterland

Best M&A Lawyer Midmarket

Herman Kaemingk, Loyens & Loeff

Best Leveraged Finance Banker Midmarket

Alexander Olgers, F. van Lanschot Bankiers

Best M&A Boutique

Yme van der Wal, Phidelphi

Winnaars 2005

Best M&A Strategy

Jan Aalberts, Aalberts Industries

Best Buy Out

Marc Staal (Borstlap), ABN AMRO Capital

Best Acquisition

Rijkman Groenink (Antonveneta), ABN AMRO

Best Private Equity House

Boudewijn Molenaar, Gilde

Best M&A Lawyer

Jan Louis Burggraaf, Allen & Overy

Best M&A Fiscalist

Olaf van der Donk, Allen & Overy

Best M&A Advisor

Maarten Wolleswinkel, Holland Corporate Finance

Best Acquisition Support

Peter van Mierlo, PwC