

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

**Brookz**  
**Overname**  
**Barometer**  
**H2-2017**

februari 2018

# 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 216 overname advieskantoren, die tezamen verantwoordelijk zijn voor ruim 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 .....	7
III	Multiples per sector .....	8
IV	Overnames als onderdeel van strategie .....	9
V	Capaciteitsovernames .....	11
VI	Outlook .....	13
VII	Verantwoording .....	14
VIII	Over Brookz .....	15

# I Transacties in H2-2017

## AANZIENLIJK MEER TRANSACTIES IN HET TWEEDE HALF JAAR VAN 2017.

De overname advieskantoren die deelnamen aan dit onderzoek hebben in het tweede half jaar van 2017 het volgende aantal transacties afgerond:

*Figuur 1* **Transacties in H2-2017**

	Aantal	Stijging t.o.v. H1 2017*
Aankooptransacties	272	+13%
Verkooptransacties	378	+9%

*\* 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.

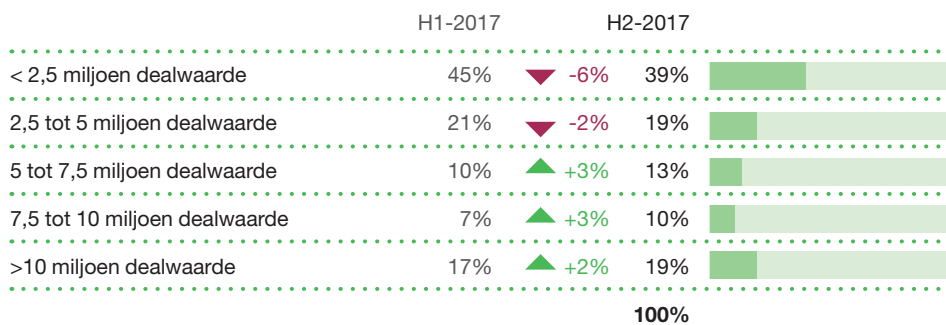
Op basis van de respons blijkt dat het aantal transacties in het tweede half jaar van 2017 (H2) flink is gestegen ten opzichte van het eerste half jaar van 2017 (H1-2017). In die voorgaande Barometer werd eveneens een stijging van 5% vastgesteld (ten opzichte van H2-2016). Doordat aan deze Barometer een afwijkende groep overname advieskantoren heeft deelgenomen zijn de resultaten niet een-op-een te vergelijken. Op basis van de respons stellen wij vast dat het aantal transacties in H2-2017 met 11% is gestegen. De overnamemarkt is flink op stoom.

# I Transacties in H2-2017

RUIM 60% VAN DE TRANSACTIES HEEFT EEN DEALWAARDE BOVEN DE 2,5 MILJOEN EURO.

De gemiddelde verkoopprijs van bedrijven is in het afgelopen half jaar gestegen. Ruim 60% van alle transacties in H2-2017 die begeleid werden door een adviseur had een dealwaarde boven de € 2,5 miljoen. Het aantal transacties in het segment 'meer dan € 5 miljoen dealwaarde' is met 8% toegenomen ten opzichte van het aantal transacties in het segment 'tot € 5 miljoen dealwaarde'. Ruim 40% van de transacties had een dealwaarde boven de € 5 miljoen. Een dealwaarde van meer dan €10 miljoen wordt in circa 20% van de gevallen overschreden.

Figuur 2 Transacties in H2-2017 verdeeld naar dealwaarde



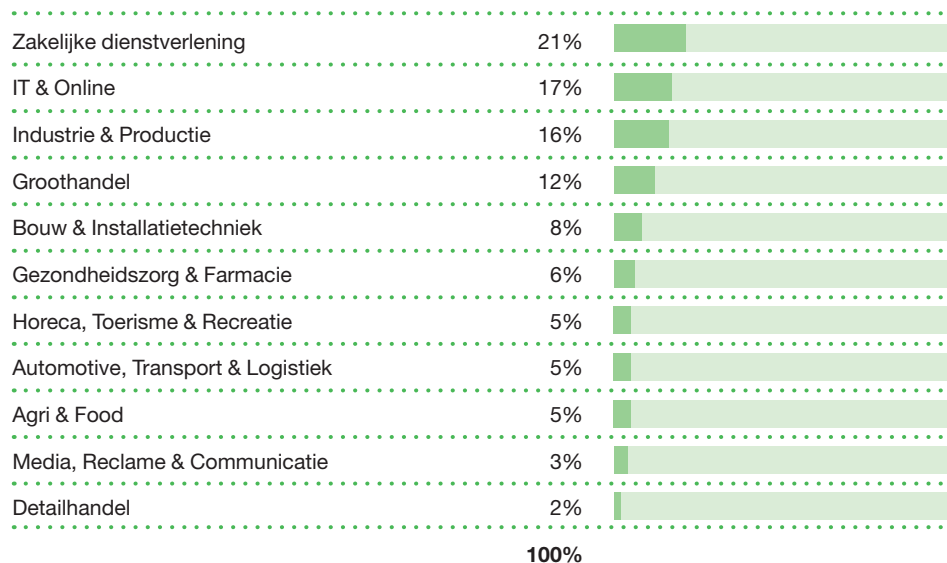
# I Transacties in H2-2017

## VRAAG NAAR BOUWBEDRIJVEN GROTER DAN AANBOD. MEER TRANSACTIES IN DE AUTOMOTIVE, TRANSPORT & LOGISTIEK.

De verdeling van de transacties in H2-2017 over de sectoren staat toegelicht in figuur 3. De sector Automotive, Transport & Logistiek steeg van 4% van alle transacties in H1-2017 naar 8% in H2-2017. De sector Zakelijke dienstverlening is wederom verantwoordelijk voor de meeste overnames. Dit percentage blijft stabiel; 21% van alle overnames voltrok zich in deze sector. Het percentage transacties in de bouw was in H1 van 2017 historisch hoog. In H2-2017 is die stijging weer geneutraliseerd. Op Brookz en Dealsuite wordt echter meer op deze zoektermen gezocht dan ooit (ruim 20% van alle zoekopdrachten). Het lijkt dus te maken te hebben met een gebrek aan verkopers in deze sector.

De rest van de verdeling over de sectoren wijkt weinig af van de verdeling in de 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 van transacties over de sectoren in het algemeen.

Figuur 3 Transacties in H2-2017 verdeeld over de sectoren



## II Opdrachtportefeuille

HET AANTAL NIEUWE OPDRACHTEN IS IN H2-2017 TOEGENOMEN. BIJ 1 OP DE 6 ADVIESKANTOREN ZELFS MET MEER DAN 25%.

Het aantal nieuwe opdrachten is in H2-2017 toegenomen ten opzichte van het eerste half jaar van 2017. Opdrachten die in H2-2017 zijn binnengekomen kunnen tot een transactie worden begeleid in H2-2017, maar het kan ook zijn dat ze in het eerste deel van 2018 tot een transactie komen.

- Ruim 50% van de overname advieskantoren geeft aan dat het aantal opdrachten in H2-2017 is toegenomen met méér dan 10%.
- Ruim 1 op de 6 van de overname advieskantoren geeft zelfs te kennen dat het aantal opdrachten dat ze hebben ontvangen met meer dan 25% is gestegen.
- Slechts 2% van de overname advieskantoren geeft aan dat het aantal opdrachten in H2-2017 is afgenomen.

*Figuur 4* Aantal opdrachten in H2-2017 ten opzichte van H1-2017



### III Multiples per sector

BETAALDE EBITDA MULTIPLES ZIJN IN H2-2017 OVER DE HELE LINIE GESTEGEN. BOUW & INSTALLATIETECHNIEK IS VOOR DE 2E KEER OP RIJ DE GROOTSTE STIJGER.

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 5.

De EBITDA multiple is in het afgelopen half jaar voor geen enkele sector gedaald. In H1-2017 was Bouw & Installatietechniek de sector met de hoogste EBITDA stijging. In H2-2017 steeg deze zowel absoluut als relatief gezien opnieuw het meest. Het passeerde daarmee de EBITDA multiple van Horeca, Toerisme & Recreatie, die ongewijzigd bleef. IT & Online voert wederom de ranglijst aan en is net als in H1-2017 de sector met gemiddeld de hoogste EBITDA multiple. De nummer twee en drie in de lijst, respectievelijk Gezondheidszorg & Farmacie en Groothandel bleven ongewijzigd.

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 5 Gemiddelde EBITDA multiple per sector (Enterprise Value)

	H1-2017	Correctie	H2-2017
IT & Online	6,05	0,05	6,1
Gezondheidszorg & Farmacie	6,0	0	6,0
Groothandel	5,65	0	5,65
Agri & Food	5,45	0,05	5,5
Industrie & Productie	5,2	0,05	5,25
Zakelijke dienstverlening	4,9	0,05	4,95
Media, Reclame & Communicatie	4,65	0	4,65
Bouw & Installatietechniek	3,95	0,1	4,05
Horeca, Toerisme & Recreatie	4,0	0	4,0
Automotive, Transport & Logistiek	3,7	0,05	3,75
Detailhandel	3,65	0	3,65

De te hanteren multiple is sterk afhankelijk van de sector.

De gemiddeld gehanteerde EBITDA multiple voor het Nederlandse MKB is:

4,9



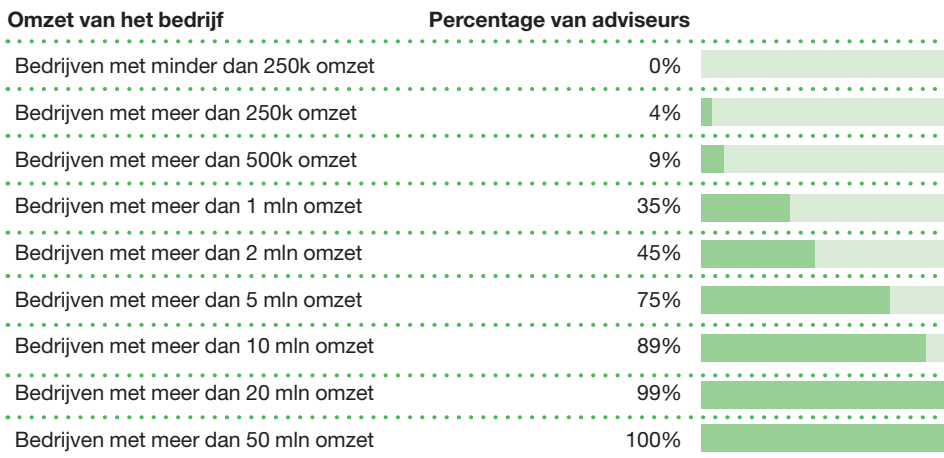
## IV Overnamestrategie

### HET BELANG VAN HET HEBBEN VAN EEN OVERNAMESTRATEGIE NEEMT TOE NAARMATE EEN ONDERNEMING MEER OMZET HEEFT.

Bij nagenoeg alle grote bedrijven maakt M&A deel uit van hun bedrijfsstrategie. Zij hebben eigen M&A teams met medewerkers die zich bezighouden met het uitvoeren van de 'overnamestrategie' van het bedrijf. Van een overnamestrategie is sprake wanneer een bedrijf visie heeft ontwikkeld ten aanzien van het doen van overnames. Gaan ze dat wel of niet doen in de komende jaren en op welk soort bedrijven gaan zij zich richten? Grote bedrijven willen ieder jaar acquisities doen; Kleinere bedrijven kunnen ook als strategie hebben dit jaar geen overnames te willen doen. Bedrijven die bewust de keuze maken geen acquisities te willen doen hebben dus wél een 'overnamestrategie'. Voor de bakker op de hoek is het hebben van een 'overnamestrategie' wellicht wat ver gezocht. Wij vroegen de overnameadvieskantoren vanaf welke omvang een bedrijf een overnamestrategie zou moeten hebben.

55% van de adviseurs vindt dat het voor bedrijven met minder dan € 2 miljoen euro omzet niet noodzakelijk is een overnamestrategie te hebben. 75% van de adviseurs vindt dat bedrijven met meer dan € 5 miljoen omzet wel een overnamestrategie moeten hebben. Alle adviseurs zijn het erover eens dat bedrijven met meer dan € 50 miljoen omzet altijd een overnamestrategie moeten hebben.

Figuur 6 Vanaf welke omvang moet een bedrijf een overnamestrategie hebben?



## IV Overnamestrategie

VAN DE BEDRIJVEN DIE EEN OVERNAME-STRATEGIE ZOULDEN MOETEN HEBBEN HEEFT SLECHTS 25% DAADWERKELIJK EEN OVERNAMESTRATEGIE.

Wij vroegen de adviseurs vervolgens hoeveel procent van de Nederlandse bedrijven die volgens hen een 'overnamestrategie' zou moeten hebben, deze in de praktijk ook daadwerkelijk heeft. Van de bedrijven die volgens de adviseurs een overnamestrategie zouden moeten hebben heeft in de praktijk slechts 25% daadwerkelijk een overnamestrategie.

Van de bedrijven die een overnamestrategie hebben valt die strategie in 40% van de gevallen te classificeren als een 'buy and build strategie'. Men spreekt van een 'buy and build' strategie wanneer een bedrijf, vanuit een strategische visie, regelmatig en doelgericht andere bedrijven koopt. Het doel van deze strategie is een bedrijf snel te laten groeien. Van alle bedrijven die een overnamestrategie zouden moeten hebben hanteert slechts 1 op de 10 een 'buy and build' strategie.

## V Capaciteitsovernames

BIJ 34% VAN DE TRANSACTIES IN 2017 WAS SPRAKE VAN EEN CAPACITEITSOVERNAME. SECTOREN MET DE MEESTE CAPACITEITSOVERNAMES ZIJN IT & ONLINE, BOUW & INSTALLATIETECHNIEK EN INDUSTRIE & PRODUCTIE.

Er zijn diverse redenen om een bedrijf over te nemen. Voorkomende redenen zijn het verwerven van (een combinatie van): 1) Klanten, 2) Intellectual property, 3) Natuurlijke bronnen/ grondstoffen, 4) Geografische positie, 5) Productiemiddelen, 6) Medewerkers.

Nu er sprake is van een hoogconjunctuur neemt het aantal gevallen toe waarbij resources in de vorm van medewerkers en productiemiddelen gekocht worden vanwege gewenste capaciteitsuitbreiding. Dit noemen we ook wel een 'capaciteitsovername'. Van alle transacties uit 2017 is 34% aan te merken als een capaciteitsovername.

In de tabel hieronder zijn de sectoren gerangschikt naar het aantal capaciteitsovernames. Sectoren met de meeste capaciteitsovernames zijn 1) IT & Online, 2) Bouw & Installatietechniek en 3) Industrie & Productie. Daarentegen zijn capaciteitsovernames ongebruikelijk in de Media, Reclame & Communicatie en de sector Detailhandel.

*Figuur 7* Ranking van sectoren inzake capaciteitsovernames

Sector	Ranking
IT & Online	1
Bouw & Installatietechniek	2
Industrie & Productie	3
Zakelijke dienstverlening	4
Automotive, Transport & Logistiek	5
Gezondheidszorg & Farmacie	6
Groothandel	7
Horeca, Toerisme & Recreatie	8
Agri & Food	9
Media, Reclame & Communicatie	10
Detailhandel	11

# V Capaciteitsovernames

## HET AANTAL CAPACITEITSOVERNAMES NEEMT TOE IN 2018.

76% van de adviseurs verwacht dat het aantal capaciteitsovernames het komende kalenderjaar verder zal toenemen. Bijna geen enkele adviseur denkt dat het aantal capaciteitsovernames zal afnemen.

*Figuur 8* **Verwachtingen betreffende het aantal capaciteitsovernames komende jaar**



## VI Outlook

### DE VOORUITZICHTEN VOOR DE EERSTE HELFT VAN 2018 ZIJN ZEER 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 de periode H2-2017 hebben ze beoordeeld met een rapportcijfer. Het vergelijken van beide cijfers geeft een goed beeld van het vertrouwen in de markt.

#### Rapportcijfer H2-2017

Het gemiddeld gegeven rapportcijfer voor H2-2017 is een **7,8**

#### Rapportcijfer voor de komende 6 maanden

De verwachting voor H1-2018 is een **8,0**

Zowel de huidige markt als het sentiment zijn zeer positief. Nog niet eerder werden de verwachtingen van de markt voor het komende half jaar door de adviseurs een 8,0 beoordeeld. Men is op dit moment al zeer tevreden over de overnamemarkt. Voor de komende zes maanden wordt een stabiele, zelfs nog licht stijgende markt verwacht.

- 2 van de 3 overname advieskantoren verwacht dat de overnamemarkt in H1-2018 stabiel zal blijven.
- 23% van de overname advieskantoren verwacht dat de markt nog verder aan zal trekken.
- 12% van de overname advieskantoren denkt dat de markt gaat verslechteren.

*Figuur 9* Verwachtingen overnamemarkt komende zes maanden



## VII Verantwoording

Ruim 75% van alle overnametransacties in Nederland vindt plaats in de MKB-markt (CBS microdata, 2014). Deze Brookz Overname Barometer werd gehouden onder 216 fusie & overname advieskantoren (+/- 900 overnameadviseurs). Uitgedrukt in het aantal begeleide transacties vertegenwoordigen deze kantoren ruim 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 zesde editie van de Brookz Overname Barometer werkten 92 van de in totaal 216 overname advieskantoren mee, een respons van 43%. 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).

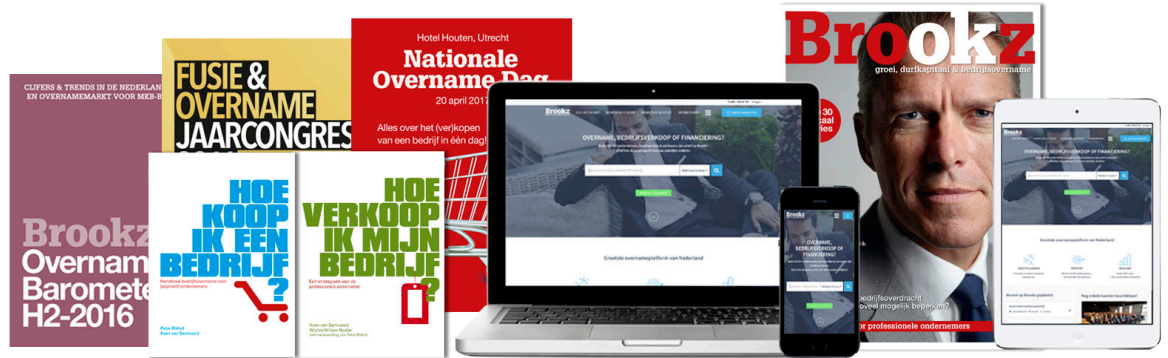
De onderzoeksopzet is op aanvraag beschikbaar. Gehanteerde bronnen:

- 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](mailto:floyd@brookz.nl)

## VIII Over Brookz



Brookz is met 20.000 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 jaarmzet tussen de 0,5 - 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 (voorjaarseditie 19 april 2018 en najaarseditie 1 november 2018) en het Fusie & Overname Jaarcongres (6 december 2018).