

Brookz

Mediakaart

van het grootste overnameplatform
van Nederland

2025

Over Brookz

Brookz is met ruim 50.000 ondernemers, investeerders en adviseurs het grootste overnameplatform van Nederland.

Brookz brengt sinds 2007 kopers, verkopers en adviseurs direct met elkaar in contact. Er zijn via Brookz al meer dan 8.300 bedrijven verkocht. En afgelopen jaar gemiddeld 15 per week.

Brookz.nl

Op de website van Brookz komen iedere maand ruim 60.000 bezoekers die op zoek zijn naar informatie over het kopen of verkopen van een bedrijf. Gemiddeld bekijkt een bezoeker 6,3 pagina's en blijft 03.10 minuten op de website. Het Brookz-platform krijgt gemiddeld 1.700 nieuwe inschrijvingen per maand.

Brookz Alert

De nieuwsbrief van Brookz wordt elke maandag en donderdag om 10.00 uur naar ruim 50.000 relaties verstuurd.

Gemiddeld wordt een derde van alle nieuwsbrieven geopend, met een (door) clickratio van 10.4 procent.

Brookz Events

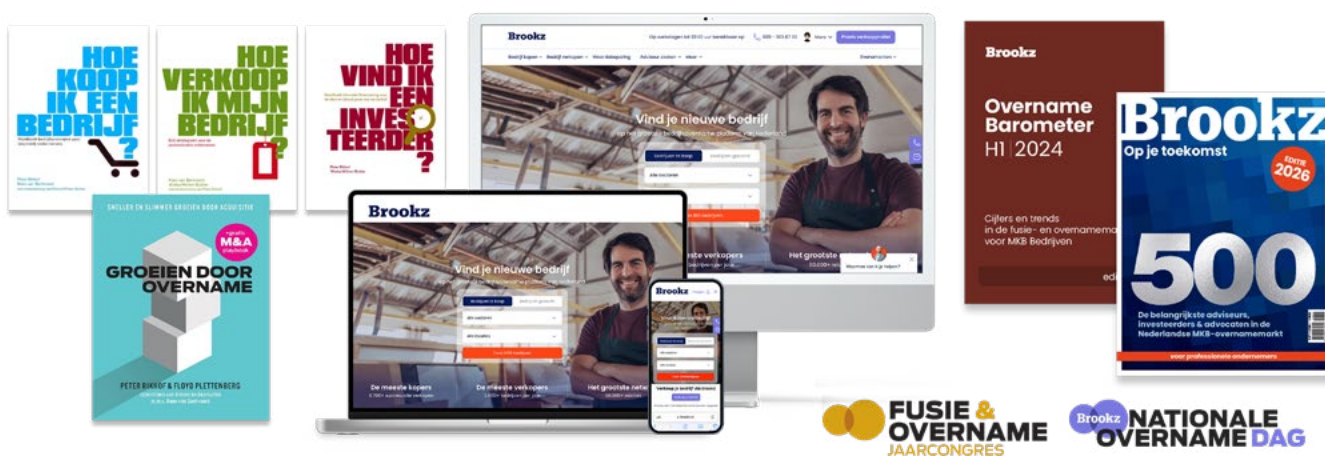
Brookz organiseert ieder jaar 3 grote events: 2 x de Nationale Overname Dag (voor ondernemers) en het Fusie & Overname Jaarcongres (voor overnameprofessionals). In totaal komen daar meer dan 800 deelnemers.

Brookz 500

Een complete jaargids met alle adviseurs, advocatenkantoren, financiers en investeringsmaatschappijen in de Nederlandse MKB-overnamemarkt.

Brookz Social Media

Op LinkedIn heeft Brookz ruim 8.500 volgers. Via Twitter, Facebook en Instagram worden nog eens ruim 4.000 mensen bereikt.



Online Communicatiemogelijkheden

Bedrijfsbanner homepage Brookz

Bedrijven in beeld

Bedrijfsbanner bij alle profielen

Een exclusieve positie van jouw kantoor op de homepage van Brookz (60.000 bezoekers per maand).

Een exclusieve positie van jouw kantoor bij alle 2.000 zoek/verkoopprofielen.

Online Communicatiemogelijkheden

Er zijn meer dan 200 overname-advieskantoren op Brookz aangesloten. Via onze [Adviseur Zoekmachine](#) vind je snel en gemakkelijk een geschikte adviseur bij jou in de buurt.


De drie door Brookz uitgelichte advieskantoren

 diligence. <small>bedrijfsovername en -opvolging</small>	 hercules <small>capital management</small>	 N4MB3RS <small>sustainable corporate finance</small>
Diligence adviseert bij fusies en overnames. Het belangrijkste wat we daarbij doen is rust creëren. Terwijl u gewoon blijft ondernemen, regelen wij het hele koop- of verkoopproces voor u.	Wij ondervonden dat er een duidelijke behoefte in de markt was aan een financieel-strategisch adviseur met zowel aandacht voor de zakelijke als de privébelangen.	N4MB3RS is gespecialiseerd in waarderings van ondernemingen, aan- of verkoop van ondernemingen, overdracht van familiebedrijven en het ontwikkelen van duurzame strategieën.
Bekijk adviseurspagina	Bekijk adviseurspagina	Bekijk adviseurspagina

E-mail nieuwsbrief

Advertorial in een e-mail waarin Brookz adviseert een specialist bij het overnameproces in de hand te nemen. Deze e-mail gaat 2 maanden lang naar 2500+ nieuw geregistreerde ondernemers op Brookz.nl

Exclusieve partnermailing
Een exclusieve 1-op-1 partnermailing op het hele Brookz relatiebestand (50.000 relaties).



carbon equity Do good, by investing better

Staat jouw geld stil op de bank? Zet het aan het werk voor winst én impact

Heb je kapitaal dat momenteel stilstaat en ben je op zoek naar aantrekkelijk risicogewogen rendement én positieve klimaatimpact? Investeren in klimaattechnologie kan de perfecte kans zijn.

[Klik hier voor meer informatie](#)

Ben je een ondernemer die nieuwe zakelijke kansen zoekt?
Of overweeg je juist je succesvolle bedrijf te verkopen?
Met ING Private Banking bereik je meer met je vermogen. Profiteer van ons uitgebreide netwerk en deskundige begeleiding om je zakelijke doelen te bereiken. Neem vandaag nog vrijblijvend contact met ons op voor een vertrouwelijk gesprek. >> [Neem contact op](#)



**Ontdek meer met
ING Private Banking**

ING Private Banking

Industrie & productie
[Metaalbewerker](#)
Omzet € 4.150.000 | FTE 11-20 | Oost-Nederland
[Onderneming in poedercoaten & natlakken](#)

Bedrijfsbanner in Brookz nieuwsbrief

Een exclusieve banner van jouw kantoor op een premium positie in de Brookz nieuwsbrief (50.000 relaties).

Tarieven

Brookz.nl Bereik 50.000 bezoekers per maand

		1x	3x	15% staffel- korting
1 week	Exclusieve bedrijfsbanner 'Kantoor uitgelicht op homepage van Brookz	€ 1.000	€ 2.500	
1 week	Exclusieve bedrijfsbanner 'Kantoor uitgelicht bij alle 2.000+ bedrijfsprofielen	€ 1.000	€ 2.500	
2 weken	Exclusieve bedrijfsbanner bij alle profielen van de voor jullie relevante sector	€ 1.500		

Email marketing Bereik 50.000

		1x	3x	15% staffel- korting
1 x	Exclusieve bedrijfsbanner 'Kantoor uitgelicht in de nieuwsbrief	€ 1.000	€ 2.500	
1 x	Advertorial/banner in de nieuwsbrief	€ 750	€ 1.900	
1 x	Partnermailing op Brookz relatiebestand	€ 7.500		
3 maanden	Informatieve mailing als adviseur (Juridisch/M&A/Fiscaal/Investering) Verstuurd naar 7.000+ ondernemers	€ 1.500		

* alle bedragen zijn exclusief BTW

Toelichting

Online Marketingpakket

Exclusieve bedrijfsbanner op homepage, nieuwsbrief en bij alle profielen

Exclusieve bedrijfsbanner (tekst +bedrijfslogo) van jouw kantoor onder vermelding 'Kantoor uitgelicht' op de homepage van Brookz.nl, in de nieuwsbrief en bij alle 2.000+ zoek- en verkoopprofielen.

Exclusieve partnermailing op Brookz relatiebestand

Een exclusieve 1-op-1 partnermailing van jouw kantoor of investeringsmaatschappij op het hele Brookz relatiebestand (50.000 adressen).

Plaatsing bedrijfsbanner/advertorial

Plaatsing van een bedrijfsbanner/advertorial in de nieuwsbrief en distributie via Brookz LinkedIn, Twitter en Facebook.

Publicatie nieuwsbericht geslaagde deal

Plaatsing van een nieuwsbericht over een geslaagde transactie in de nieuwsbrief en distributie via Brookz LinkedIn, Twitter en Facebook.

E-mail nieuwsbrief toegevoegde waarde adviseur'

Advertorial in een e-mail waarin Brookz adviseert een specialist bij het overnameproces in de hand te nemen. Deze e-mail gaat 2 maanden lang naar 2500+ nieuw geregistreerde ondernemers op Brookz.nl

Brookz 500

De Brookz 500 is de ultieme jaargids met een overzicht van de belangrijkste adviseurs, investeerders, advocaten en overige dienstverleners in de Nederlandse MKB-overnamemarkt.



Gerichte verspreiding

De Brookz 500 wordt in een oplage van 10.000 exemplaren verspreid onder ondernemers, DGA's en investeerders van MKB-ondernemingen en familiebedrijven. In de Brookz 500 vinden ondernemers en investeerders die willen overnemen of hun bedrijf verkopen de professionele adviseurs, advocaten en overige dienstverleners die hun daarbij kunnen ondersteunen en begeleiden.

Redactioneel bedrijfsprofiel

In de Brookz 500 kan een kantoor kiezen voor extra exposure in de vorm van een redactioneel bedrijfsprofiel van 1,2 of 3 pagina's en zijn er mogelijkheden om deel te nemen aan een rondetafel interview.

Brookz 500

Communicatiemogelijkheden

Titel: **Brookz 500 (editie 2026)**
Oplage **10.000 exemplaren**
Verschijnt: **23 november 2025**
Frequentie: **1 x per jaar**

Uitgebreide vermelding

Uitgebreide vermelding (extra tekst, bedrijfslogo en contactgegevens kantoor) € 900

Uitgebreide vermelding XL

Uitgebreide vermelding met profielfoto's van partners/medewerkers (max 5) € 1.250

Redactioneel bedrijfsprofiel

- 3/1 pagina (850 woorden tekst + fotografie) € 4.950
- 2/1 pagina (700 woorden tekst + fotografie) € 3.950
- 1/1 pagina (400 woorden tekst + fotografie) € 2.950

Incl. rechtenvrij gebruik van het profiel voor andere marketingdoeleinden

Redactioneel bedrijfsprofiel XL

- 3/1 pagina + 1/1 pagina met een eigen case of sectorvisie € 5.950
- 2/1 pagina + 1/1 pagina met een eigen case of sectorvisie € 4.950

Bij de sectorvisie heb je exclusiviteit op de gekozen sector

Advertenties

- 2/1 reguliere advertentiepagina € 3.950
- 1/1 reguliere advertentiepagina € 2.950

Rondetafel interview

- Thema's: M&A, Legal, Private Equity, Financiering en ESG
- 6/1 pagina's redactie met fotografie
- Je bent één van de drie/vier geïnterviewde deelnemers/experts
- Rechtenvrij gebruik van het redactionele artikel voor andere marketing doeleinden € 2.400

Bij een Redactioneel bedrijfsprofiel, Advertentie en/of een Rondetafel interview krijg je er kosteloos een uitgebreide vermelding bij t.w.v. € 900. Alle genoemde prijzen (excl. advertenties) zijn inclusief productiekosten en exclusief BTW.

Nationale Overname Dag



Concept

- De Nationale Overname Dag (NOD) is een landelijk event waarbij (potentiële) kopers, verkopers, investeerders en adviseurs elkaar persoonlijk kunnen ontmoeten in een informele sfeer. Er worden tussen de 175 - 200 deelnemers verwacht.
- Deelnemers aan de NOD krijgen via plenaire sessies en facultatieve workshops informatie over alle belangrijkste aspecten die bij een overname komen kijken: zoeken & vinden van een koper en verkoper, waardering, financiering, juridische en fiscale aspecten.
- Alle workshops worden verzorgd door een expert en een ondernemer/klant waardoor een hoog praktijkgehalte gewaarborgd is.
- Tijdens de dag is er ook een permanente informatiemarkt waar deelnemende
- participanten en kennispartners zich via een stand kunnen presenteren.
- De NOD vindt plaats op 9 april en 6 november in het AFAS Theater Leusden.
- Website: www.nationaleovernamedag.nl

Doelgroepen

- De NOD is een landelijk evenement voor kopers, investeerders en verkopers van bedrijven en is met name bedoeld is voor ondernemers.
- Daarnaast is de NOD selectief bedoeld voor professionele dienstverleners die bij deze transacties betrokken zijn: fusie- en overnameadviseurs, (fiscaal) juristen, advocaten, accountants en participatiemaatschappijen.

Doelstelling

- Deelnemers van relevante en praktische informatie voorzien.
- Informele ontmoetingsplek en netwerkgelegenheid voor kopers, verkopers en adviseurs.
- Participanten de mogelijkheid geven zich inhoudelijk te profileren.



Pakket A: Hoofdsponsor

€ 14.500

- Inhoudelijk verzorgen van 2 x een workshop
- Interview on stage met directeur organisatie
- Logo en naamsvermelding op alle communicatie-uitingen
- Bijsluiter in de sponsortas
- Standruimte in centrale informatieruimte van 6 m²
- Bannier met logo in de plenaire zaal
- Inschrijfkorting voor relaties (€199 in plaats van €299)
- 6 gratis toegangskaarten voor eigen medewerkers
- Branche-exclusiviteit

Pakket B: Kennispartner

€ 5.950

- Inhoudelijk verzorgen van minimaal 1 x een workshop
- Logo op de website www.nationaleovernamedag.nl
- Logo op promotie-flyer
- Bijsluiter in de sponsortas
- Standruimte in centrale borrelruimte van 4 m²
- Inschrijfkorting voor relaties (€199 in plaats van €299)
- 4 gratis toegangskaarten voor eigen medewerkers

Pakket C: Produktsponsor

€ 2.950

- Exposure aan te bieden product/dienst in centrale ruimte
- Logo en naamsvermelding op alle communicatie-uitingen
- Bijsluiter in de sponsortas
- 2 gratis toegangskaarten voor eigen medewerkers

Alle bedragen zijn ex btw

F&O Jaarcongres



Concept

- Het Fusie & Overname Jaarcongres is hét kennis- en netwerkevent voor overnameadviseurs en alle andere partijen die betrokken zijn bij fusies en overnames met een dealwaarde tussen de 2 – 100 miljoen euro.
- Er worden tussen de 200 – 250 deelnemers verwacht.
- Deelnemers aan het Fusie & Overname Jaarcongres delen via plenaire keynotes en netwerksessies ervaringen en praktijkcases over actuele onderwerpen op het gebied van fusies, overnames en financiering.
- Tijdens het Fusie & Overname Jaarcongres is er ook een permanente informatiemarkt waar participanten en kennispartners zich via een stand kunnen presenteren.
- Aansluitend op het middagprogramma vindt de uitreiking plaats van de F&O Awards.
- Website: www.fo-jaarcongres.nl

Doelstelling

- Deelnemers bijpraten, inspireren en laten delen in praktijkervaringen.
- Informele ontmoetingsplek en netwerkgelegenheid.
- Participanten en kennispartners de mogelijkheid geven zich te profileren.
- Het Fusie & Overname Jaarcongres vindt plaats in december 2025.

Deelnemerskosten

- Deelnemers aan het Fusie & Overname Jaarcongres betalen € 349 (ex btw) voor het volledige programma inclusief diner-buffet na afloop.
- Medewerkers en relaties van de aangesloten kennispartners krijgen een korting van € 100 en betalen € 249 (ex btw).



Pakket A: Hoofdsponsor

€ 17.500

- Inhoudelijk verzorgen van 3 x een workshop
- Interview on stage met directeur organisatie
- Logo en naamsvermelding op alle communicatie-uitingen
- Redactionele aandacht met een 3-pagina interview in Brookz 500
- Bijsluiter in de sponsortas
- Standruimte in centrale informatieruimte van 8 m²
- Bannier met logo in de plenaire zaal
- Inschrijfkorting voor relaties (€ 249 in plaats van € 349)
- 4 gratis toegangskaarten voor eigen medewerkers
- Branche-exclusiviteit

Pakket B: Kennispartner

€ 6.250

- Inhoudelijk verzorgen van minimaal 1 x een workshop
- Logo en naamsvermelding op alle communicatie-uitingen
- Bijsluiter in de sponsortas
- Standruimte in centrale borrelruimte van 4 m²
- Inschrijfkorting voor relaties (€ 249 in plaats van € 349)
- 2 gratis toegangskaarten voor eigen medewerkers

Pakket B: Produktsponsor

€ 3.250

- Exposure aan te bieden product/dienst in centrale ruimte
- Logo op promotieflyer en inschrijfwebsite
- Bijsluiter in de sponsortas
- 2 gratis toegangskaarten voor eigen medewerkers

Alle bedragen zijn ex btw

Brookz Sectormonitor

Brookz brengt jaarlijks voor de 11 belangrijkste sectoren een (geactualiseerde) Sectormonitor uit. In elke Sectormonitor staat een uitgebreide samenvatting van de belangrijkste trends, ontwikkelingen, kansen en bedreigingen. Daarnaast een overzicht van het aantal koop/verkoop transacties en de betaalde EBITDA multiples in de desbetreffende de sector.



Een jaar lang exclusief Brookz Sectorspecialist?

Wij bieden jou als advieskantoor de optie om een jaar lang de exclusieve Sectorspecialist te zijn van een specifieke sector. Dit houdt o.a. in:

- Inhoudelijke kennispartner van een Brookz Sectormonitor 2025
- Actieve expertrol in de Sectormonitor
- Publicatie eigen praktijkcase binnen de Sectormonitor
- Zichtbaar en vindbaar op website Brookz als Sectorspecialist (60.000 bezoekers p/m)
- Exclusieve mailing met Sectormonitor op Brookz relatiebestand (50.000+ relaties)
- Publicatie Sectormonitor in de Brookz nieuwsbrief (50.000+ relaties)

Investing: €7.500 (excl. btw)

Sectormonitor planning

SECTOREN*

Bouw en Installatietechniek

Groothandel

(Ingevuld t/m 30 juni 2025)

E-Commerce

Detailhandel

Media, reclame en communicatie

Agri & Food

Gezondheidszorg & farmacie

Zakelijke dienstverlening

Horeca, toerisme en recreatie

IT-Software & Dienstverlening

(Ingevuld t/m 31 mei 2025)

Automotive, transport en logistiek

Industrie en productie

Verpakkingsindustrie

Accountancy

Kinderdagverblijven

Vastgoed

Detachering

* Indien de wens is om over een specifieke sector te communiceren zoals uitzendbureaus, kinderdagverblijven, is dit ook mogelijk. Informeer hiervoor naar de mogelijkheden.

Sectormonitor partner

Communicatiemogelijkheden



Sectormonitor
Cijfers en trends in de overnamemarkt voor MKB-bedrijven

Groothandel
ontwikkeld in samenwerking met MKB Fonds



Sectormonitor i.s.m. Sectorspecialist

6. Case P&D Group



Via een buy-and-build-strategie moet P&D Group, samen met MKB Fonds, groeien in de verpakkingbranche. Inmiddels staat de teller op vijftien overnames en is het einde nog niet in zicht. 'We hadden tien jaar eerder een investeerder aan moeten trekken.'

Eind mei 2024 werd bekend dat Fareo Verpakkingen de vijftiende overname van P&D Group binnen de verpakkingindustrie is. P&D Group is door MKB Fonds opgericht als overkoepelende entiteit voor ondernemingen in de verpakkingbranche. Onder de vlag van P&D Group werkt de investeringsmaatschappij aan een buy-and-build-strategie, waarbij gestreefd wordt naar het vormen van een groep middels overnames van vergelijkbare of complementaire ondernemingen in de verpakkingbranche. 'Eind volgend jaar willen we met P&D Group de omzetgrens van 100 miljoen euro slechten', zegt Arno Hoorn. Hoorn richtte zo'n vijftientig jaar geleden samen met Aart Diepeveen Hodi Verpakkingmateriaal op, een onderneming die zich initieel focuste op het verpakken en ompakken voor derden, in een schuurtje, zonder noemenswaardig startkapitaal, bouwde het duo het bedrijf uit. Later werd er een groot-handelstak aan toegevoegd, met een breed scala aan verpakkingproducten. De naam 'Hodi' komt overigens niet zomaar uit de lucht.

Brookz Sectormonitor | Groothandel 12

Praktijkcase met de Sectorspecialist

2. Sectorvisie Groothandel

De groothandelbranche bevindt zich in een periode van aanzienlijke veranderingen, aangedreven door technologische vooruitgang, hogere duurzaamheidseisen en veranderende klantverwachtingen. Het inspel en anticiperen op deze trends is voor ondernemingen cruciaal voor het behoud van de concurrentiepositie en om te kunnen groeien in deze dynamische markt.

Sinds de oprichting in 2011 is MKB Fonds gespecialiseerd in investeringen in groothandels binnen het Nederlandse MKB. In deze periode heeft MKB Fonds meer dan 60 succesvolle transacties in deze sector afgerond. Enkele prominente huidige participaties van MKB Fonds binnen deze sector zijn P&D Group (verpakkingmateriaal), Tapa Bathroom Products (badkamer-benodigdheden), Lavastoc International (scheepvaartonderdelen) en VHM Welsing Group (labo-benodigdheden).

Digitale transformatie
De groothandelsector ondergaat een ingrijpende digitale transformatie. Een goed doordachte digitale enautomatiseringsstrategie is essentieel om te voldoen aan de groeiende vraag naar transparante en snelle verkoopkanalen. Traditionele retailers eisen efficiënte toeleveringsketens, actuele informatie en robuuste IT-capaciteiten, waardoor groothandels worden gedwongen om hun digitale infrastructuur te moderniseren. Het goed integreren van automatiseringstools in de bedrijfsvoering, zoals ERP-systemen, B2B-e-commerceplatforms, cloud computing, IoT en kunstmatige intelligentie, stelt groothandels in staat om hun operationele efficiëntie te verhogen, processen te stroomlijnen en versnellen, voorraadbeheer te opti-

miseren en orderafhandeling te verbeteren. Bovendien bieden B2B-e-commerceplatforms klanten de mogelijkheid om online bestellingen te plaatsen, prijzen te vergelijken en real-time beschikbaarheid te controleren, wat doorgaans resulteert in hogere klanttevredenheid en omzetgroei. Goed geïntegreerde data-analysetools leveren waardevolle inzichten in klantgedrag en markttrends, maar ook dieper inzicht in de toeleveringsketen. Hierdoor kunnen groothandels niet alleen gepersonaliseerde aanbevelingen doen en proactief op klantbehoeften inspelen, maar ook voorzien in de toenemende vraag naar keteninformatie vanuit grote retailers. Een voorbeeld van digitale transformatie bij een participatie van MKB Fonds is de migratie naar een cloud-based ERP-systeem bij Tapa Bathroom Products. Dit systeem automatiseert, prognosticeert en geeft adviezen ten behoeve van de voorraadinkoop en maakt accurate financiële gegevens real-time beschikbaar, wat leidt tot verhoogde operationele efficiëntie.

Circulaire economie
Duurzaamheid is een belangrijke trend in de groothandelsector. Groothandels spelen een sleutelrol in de transitie naar een circulaire economie door recycling- en hergebruikinitiatieven te ondersteunen en duurzame

productijnen aan te bieden. De groeiende milieubewustheid bij consumenten stunt de vraag naar milieuvriendelijke producten, waarvoor de markt bereid is hogere prijzen te betalen. Bovendien staan groothandels onder druk om hun ecologische voetafdruk te verminderen, wat hen dwingt te verduurzamen.

De circulaire economie vereist een fundamentele herziening van traditionele bedrijfsmodellen en de herstructurering van supply chains, met nadruk op hergebruik, reparatie en recycling. Dit gaat vaak gepaard met investeringen in innovatieve technologieën en systemen voor materiaalbeheer. De voordelen zijn ondermeer: kostenbesparingen door efficiënter grondstof- en energiegebruik, evenals verbeterde klantloyaliteit en reputatie door duurzaamheid. Deze transitie vraagt echter om strategische visie, langdurige investeringen en veranderbereidheid.

Bij P&D Group, een participatie van MKB Fonds binnen de verpakkingbranche, wordt bij de selectie van add-ons streng gelet op duurzaamheid. De add-on van Holland Special Packaging in februari 2024 was hier een mooi voorbeeld van. Deze onderneming levert papieren verzendzakken en -dozen voor de e-commerce. Dit is een duurzamer alternatief dan de verzendzakken van plastic die tot voor kort nog voor het overgrote merendeel gebruikt werd in de e-commerce.

One-stop-shop
Een andere trend is de evolutie naar zogeheten 'one-stop-shops'. Klanten verwachten steeds vaker een breed scala aan producten

en diensten onder één dak, gedreven door de behoefte aan efficiëntie en gemak. Groothandels bieden hun productassortiment uit en bieden aanvullende diensten aan, zoals logistiek, installatie, onderhoud en after-sales support. Dit geïntegreerde aanbod leidt tot sterkere klantrelaties en hogere klanttevredenheid. De uitdaging zit hem echter in het onderhouden van dit steeds maar groter leveranciersnetwerk en het borgen van kennis over het brede productassortiment dat wordt aangeboden. Automatisering en AI kunnen hier in de toekomst ook een rol in spelen. Bovendien investeren groothandels in omnichannel-strategieën om een naadloze klantervaring te bieden, met als voorbeeld het click-and-collect-model, waarbij klanten online bestellen en hun producten in de winkel ophalen.

Toekomstige groei
De bovengenoemde trends laten zien dat de groothandelsector zich voortdurend aanpast aan technologische vooruitgang, veranderende klantbehoeften en globale economische veranderingen. Ondernemingen die deze trends op een goede manier weten om te zetten in hun eigen businessmodel, kunnen concurrentievoordelen behalen en zich positioneren voor toekomstige groei.




Bernhard Coppens Investment Associate
Jort Schouten Investment Analyst

Brookz Sectormonitor | Groothandel 6

Expertview van Sectorspecialist

Brookz Sectormonitor | Groothandel 7

Contact

Voor meer informatie over de communicatie mogelijkheden via Brookz online, print of events in 2025 kun je contact opnemen met:



Nick Jurgens

Manager M&A professionals Nederland

T + 31 (0) 20 303 87 30

M + 31 (0) 61 864 03 07

E nick@brookz.nl

Brookz
Op je toekomst