

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

Brookz
Overname
Barometer
H2-2016

februari 2017

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 193 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 leidt tot meer en betere deals.

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

Inhoud

I	Transacties	4
II	Opdrachtportefeuille	6
III	Multiples per sector	7
IV	Redenen voor bedrijfsverkoop	8
V	Outlook	10
VI	Verantwoording	11
VII	Over Brookz	12

I Transacties in H2-2016

MINDER TRANSACTIES IN HET TWEEDE HALF JAAR VAN 2016.

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

Figuur 1 **Transacties in H2-2016**

	Aantal	Daling t.o.v. H1 2016*
Aankooptransacties	230	-16%
Verkooptransacties	332	-2%

* Percentage is gecorrigeerd voor het verschil in aantal responses in beide perioden.

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 dat het aantal transacties in het tweede half jaar van 2016 (H2) licht is gedaald ten opzichte van het eerste half jaar van 2016 (H1-2016). In die voorgaande Barometer werd een daling van 10% vastgesteld. Doordat aan deze Barometer een grotere, afwijkende groep overname advieskantoren heeft deelgenomen zijn de resultaten niet een-op-een te vergelijken. Wel durven wij te stellen dat het aantal transacties opnieuw met circa 5% is gedaald.

Adviseurs werden minder vaak ingeschakeld voor buy-side advies

Uit voorgaande Barometer onderzoeken bleek al dat adviseurs vaker 'sell-side' adviseren. Het aantal begeleide verkooptransacties ligt regulier ruim 20% hoger dan het aantal begeleide aankooptransacties. Dat verschil is deze periode toegenomen. Dat komt omdat adviseurs het afgelopen half jaar minder vaak werden gevraagd om buy-side te adviseren. In het afgelopen half jaar waren advieskantoren circa 30% vaker sell-side betrokken bij een transactie dan buy-side.

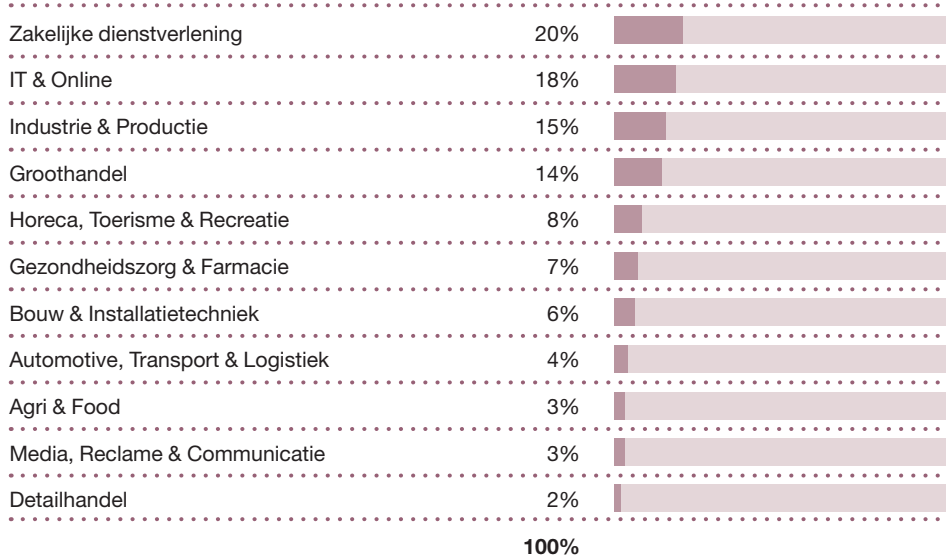
I Transacties in H2-2016

VOOR HET EERST MEER TRANSACTIES IN IT & ONLINE DAN IN INDUSTRIE & PRODUCTIE. WEINIG TRANSACTIES IN DE DETAILHANDEL.

De verdeling van de transacties in H2 over de sectoren staat toegelicht in figuur 2. De sector IT & Online nam met ruim 30% toe ten opzichte van H1-2016. Hiermee streeft IT & Online voor het eerst sinds de start van de Barometer onderzoeken de sector Industrie & Productie voorbij. In de Detailhandel werden opvallend minder transacties begeleid, daar nam het aantal transacties met ruim 50% af ten opzichte van het voorgaande halfjaar.

De rest van de verdeling over de sectoren wijkt weinig af van de verdeling in eerdere Barometer onderzoeken. Aangezien we de verdeling over sectoren al meermaals in dit periodieke onderzoek hebben geanalyseerd durven wij te stellen dat onderstaande verdeling representatief is voor de verdeling over de sectoren in het algemeen. Naarmate dit onderzoek vaker wordt gedaan kunnen we daar met nog meer zekerheid uitspraken over doen.

Figuur 2 Transacties in H2-2016 verdeeld over de sectoren



II Opdrachtportefeuille

HET AANTAL NIEUWE OPDRACHTEN IS IN H2-2016 TOEGENOMEN. DE LOOPTIJD VAN MANDAAT TOT TRANSACTIE IS OOK TOEGENOMEN.

Het aantal nieuwe opdrachten is in H2-2016 toegenomen ten opzichte van het eerste half jaar van 2016. Orders die in H2-2016 zijn binnengekomen kunnen tot een transactie zijn begeleid in H2-2016, maar het kan ook zijn dat ze in het eerste deel van 2017 tot een transactie komen. Uiteraard leidt niet ieder mandaat tot een transactie. Het feit dat het aantal transacties in H2-2016 is afgenomen terwijl de opdrachtenportefeuille is gegroeid impliceert dat de gemiddelde doorlooptijd van mandaat tot transactie ook is toegenomen.

- Bijna 50% van de overname advieskantoren geeft aan dat het aantal opdrachten in H2-2016 is toegenomen met méér dan 10%.
- 15% van de overname advieskantoren geeft zelfs te kennen dat het aantal opdrachten dat ze hebben ontvangen met meer dan 25% is gestegen.
- Slechts bij 5% van de overname advieskantoren is het aantal opdrachten in H2-2016 afgenomen.

Figuur 3 Aantal opdrachten in H2-2016 ten opzichte van H1-2016



III EBITDA multiples per sector

BETAALDE MULTIPLES ZIJN IN H2-2016 OVER DE HELE LINIE VAN SECTOREN LICHT GESTEGEN. ALLEEN DE MULTIPLE VOOR BEDRIJVEN IN DE DETAILHANDEL IS LICHT GEDAALD.

In onze voorgaande onderzoeken hebben de overname advieskantoren de gemiddelde multiples per sector gedefinieerd. In dit onderzoek hebben wij hen gevraagd die multiples te corrigeren door te verminderen dan wel te vermeerderen op basis van hun (herziene) inzichten. De resultaten staan in onderstaande figuur 4.

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

Figuur 4 Gemiddelde EBITDA multiple per sector (Enterprise Value)

	H1-2016	Correctie	H2-2016
Gezondheidszorg & Farmacie	5,9	0,05	5,95
IT & Online	5,8	0,1	5,9
Groothandel	5,6	0	5,6
Agri & Food	5,35	0,05	5,4
Industrie & Productie	5,05	0,05	5,1
Zakelijke dienstverlening	4,8	0,05	4,85
Media, Reclame & Communicatie	4,6	0	4,6
Horeca, Toerisme & Recreatie	3,95	0	3,95
Bouw & Installatietechniek	3,75	0,05	3,8
Detailhandel	3,7	-0,05	3,65
Automotive, Transport & Logistiek	3,65	0	3,65

IV Redenen voor bedrijfsverkoop

EEN OP DE DRIE BEDRIJFSVERKOPEN IS NIET GEPLAND. EEN ONVERWACHT BOD OF EEN CONFLICT TUSSEN AANDEELHOUDERS IS DAARVOOR VAAK DE REDEN.

In principe wil een ondernemer zijn/haar onderneming verkopen op een moment van eigen keuze. Volgens de overname advieskantoren wordt in 31% van de gevallen een onderneming echter verkocht terwijl dit niet was gepland. Veel voorkomende redenen daarvoor zijn onder andere: het ontvangen van een onverwacht bod, een conflict tussen aandeelhouders, ziekte of overlijden van de ondernemer en acute liquiditeitsproblemen. Daarentegen zijn de opkomst van een concurrent, verlies van een essentiële klant of leverancier en wijziging van wet/regelgeving nauwelijks redenen voor een ongeplande verkoop.

Figuur 5 Rangschikking van redenen voor niet geplande bedrijfsverkoop

Reden voor niet geplande verkoop	Percentage van de gevallen
Onverwacht ontvangen bod op de onderneming	32%
Conflict tussen aandeelhouders	21%
Overlijden, ziekte, burn-out ondernemer	17%
Liquiditeitsproblemen onderneming	11%
Onvoorziene privé situatie	7%
Verlies van een essentiële klant/ leverancier	4%
Overig	8%

IV Redenen voor bedrijfsverkoop

DE WENS OM TE CASHEN EN TE STOPPEN MET WERKEN BLIJKEN DE VOORNAAMSTE REDEN VOOR EEN GEPLANDE VERKOOP VAN EEN BEDRIJF.

Uiteraard is het ook interessant om inzicht te verwerven in de redenen voor een geplande verkoop. Volgens adviseurs is in 24% van deze gevallen de reden dat ondernemers wensen te cashen/ verzilveren. De daaropvolgend meest voorkomende reden is de wens om te stoppen met werken (21%). Soms hangen deze zaken uiteraard samen. Het ontbreken van een geschikte opvolger blijkt in 20% van de gevallen aanleiding voor een geplande verkoop. De behoefte om niet langer bloot gesteld te worden aan ondernemersrisico blijkt slechts in 4% van de gevallen reden om een verkoop te plannen.

Figuur 6 Rangschikking van redenen voor geplande bedrijfsverkoop

Reden voor geplande verkoop	Percentage van de gevallen
De wens om te cashen/ verzilveren	24%
De wens te stoppen met werken	21%
Ontbreken van een geschikte opvolger	20%
Behoeftte aan een nieuwe uitdaging	14%
Behoeftte aan een andere work/life balance	6%
Behoeftte niet langer risico te lopen	4%
Overig	11%

V Outlook

DE VOORUITZICHTEN VOOR DE EERSTE HELFT VAN 2017 ZIJN 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 H2-2016 hebben ze beoordeeld met een rapportcijfer. Het vergelijken van beide cijfers geeft een goed beeld van het vertrouwen in de markt.

Rapportcijfer H2-2016

Het gemiddeld gegeven rapportcijfer voor H2-2016 is een **7,4**

Rapportcijfer voor de komende 6 maanden

De verwachting voor H1-2017 is een **7,7**

Het sentiment is positief. Men is op dit moment tevreden over de overnamemarkt en verwacht voor de komende zes maanden een stabiele, licht stijgende markt. Het sentiment is ook positiever dan een half jaar geleden.

- 55% van de overname advieskantoren verwacht dat de overnamemarkt in H1-2017 stabiel zal blijven.
- 1 op de 3 overname advieskantoren verwacht dat de markt nog verder aan zal trekken.
- Toch denkt ook 12% dat de markt gaat verslechteren.

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). Deze Brookz Overname Barometer werd gehouden onder 193 fusie & overname advieskantoren (+/- 800 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 0,5 tot 25 miljoen euro omzet.

Aan deze vijfde editie van de Brookz Overname Barometer werkten 92 van de in totaal 193 overname advieskantoren mee, een respons van 48%. 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:

- 92 vragenlijsten ingevuld door senior management van deelnemende advieskantoren
- Brookz transactiedatabase 2005 – 2015, (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 1 - 25 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 grote events (samen ruim 800 deelnemers) waaronder de Nationale Overname Dag (20 april en 2 november 2017) en het Fusie & Overname Jaarcongres (6 december 2017).