

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

**Brookz**  
**Overname**  
**Barometer**  
**Q2 2015**

# Voorwoord

Dit is de tweede Overname Barometer van 2015, het kwartaalonderzoek 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 128 overnameadvieskantoren, die tezamen verantwoordelijk zijn voor 80% van alle 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

|            |                                     |           |
|------------|-------------------------------------|-----------|
| <b>I</b>   | <b>Transacties</b> .....            | <b>4</b>  |
| <b>II</b>  | <b>Orderportefeuille</b> .....      | <b>6</b>  |
| <b>III</b> | <b>Multiples per branche</b> .....  | <b>7</b>  |
| <b>IV</b>  | <b>Verkopende ondernemers</b> ..... | <b>8</b>  |
| <b>V</b>   | <b>Outlook</b> .....                | <b>9</b>  |
| <b>VI</b>  | <b>Verantwoording</b> .....         | <b>10</b> |
| <b>VII</b> | <b>Over Brookz</b> .....            | <b>11</b> |

# I Transacties in Q2

DE TRANSACTIES IN Q2 ZIJN VERGELIJKBAAR OVER DE BRANCHES VERDEELD ALS IN Q1. AUTOMOTIVE, TRANSPORT & LOGSITIEK IS DE GROOTSTE DALER.

De overnameadviseurs die deelnamen aan dit kwartaalonderzoek hebben in Q2 het volgende aantal transacties afgerond:

|                     |     |
|---------------------|-----|
| Aankooptransacties: | 105 |
|---------------------|-----|

|                     |     |
|---------------------|-----|
| Verkooptransacties: | 122 |
|---------------------|-----|

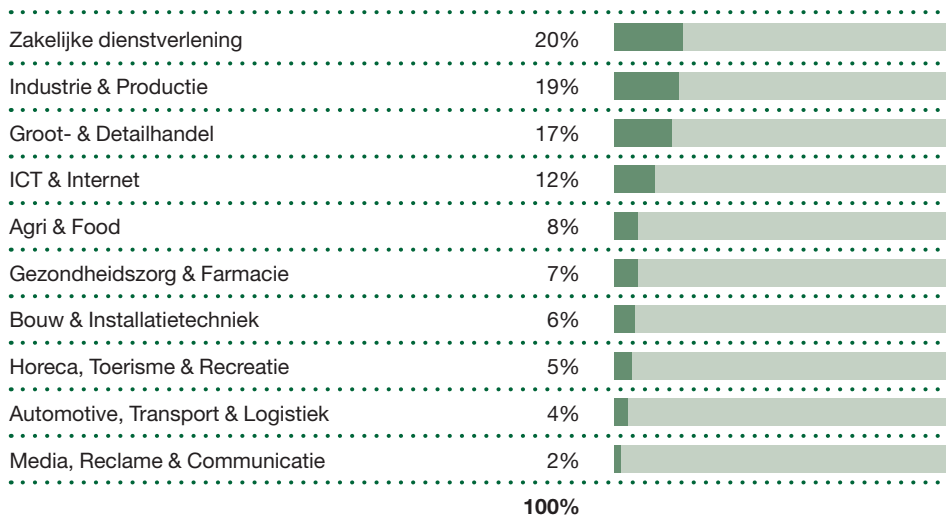
Bij een deel van de verkochte bedrijven zal zowel aan de verkoopzijde als aan de aankoopzijde een respondent betrokken zijn. We kunnen dus niet eenvoudigweg de verkooptransacties en de aankooptransacties bij elkaar optellen om tot een totaal aantal transacties te komen. Wel kunnen wij op basis van Brookz-onderzoeken de volgende uitspraken doen:

- Het aantal transacties in Q2 is traditioneel ongeveer gelijk aan het aantal transacties in Q1 (Bron: Brookz transactiedatabase 2005 – 2014).
- In Q1 van 2015 waren de overnameadvieskantoren gemiddeld 6 keer bij een transactie betrokken als adviseur aan verkoop- of aankoopzijde. In Q2 lag dat gemiddelde op 5 transacties.
- In Q2 hebben overnameadvieskantoren wederom duidelijk meer verkooptransacties begeleid dan aankooptransacties. Het verschil bedraagt ruim 15%.

# I Transacties in Q2

- De verdeling van de transacties in Q2 over de branches staat toegelicht in figuur 1. Het enige grote verschil in deze verdeling ten opzichte van Q1 is het aantal transacties in Automotive, Transport & Logistiek. De overnameadvieskantoren hebben gezamenlijk slechts 9 transacties begeleid in Automotive, Transport & Logistiek (verkoop- of aankoopzijde). Dat is 50% minder dan in Q1.
- Aangezien de rest van de verdeling over de branches in Q2 weinig afwijkt van de verdeling in Q1 vermoeden wij dat deze verdeling ook representatief zal zijn voor de verdeling in het algemeen. Naarmate dit onderzoek vaker wordt gedaan kunnen we daar met meer zekerheid uitspraken over doen.

*Figuur 1* **Transacties in Q2 verdeeld over de branches**



## II Orderportefeuille

HET AANTAL NIEUWE OPDRACHTEN IS IN Q2 VERDER TOEGENOMEN, MAAR DE GROEI IS WEL IETS AFGEZAKT.

Het aantal nieuwe orders in Q1 lag aanzienlijk hoger dan in Q4 van 2014. In Q2 is dat aantal opnieuw toegenomen. De procentuele groei is wel afgezwakt, maar het absolute aantal orders neemt nog steeds toe.

- Bijna 60% van de overnameadvieskantoren geeft aan dat het aantal opdrachten in Q2-2015 is toegenomen met méér dan 10%.
- Waar in Q1 nog 1 op de 5 overnameadvieskantoren aangaf dat het aantal opdrachten met meer dan 25% was gestegen t.o.v. Q4 2014, geeft nu nog maar 1 op de 10 overnameadvieskantoren aan dat het aantal opdrachten met meer dan 25% is gestegen.
- Bijna 40% van de overnameadvieskantoren geeft aan dat het aantal opdrachten in Q2-2015 gelijk is geweest aan het aantal gekregen opdrachten in Q1.
- Slechts bij 4% van de overnameadvieskantoren is het aantal opdrachten in Q2-2015 afgenomen.

*Figuur 2* Aantal opdrachten in Q2-2015 ten opzichte van Q1-2015



### III Multiples per branche

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

In het voorgaand onderzoek hebben de overnameadvieskantoren de gemiddelde multiples per branche gedefinieerd. In de Barometer Q2 hebben wij hen 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 goed ijkpunt als cross-check voor bedrijfswaarderingen in de nabije toekomst.

*Figuur 3* Gemiddelde EBITDA multiple per branche (Enterprise Value)

| Gemiddelde multiple per branche   | Basis | Correctie | Q2   |
|-----------------------------------|-------|-----------|------|
| Gezondheidszorg & Farmacie        | 5,7   | +0,05     | 5,75 |
| ICT & Internet                    | 5,5   | +0,15     | 5,65 |
| Agri & Food                       | 5,3   | 0         | 5,3  |
| Industrie & Productie             | 4,8   | +0,15     | 4,95 |
| Zakelijke dienstverlening         | 4,7   | +0,05     | 4,75 |
| Media, Reclame & Communicatie     | 4,7   | -0,1      | 4,6  |
| Groot- & Detailhandel             | 4,3   | +0,05     | 4,35 |
| Horeca, Toerisme & Recreatie      | 3,9   | +0,05     | 3,95 |
| Bouw & Installatietechniek        | 3,7   | 0         | 3,7  |
| Automotive, Transport & Logistiek | 3,7   | -0,05     | 3,65 |

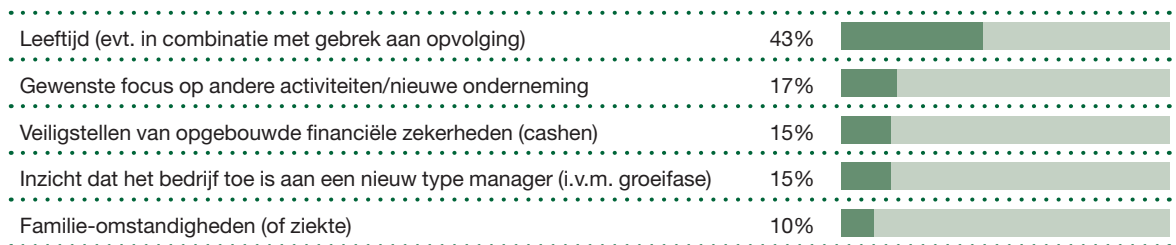
*Pijlmoment eind Q2-2015*

## IV Verkopende ondernemers

LEEFTIJD IS DE MEEST VOORKOMENDE REDEN VOOR VERKOOP. ONDERNEMERS VERKOPEN OP STEEDS JONGERE LEEFTIJD.

We vroegen de overnameadvieskantoren naar de belangrijkste redenen waarom ondernemers hun bedrijf verkopen. De volgende redenen zijn tezamen op 100% gesteld:

*Figuur 4* Reden voor verkoop van de onderneming



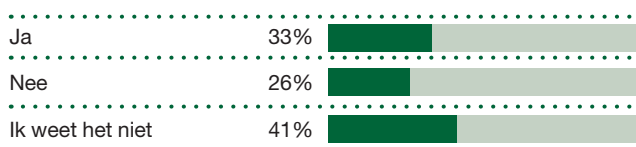
De gemiddelde leeftijd waarop een ondernemer zijn/haar onderneming verkoopt vertoont een dalende trend. Een ondernemer verkoopt zijn/haar bedrijf tien jaar geleden gemiddeld op circa 60 jarige leeftijd. De gemiddelde ondernemer die anno 2015 zijn/haar bedrijf verkoopt is circa 55 jaar.

*Figuur 5* Leeftijd waarop ondernemers hun bedrijf verkopen

|                     | 2005 | 2015 |
|---------------------|------|------|
| Modus leeftijd      | 60   | 55   |
| Gemiddelde leeftijd | 59   | 56   |

Er wordt al lang gesproken over een aankomende golf van verkopers op leeftijd die tijdens de crisis van de afgelopen jaren niet wilden of konden verkopen. De overnameadvieskantoren denken er als volgt over:

*Figuur 6* De golf van verkopende ondernemers op oudere leeftijd gaat nog komen





# V Outlook

## DE VOORUITZICHTEN VOOR DE REST VAN 2015 ZIJN NOG STEEDS POSITIEF.

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 het afgelopen Q-2 hebben ze beoordeeld met een rapportcijfer.

### Rapportcijfer Q2-2015

Het gemiddeld gegeven rapportcijfer voor Q2-2015 is een **6,8**

### Rapportcijfer voor de komende zes maanden

De verwachting voor Q3 en Q4-2015 is een **7,1**

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.

- Bijna 70% van de overnameadvieskantoren verwacht dat de overnamemarkt in Q3 en Q4 stabiel zal blijven.
- 30% van de overnameadvieskantoren verwacht dat de markt nog verder aan zal trekken.

*Figuur 7* **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 alle 128 bij Brookz aangesloten fusie & overname advieskantoren (+/- 500 overnameadviseurs). Uitgedrukt in het aantal begeleide transacties vertegenwoordigen deze kantoren rond de 80% 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 tweede editie van de Brookz Overname Barometer werkten 46 van de in totaal 128 overnameadvieskantoren mee, een respons van 36%. 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 respons is weliswaar hoger dan bij het eerste kwartaalonderzoek, maar om dat te bereiken is wel een tweede reminder email nodig geweest. Het is aannemelijk dat dit deels te verklaren valt doordat de vragenlijst is uitgezet in de vakantieperiode.

De onderzoeksopzet is op aanvraag beschikbaar. Gehanteerde bronnen:

- 46 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 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](mailto:floyd@brookz.nl)

## VII Over Brookz



Brookz is met 10.000 ondernemers, investeerders en adviseurs het grootste en meest gebruikte overnameplatform van Nederland. Wij brengen sinds 2007 kopers, verkopers en adviseurs direct 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 (16 april en 5 november) en het Jaarcongres Overname Adviseurs (3 december).