

CIJFERS & TRENDS IN DE NEDERLANDSE FUSIE-
EN OVERNAMEMARKT VOOR MKB-BEDRIJVEN

Brookz
Overname
Barometer
H2-2015

februari 2016

Voorwoord

Dit is de Overname Barometer, het halfjaarlijkse onderzoek van Brookz platform voor bedrijfsovername. Hierin vindt u cijfers en trends over de Nederlandse MKB-overnamemarkt (bedrijven met 0,5 tot 25 miljoen euro omzet).

Doelstelling van dit onderzoek is het creëren van periodieke informatie die leidt tot meer transparantie en fungeert als benchmark voor een ieder die professioneel actief is in de markt voor fusies en overnames.

Dit onderzoek is gehouden onder 178 overnameadvieskantoren, die tezamen verantwoordelijk zijn voor 90% van de transacties in de MKB-markt.

Wij denken met deze Brookz Overname Barometer een bijdrage te leveren aan meer inzicht in de MKB-overnamemarkt, hetgeen naar onze overtuiging zal leiden tot meer en betere deals.

Drs. P.J.M. (Peter) Rikhof
Hoofdredacteur Brookz

Inhoud

I	Transacties	4
II	Orderportefeuille	6
III	Multiples per branche	7
IV	Waarde(perceptie) van de onderneming	8
V	Outlook	9
VI	Verantwoording	10
VII	Over Brookz	11

I Transacties in H2-2015

MINDER TRANSACTIES IN HET TWEEDE HALF JAAR VAN 2015.

De overnameadviseurs die deelnamen aan dit onderzoek hebben in het tweede half jaar van 2015 het volgende aantal transacties afgerond:

Aankooptransacties:	201
---------------------	-----

Verkooptransacties:	243
---------------------	-----

Bij een deel van de verkochte bedrijven zal zowel aan de verkoopzijde als aan de aankoopzijde een respondent betrokken zijn. We kunnen dus niet eenvoudigweg de verkooptransacties en de aankooptransacties bij elkaar optellen om tot een totaal aantal transacties te komen.

Op basis van de respons blijkt het aantal transacties in het tweede half jaar van 2015 (H2) te zijn gedaald ten opzichte van het eerste half jaar (H1). Doordat een veel grotere groep overnameadvieskantoren heeft deelgenomen aan deze Barometer zijn de resultaten echter niet een-op-een te vergelijken. Wel durven wij te stellen dat het aantal transacties met minimaal 15% is gedaald.

Het aantal begeleide verkooptransacties ligt overigens ruim 20% hoger dan het aantal begeleide aankooptransacties. Ook uit voorgaande Barometer onderzoeken bleek dat adviseurs vaker 'sell-side' adviseren.

Aangezien dit onderzoek zowel Q3 als Q4 in een keer heeft bekeken weten we niet hoe de transacties onderling verdeeld zijn over de kwartalen. Wel weten we op basis van andere Brookz onderzoeken dat het aantal transacties in Q4 traditioneel hoger ligt dan in Q3

(Bron: Brookz transactiedatabase 2005 – 2014).

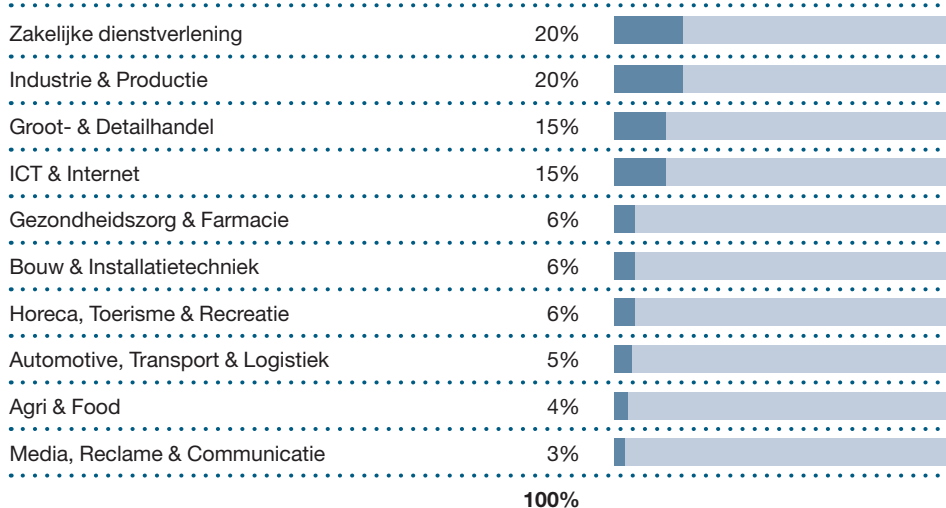
I Transacties in H2-2015

DE TRANSACTIES ZIJN VOLGENS VERWACHTING OVER DE BRANCHES VERDEELD. HET AANTAL TRANSACTIES IN AGRI & FOOD IS ECHTER OPVALLEND GEDAALD.

De verdeling van de transacties in H2 over de branches staat toegelicht in figuur 1. De branches Groot- & Detailhandel en ICT en internet namen beiden met 3% toe ten opzichte van H1 2015. Een duidelijke afname ten opzichte van H1 is het aantal transacties in Agri & Food. De overnameadvieskantoren hebben gezamenlijk slechts 18 transacties begeleid in Agri & Food (verkoop- of aankoopzijde). Dat is de helft minder dan in H1.

De rest van de verdeling over de branches wijkt opvallend weinig af van de verdeling in H1. Aangezien we de verdeling over branches al meermaals in dit periodieke onderzoek hebben geanalyseerd durven wij te stellen dat onderstaande verdeling ook representatief zal zijn voor de verdeling over de branches in het algemeen. Naarmate dit onderzoek nog vaker wordt gedaan kunnen we daar met nog meer zekerheid uitspraken over doen.

Figuur 1 Transacties in H2 verdeeld over de branches



II Orderportefeuille

NA EEN STIJGING IN H1 IS HET AANTAL NIEUWE OPDRACHTEN IN H2 OPNIEUW VERDER TOEGENOMEN.

Het aantal nieuwe opdrachten (koop- en verkoop) in H1-2015 lag aanzienlijk hoger dan in de laatste periode van 2014. In H2 is dat aantal opnieuw toegenomen. Opdrachten die in H2 zijn binnengekomen kunnen tot een transactie zijn begeleid in H2, maar het kan ook zijn dat ze in het eerste deel van 2016 tot een transactie komen. Uiteraard leidt niet iedere opdracht tot een transactie.

- Ruim 60% van de overnameadvieskantoren geeft aan dat het aantal opdrachten in H2-2015 is toegenomen met méér dan 10%.
- 15% van de overnameadvieskantoren geeft zelfs te kennen dat het aantal nieuwe opdrachten met meer dan 25% is gestegen.
- 1 op de 3 overnameadvieskantoren geeft aan dat het aantal nieuwe opdrachten in H2-2015 gelijk is geweest aan het aantal gekregen opdrachten in H1.
- Slechts bij 4% van de overnameadvieskantoren is het aantal opdrachten in Q2-2015 afgenomen.

Figuur 2 Aantal opdrachten in H2-2015 ten opzichte van H1-2015



III Multiples per branche

VERFIJNDE MULTIPLES BIEDEN EEN GOEDE CROSS-CHECK VOOR BEDRIJFSWAARDERINGEN IN DE NABIJE TOEKOMST.

In onze voorgaande onderzoeken hebben de overnameadvieskantoren de gemiddelde multiples per branche gedefinieerd. In dit onderzoek hebben wij hen wederom gevraagd die 'basis multiples' te verminderen dan wel te vermeerderen op basis van hun (herziene) inzichten. De resultaten staan in onderstaande figuur 3.

Als gevolg van de doorgevoerde correcties gaan wij ervan uit dat de nieuwe resultaten een goede indicatie zijn van de toepasselijke multiples per branche. Ze bieden hiermee een goede cross-check voor bedrijfswaarderingen in de nabije toekomst.

Figuur 3 Gemiddelde EBITDA multiple per branche (Enterprise Value)

Gemiddelde multiple per branche	Basis	Correctie	H2-2015
Gezondheidszorg & Farmacie	5,75	0,05	5,8
ICT & Internet	5,65	0,05	5,7
Agri & Food	5,3	0	5,3
Industrie & Productie	4,95	0,05	5
Zakelijke dienstverlening	4,75	0	4,75
Media, Reclame & Communicatie	4,6	0	4,6
Groot- & Detailhandel	4,35	0,05	4,4
Horeca, Toerisme & Recreatie	3,95	0	3,95
Bouw & Installatietechniek	3,7	0	3,7
Automotive, Transport & Logistiek	3,65	0	3,65

Peilmoment eind H2-2015

IV Waarde(perceptie) van de onderneming

HET MERENDEEL VAN DE ONDERNEMERS SCHAT DE WAARDE VAN ZIJN/HAAR ONDERNEMING TE HOOG IN, GEMIDDELD 30% TE HOOG.

De waarde van een onderneming in de ogen van de verkopende ondernemer komt niet altijd overeen met de reële waarde van de onderneming. De reële waarde is een prijs die 'fair' is voor zowel koper als verkoper. Volgens de overnameadvieskantoren schat slechts 45% van alle ondernemers de waarde van zijn/haar onderneming reëel in. Met andere woorden het merendeel van de ondernemers (55%) maakt geen goede inschatting van de waarde van zijn/haar onderneming.

- In 70% van de gevallen waarin de ondernemer de waarde niet goed inschat schat hij/zij de waarde te hoog in. En in die gevallen schat hij/zij de waarde gemiddeld ca. 30% te hoog in.
- In 30% van de gevallen waarin de ondernemer de waarde niet goed inschat schat hij/zij de waarde te laag in. En in die gevallen schat hij/zij de waarde gemiddeld ca. 20% te laag in.

We vroegen de overnameadvieskantoren naar de redenen waarom de waardeperceptie van de ondernemer afwijkt van de reële waarde. Daaruit komt naar voren dat in de meeste gevallen 'de wens vader van de gedachte' is. Ondernemers hopen een mooie prijs voor hun bedrijf te kunnen ontvangen; met regelmaat gedreven door zaken zoals pensioenvoorziening.

Figuur 4 Redenen waarom de waardeperceptie van de ondernemer afwijkt van de reële waarde:



Een ondernemer kan de verkoopwaarde van zijn onderneming optimaliseren in de jaren voorafgaand aan verkoop. Bijvoorbeeld door te zorgen dat de onderneming niet afhankelijk is van hem/haar als ondernemer. Daarnaast bijvoorbeeld door processen goed in te richten en te documenteren en te zorgen dat managementinformatie beschikbaar is.

Uit de Overname Barometer blijkt dat ca. 70% van de ondernemers 1 jaar voorafgaand aan de verkoop van zijn bedrijf nog niet bewust bezig is met optimalisatie van de verkoopwaarde.

V Outlook

DE VOORUITZICHTEN VOOR DE EERSTE HELFT VAN 2016 ZIJN POSITIEF. SLECHTS 13 PROCENT DENKT DAT DE MARKT GAAT VERSLECHTEREN.

De outlook van de MKB-overnamemarkt in Nederland is gebaseerd op veel factoren. We hebben de overnameadvieskantoren gevraagd hun verwachtingen weer te geven aan de hand van een rapportcijfer. Daarin wordt o.a. meegewogen: Het aantal ondernemers dat hun bedrijf wil verkopen, het gemak van verkrijgen van financiering en de macro economische ontwikkelingen. Ook H2-2015 hebben ze beoordeeld met een rapportcijfer. Het vergelijk tussen beide cijfers geeft een goed beeld van het vertrouwen in de markt.

Rapportcijfer H2-2015

Het gemiddeld gegeven rapportcijfer voor H2-2015 is een **6,9**

Rapportcijfer voor de komende zes maanden

De verwachting voor Q1- en Q2-2016 is een **7,3**

Het sentiment is nog steeds duidelijk positief. Men is op dit moment tevreden over de overnamemarkt en verwacht voor de komende zes maanden een stabiele en zelfs verder aantrekkende markt. Wel zijn de adviseurs – vergeleken met de vorige Barometer – meer verdeeld in hun verwachtingen.

- Ruim 50% van de overnameadvieskantoren verwacht dat de overnamemarkt in H1 2016 stabiel zal blijven.
- 35% van de overnameadvieskantoren verwacht dat de markt nog verder aan zal trekken. Toch denkt ook 13% dat de markt gaat verslechteren. In de resultaten van de vorige Barometer was dat slechts 2%.

Figuur 5 **Verwachtingen overnamemarkt komende zes maanden**



VI Verantwoording

Ruim 75% van alle overnametransacties in Nederland vindt plaats in de MKB-markt (CBS microdata, 2014). De Brookz Overname Barometer werd gehouden onder 178 overnameadvieskantoren (+/- 700 overnameadviseurs). Uitgedrukt in het aantal begeleide transacties vertegenwoordigen deze kantoren rond de 90% van de Nederlandse MKB-overnamemarkt. De Nederlandse MKB-markt is hierbij gedefinieerd als bedrijven met een omzet tussen de €0,5mln en €25mln.

Aan deze derde editie van de Brookz Overname Barometer werkten 60 van de in totaal 178 overnameadvieskantoren mee, een respons van 34%. Zowel het absolute aantal responses (N) als het procentuele aantal responses ondersteunen de representativiteit van dit onderzoek. We hebben bij dit onderzoek vooraf geen hypothesen gesteld om vervolgens op statistische significantie te toetsen, maar de (N) voldoet ruimschoots om uitspraken te kunnen doen met 95% zekerheid (Field, 2011, p. 56-58).

De onderzoeksopzet is op aanvraag beschikbaar. Gehanteerde bronnen:

- 60 vragenlijsten ingevuld door senior management van deelnemende advieskantoren
- Brookz transactiedatabase 2005 – 2014, (2015)
- CBS microdata uit het Algemeen Bedrijvenregister (ABR, 2014)
- Field, A. (2011) Discovering Statistics SPSS. Third edition, SAGE publications, London. 1-822

Mocht u nog vragen hebben over dit onderzoek dan kunt u daarover contact opnemen met Floyd Plettenberg, eindverantwoordelijke voor dit onderzoek.

Floyd Plettenberg MSc. RC

Projectleider Brookz Research

T 020 303 8730

E floyd@brookz.nl

VII Over Brookz



Brookz is met 10.000 ondernemers, investeerders en adviseurs het grootste overnameplatform van Nederland. Wij brengen sinds 2007 kopers, verkopers en adviseurs met elkaar in contact. Brookz richt zich met name op bedrijven met een jaaromzet tussen de 1 - 30 miljoen euro en 5 - 200 medewerkers.

In de afgelopen 8 jaar zijn er ruim 1100 bedrijven via Brookz verkocht. Daarnaast heeft Brookz een eigen magazine en organiseert Brookz jaarlijks 3 grote events (samen meer dan 800 deelnemers): de Nationale Overname Dag (13 april en 13 oktober), Dag van de Financiering (16 juni) en het Jaarcongres Overname Adviseurs (1 december).