

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

Brookz
Overname
Barometer
H1-2016

september 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 30 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 185 overname advieskantoren, 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	Opdrachtportefeuille	6
III	Multiples per branche	7
IV	Vrouwen en bedrijfsovername	8
V	Outlook	10
VI	Verantwoording	11
VII	Over Brookz	12

I Transacties in H1-2016

MINDER TRANSACTIES IN HET EERSTE HALF JAAR VAN 2016.

De overname advieskantoren die deelnamen aan dit onderzoek hebben in het eerste half jaar van 2016 het volgende aantal transacties afgerond:

Aankooptransacties:	268
---------------------	-----

Verkooptransacties:	331
---------------------	-----

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 eerste half jaar van 2016 (H1-2016) opnieuw is gedaald ten opzichte van het tweede half jaar van 2015 (H2-2015). In die voorgaande Barometer werd een daling van 15% vastgesteld. Doordat aan deze Barometer een veel grotere groep overname advieskantoren heeft deelgenomen zijn de resultaten niet een-op-een te vergelijken. Wel durven wij te stellen dat het aantal transacties met circa 10% is gedaald.

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

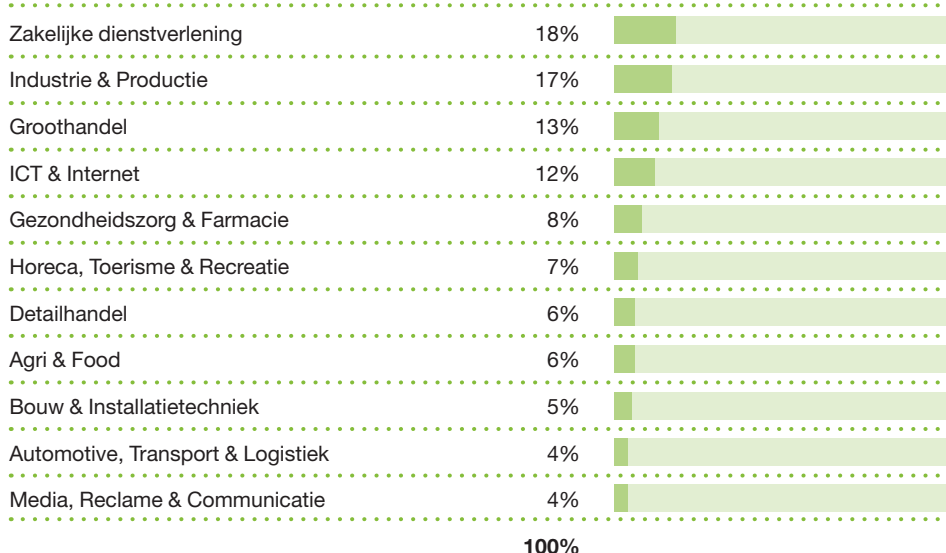
I Transacties in H1-2016

DE TRANSACTIES ZIJN VOLGENS VERWACHTING OVER DE BRANCHES VERDEELD. GEZONDHEIDSZORG & FARMACIE IS DE GROOTSTE STIJGER.

De verdeling van de transacties in H1-2016 over de branches staat toegelicht in figuur 1. De branche Gezondheidszorg & Farmacie nam met ruim 30% toe ten opzichte van H2-2015. In de Agri & Food sector is na een daling van bijna 50% in het aantal transacties in H2-2015, het aantal transacties in H1-2016 weer iets toegenomen. Het percentage transacties in Agri & Food lijkt zich daarmee te stabiliseren op 6% van het markt totaal.

De rest van de verdeling over de branches wijkt opvallend weinig af van de verdeling in eerdere Barometer onderzoeken. 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 H1-2016 verdeeld over de branches



II Opdrachtportefeuille

NA EEN STIJGING IN H2-2015 IS HET AANTAL NIEUWE OPDRACHTEN IN H1-2016 OPNIEUW TOEGENOMEN.

Het aantal nieuwe opdrachten in H2-2015 lag hoger dan in de eerste helft van 2015. In H1-2016 is dat aantal opnieuw toegenomen. Orders die in H1-2016 zijn binnengekomen kunnen in de toekomst tot een transactie leiden maar dat hoeft niet. Niet ieder mandaat leidt in de praktijk tot een transactie. Het feit dat het aantal transacties in H1-2016 is afgenomen terwijl de opdrachtportefeuille is gegroeid impliceert dat de gemiddelde doorlooptijd van mandaat tot transactie in ieder geval ook is toegenomen.

- Bijna 70% van de overname advieskantoren geeft aan dat het aantal opdrachten in H1-2016 is toegenomen met méér dan 10%.
- 20% van de overname advieskantoren geeft zelfs te kennen dat het aantal opdrachten dat ze hebben ontvangen met meer dan 25% is gestegen.
- 1 op de 4 overname advieskantoren geeft aan dat het aantal opdrachten H1-2016 vergelijkbaar was met het aantal gekregen opdrachten in H2-2015.
- Slechts bij 9% van de overname advieskantoren is het aantal opdrachten in H1-2016 afgenomen.

Figuur 2 Aantal opdrachten in H1-2016 ten opzichte van H2-2015



III Multiples per branche

BETAALDE EBITDA MULTIPLES ZIJN IN H1-2016 OVER DE HELE LINIE VAN BRANCHES LICHT GESTEGEN.

In onze voorgaande onderzoeken hebben de overname advieskantoren de gemiddelde multiples per branche gedefinieerd. In dit onderzoek hebben wij hen gevraagd die multiples te corrigeren 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)

	H2-2105	Correctie	H1-2016
Gezondheidszorg & Farmacie	5,8	0,1	5,9
ICT & Internet	5,7	0,1	5,8
Groothandel*	4,35	1,25	5,6
Agri & Food	5,3	0,05	5,35
Industrie & Productie	5	0,05	5,05
Zakelijke dienstverlening	4,75	0,05	4,8
Media, Reclame & Communicatie	4,6	0	4,6
Horeca, Toerisme & Recreatie	3,95	0	3,95
Bouw & Installatietechniek	3,7	0,05	3,75
Detailhandel*	4,35	-0,65	3,7
Automotive, Transport & Logistiek	3,65	0	3,65

* De relatief grote correcties bij Groothandel en Detailhandel komen doordat deze twee branches voorheen gecombineerd werden uitgevraagd als 'Groot- en detailhandel'.

IV Vrouwen en bedrijfsovername

VROUWEN NEMEN ZELDEN EEN BEDRIJF OVER. WEL NEEMT HET AANTAL BEDRIJFSOVERNAMES DOOR EEN VROUW VOORZICHTIG TOE.

Het aantal vrouwen dat een bedrijfsovername doet is uiterst bescheiden ten opzichte van het aantal mannelijke overnemers. Slechts bij 6.6 % van alle bedrijfsovernames is een vrouw betrokken. Dat aantal is de afgelopen 10 jaar weliswaar met 10% toegenomen (was 6%), maar is nog steeds zeer beperkt. De verwachting is dat het aantal vrouwelijk overnemers wel gestaag blijft toenemen. De volgende 10% groei wordt naar verwachting al over 5 jaar bereikt. Zeker gezien het feit dat 35% van de MKB ondernemers in Nederland vrouw is (KvK, 2015).

We vroegen de overnameadviseurs naar de redenen waarom vrouwen minder interesse hebben om een bedrijf over te nemen dan mannen. Volgens 22% van de adviseurs is de voornaamste reden dat vrouwen meer risico-avers zijn. Gevolgd door het inzicht dat vrouwen realistischer zijn en hun kansen op succes niet overschatten. Gebrek aan financiële middelen is volgens de respondenten nauwelijks een reden waarom vrouwen minder vaak een bedrijf overnemen dan mannen. Hieronder staan alle antwoorden geordend.

Figuur 4 **Waarom vrouwen minder vaak een bedrijf overnemen dan mannen**

- 1 Vrouwen zijn meer risico avers, ze vinden de risico's te groot
- 2 Vrouwen zijn realistischer, ze overschatten hun kansen op succes niet
- 3 Vrouwen geloven meer in autonome groei
- 4 Vrouwen zijn minder ondernemend
- 5 De overnamemarkt is een mannenwereld, dat schrikt vrouwen af
- 6 Vrouwen zijn minder ambitieus
- 7 Vrouwen hebben gemiddeld minder financiële mogelijkheden

IV Vrouwen en bedrijfsovername

VROUWELIJKE ROLMODELLEN VORMEN EEN GOEDE STIMULANS VOOR ANDERE VROUWEN OM EEN BEDRIJFSOVERNAME TE OVERWEGEN.

Uiteraard is het ook interessant om inzicht te verwerven in mogelijkheden om vrouwelijke activiteit op de bedrijfsovernamemarkt te stimuleren. Daarom vroegen we de overnameadviseurs naar de mogelijkheden die zij hiertoe zien. Volgens maar liefst 62% van de adviseurs is de beste manier om die betrokkenheid te stimuleren: Meer inzet van vrouwelijke rolmodellen. Ook betere informatie en voorlichting wordt als belangrijk punt gezien. Hieronder staan de antwoorden geordend.

Figuur 5 **Maatregelen waardoor meer vrouwen bedrijfsovername gaan overwegen**

- 1 Meer inzet van vrouwelijke rolmodellen
- 2 Beter informatie en voorlichting
- 3 Beschikbaarheid van meer vrouwelijke overnameadviseurs
- 4 Specifieke opleidingen en trainingen

V Outlook H2-2016

DE VOORUITZICHTEN VOOR DE TWEEDE HELFT VAN 2016 ZIJN GEMATIGD POSITIEF

De outlook voor de MKB-overnamemarkt in Nederland is gebaseerd op veel factoren. We hebben de overname advieskantoren 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 H1-2016 hebben ze beoordeeld met een rapportcijfer. Het vergelijken van beide cijfers geeft een goed beeld van het vertrouwen in de markt.

Rapportcijfer H1-2016

Het gemiddeld gegeven rapportcijfer voor H1-2016 is een **6,9**

Rapportcijfer voor de komende 6 maanden

De verwachting voor H2-2016 is een **7,1**

Het sentiment is gematigd positief. Men is op dit moment tevreden over de overnamemarkt en verwacht voor de komende zes maanden een stabiele markt. Wel zijn de adviseurs iets negatiever geworden qua verwachtingen vergeleken met de uitkomsten van de Barometer van een jaar geleden.

- Ruim 60% van de overname advieskantoren verwacht dat de overnamemarkt in H2-2016 stabiel zal blijven.
- 21% van de overname advieskantoren verwacht dat de markt nog verder aan zal trekken.
- Toch denkt ook 16% dat de markt gaat verslechteren. In de resultaten van de Barometer van een jaar geleden was dat slechts 2%.

Figuur 6 **Verwachtingen overnamemarkt komende zes maanden**



VI Verantwoording

Ruim 75% van alle overnametransacties in Nederland vindt plaats in de MKB-markt (CBS microdata, 2014). Deze Brookz Overname Barometer werd gehouden onder 185 fusie & overname advieskantoren (+/- 750 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 bedrijven met 0,5 tot 25 miljoen euro omzet.

Aan deze vierde editie van de Brookz Overname Barometer werkten 90 van de in totaal 185 overname advieskantoren mee, een respons van 49%. 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:

- 90 vragenlijsten ingevuld door senior management van deelnemende advieskantoren
- Brookz transactiedatabase 2005 – 2014, (2015)
- CBS microdata uit het Algemeen Bedrijvenregister (ABR, 2014)
- KvK Jaaroverzicht ondernemend Nederland 2014/2015, hoofdstuk 5
- 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 direct met elkaar in contact. Brookz richt zich met name op bedrijven met een jaaromzet tussen de 0,5 - 30 miljoen euro en 5 - 200 medewerkers.

Brookz is cross-mediaal vertegenwoordigd. Wij zijn verantwoordelijk voor de online platformen Brookz.nl en Dealsuite.com. Daarnaast heeft Brookz een eigen magazine en organiseert Brookz jaarlijks meerdere landelijke events (samen ruim 800 deelnemers) waaronder de Nationale Overname Dag (13 oktober 2016) en het Fusie & Overname Jaarcongres (1 december 2016).