

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

Brookz
Overname
Barometer
H2-2019

februari 2020

Voorwoord

Dit is de Brookz 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 262 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	Motieven verkopende ondernemers	10
V	Dealbreakers	11
VI	Outlook	12
VII	Verantwoording	13
VIII	Over Brookz.....	14

I Transacties in H2-2019

HET AANTAL DOOR ADVISEURS BEGELEIDE AANKOOP- EN VERKOOPTRANSACTIES IS IN H2-2019 STERK TOEGENOMEN.

De overname advieskantoren die deelnamen aan dit onderzoek hebben in het tweede half jaar van 2019 het volgende aantal transacties afgerond:

Figuur 1 **Transacties in H2-2019**

	Aantal	Stijging/daling t.o.v. H1-2019*
Aankooptransacties	365	+24%
Verkooptransacties	598	+35%

** 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.

In het tweede half jaar van 2019 (H2-2019) is het aantal begeleide transacties over de gehele linie gestegen. Waar in het vorige Overname Barometer onderzoek (H1-2019) een daling van 5% van het aantal aankooptransacties werd gerapporteerd ten opzichte van een half jaar eerder (H2-2018) bleek in H2-2019 het aantal begeleide aankooptransacties gestegen met 24% ten opzichte van het eerste half jaar van 2019. Er werden door de respondenten in het tweede half jaar 365 aankooptransacties begeleid door de respondenten.

Aan de verkoopzijde is het aantal transacties in H2-2019 met 35% gestegen ten opzichte van het eerste half jaar van 2019. Het aantal door een advieskantoor begeleide verkooptransacties is fors gestegen naar een gerapporteerd aantal van 598 transacties.

Uit het huidige Overname Barometer onderzoek is te concluderen dat zowel kopende als verkopende ondernemers in het afgelopen half jaar vaker een overname adviseur hebben ingeschakeld om het aankoop- of verkooptraject te begeleiden. In contrast met circulerende berichten over een afkoelende overnamemarkt blijkt het aantal transacties in de Nederlandse MKB markt in H2-2019 juist sterk te zijn toegenomen in vergelijking met de eerste helft van 2019.

I Transacties in H2-2019

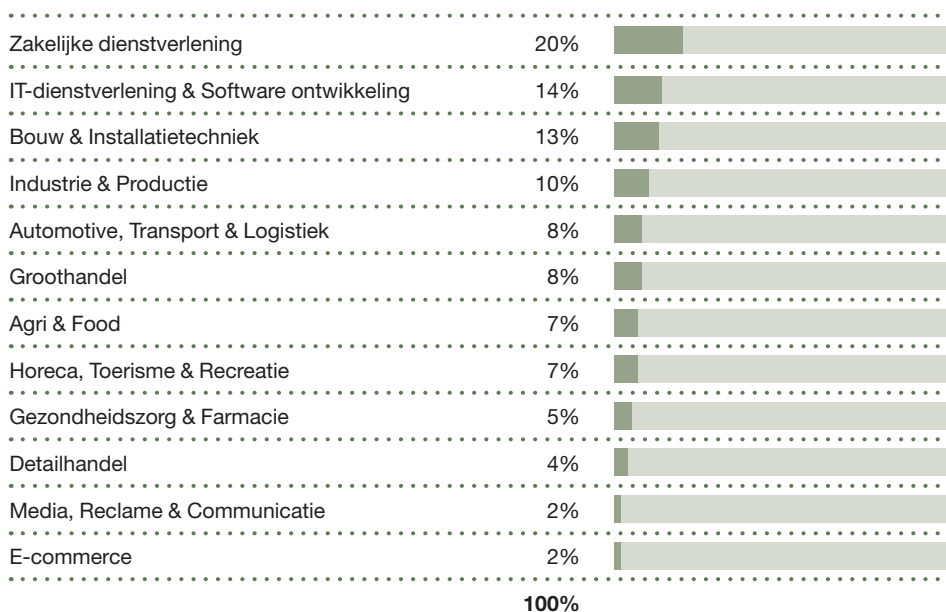
RELATIEF MINDER TRANSACTIES IN DE SECTOR ZAKELIJKE DIENSTVERLENING. MEER TRANSACTIES IN DE SECTOR AGRI & FOOD.

De verdeling van de transacties in H2-2019 over de sectoren is toegelicht in Figuur 2. In de sector Zakelijke dienstverlening vonden in het afgelopen half jaar, net als in de voorgaande onderzoeken, de meeste overnames plaats. Het aandeel van het aantal transacties in de zakelijke dienstverlening ten opzichte van het totaal aantal transacties is echter met 6% gedaald in vergelijking met H1-2019. Verder valt op dat het aandeel van de transacties in de sector Agri & Food relatief sterk is gestegen van 4% naar 7% van het totaal aantal begeleide transacties.

Voor het eerst in de Overname Barometer onderzoeken is de sector IT, Online & E-commerce opgesplitst in 'IT-dienstverlening & Software ontwikkeling' en 'E-commerce'. Het overgrote deel van de begeleide transacties kunnen worden ingedeeld in de categorie 'IT-dienstverlening & Software ontwikkeling' (14% van het totaal aantal transacties). Slechts 2% van de transacties betrof 'E-commerce' bedrijven. E-commerce bedrijven worden dus (nog) niet vaak verkocht en/of er wordt niet vaak een adviseur ingehuurd om de verkoop te begeleiden.

De overige verdeling van de transacties over de sectoren wijkt nauwelijks af van de verdelingen in de eerdere Barometer onderzoeken. Aangezien we de verdeling over de 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 2 Transacties in H2-2019 verdeeld over de sectoren



I Transacties in H2-2019

RUIM 50% VAN DE TRANSACTIES HEEFT EEN DEALWAARDE VAN BOVEN DE 2,5 MILJOEN EURO. GEMIDDELDE DEALWAARE OVER DE HELE LINIE GEDAALD.

Ruim 50% van de transacties die begeleid werden door een adviseur had een dealwaarde van boven de € 2,5 miljoen. Dit was twee jaar geleden (H2-2017) nog 60% van alle transacties. Het aantal transacties in het segment ‘meer dan € 5 miljoen dealwaarde’ betreft 35% en is met 7% afgenomen ten opzichte van de Overname Barometer in H2-2017. Ruim 1 op de 4 begeleide transacties had een dealwaarde boven de € 7,5 miljoen. Een dealwaarde van meer dan €10 miljoen werd in 17% van de gevallen overschreden.

Over de hele linie kan worden geconcludeerd dat de gemiddelde dealwaarde van de begeleide transacties door advieskantoren gedaald is ten opzichte van het laatste meetmoment (H2-2017).

Er worden in verhouding minder grote bedrijven verkocht. Het absolute aantal gerapporteerde transacties in het segment vanaf 5 miljoen dealwaarde is echter vergelijkbaar met 2 jaar geleden.

Er worden dus met name méér kleine bedrijven verkocht. Dit is in lijn met het feit dat het aantal transacties in absolute zin is gestegen (zie Figuur 1, pagina 4).

Figuur 3 Transacties in H2-2019 verdeeld over de sectoren

	H2-2017		H2-2019
>10 miljoen dealwaarde	19%	↓ 2%	17%
7,5 tot 10 miljoen dealwaarde	10%	↓ 1%	9%
5 tot 7,5 miljoen dealwaarde	13%	↓ 4%	9%
2,5 tot 5 miljoen dealwaarde	19%	↓ 2%	17%
< 2,5 miljoen dealwaarde	39%	↑ 9%	48%

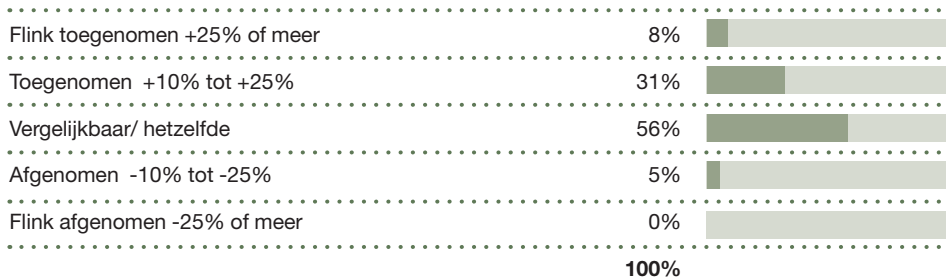
II Opdrachtportefeuille

HET AANTAL NIEUWE OPDRACHTEN IN H2-2019 IS BIJ MEER DAN DE HELFT VAN DE ADVIESKANTOREN VERGEELJKBAAR MET HET HALVE JAAR ERVOOR.

Van de advieskantoren geeft 39% aan dat het aantal nieuwe opdrachten in H2-2019 is toegenomen ten opzichte van het eerste half jaar van 2019. De resultaten staan in de onderstaande Figuur 4 nader toegelicht. Het betreft opdrachten die in H2-2019 zijn binnengekomen en die tot een transactie zijn begeleid in 2019, maar het kan ook zijn dat ze pas dit jaar tot een transactie zullen leiden of afgebroken worden.

- 8% van de overname advieskantoren geeft aan dat de opdrachtenportefeuille flink is toegenomen (met 25% of meer).
- Meer dan de helft van de overname advieskantoren geeft aan dat het aantal opdrachten in H2-2019 vergelijkbaar is met H1-2019.
- Slechts 5% van de advieskantoren gaf aan dat het aantal nieuwe opdrachten is afgenomen in H2-2019. Zij rapporteerden een afname variërend van 10% tot 25%. Geen van de advieskantoren rapporteerde een afname van meer dan 25%.

Figuur 4 Aantal opdrachten in H2-2019 ten opzichte van H1-2019



III Multiples per sector

BETAALDE EBITDA MULTIPLE VOOR BEDRIJVEN IN IT-DIENSTVERLENING & SOFTWARE ONTWIKKELING HET HOOGST. DE MULTIPLE VAN DE SECTOR DETAILHANDEL DAALT WEDEROM.

In onze voorgaande onderzoeken hebben de overname advieskantoren de gemiddelde multiples per sector gedefinieerd; de gemiddelde EBITDA multiple die wordt betaald voor een onderneming in een specifieke sector. 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 weergegeven op de volgende pagina in Figuur 5.

In de huidige Overname Barometer is de EBITDA multiple van de sector IT, Online & E-commerce gesplitst uitgevraagd in een multiple voor bedrijven in de 'IT-dienstverlening & Software ontwikkeling' en bedrijven in de 'E-commerce'. De gemiddelde betaalde prijs voor IT, Online & E-commerce bedrijven was in het eerste half jaar van 2019 een multiple van 6,2* EBITDA (H1-2019). Voor bedrijven in de sector IT-dienstverlening & Software ontwikkeling werd in H2-2019 een gemiddelde EBITDA multiple van 6,4 betaald. Voor E-commerce bedrijven was deze multiple 5,2. De gemiddelde EBITDA multiple van de sector afbakening "IT, Online & E-commerce" werd dus gedrukt door de gemiddeld lagere EBITDA multiple voor E-commerce bedrijven. Dat de multiple van E-commerce bedrijven een relatief klein effect had is te verklaren door het relatief lage aandeel van E-commerce transacties in de totale markt. Slechts 2% van het totaal aantal begeleide transacties betreft E-commerce bedrijven (zie Figuur 2, pagina 5).

De gemiddeld betaalde EBITDA multiple voor ondernemingen in de sector Agri & Food stijgt met 0,05 naar een gemiddelde betaalde multiple van 5,65 ten opzichte van de multiple in H1-2019. De enige andere mutatie betreft de multiple van de sector Detailhandel, die uitkomt op 3,5. Een daling van 0,05 ten opzichte van een half jaar eerder. De gemiddeld betaalde EBITDA multiple voor de detailhandel is in een tijdsbestek van 4 jaar met 0,2 gedaald (tussen H1-2016 t/m H2-2019).

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

III Multiples per sector

Figuur 5 Gemiddelde EBITDA multiple per sector (Enterprise Value)

	H1-2019	Correctie	H2-2019
IT-dienstverlening & Software ontwikkeling	-	-	6,4
Gezondheidszorg & Farmacie	6,05	0	6,05
Groothandel	5,65	0	5,65
Agri & Food	5,6	0,05	5,65
Industrie & Productie	5,4	0	5,4
E-commerce	-	-	5,2
Zakelijke dienstverlening	5,05	0	5,05
Media, Reclame & Communicatie	4,65	0	4,65
Bouw & Installatietechniek	4,15	0	4,15
Horeca, Toerisme & Recreatie	4,0	0	4,0
Automotive, Transport & Logistiek	3,85	0	3,85
Detailhandel	3,55	-0,05	3,5

De te hanteren multiple is sterk afhankelijk van de sector.

De gemiddeld gehanteerde EBITDA multiple voor het Nederlandse MKB is:

4,95

IV Motieven verkopende ondernemers

LEEFTIJD IS DE MEEST VOORKOMENDE REDEN VOOR HET VERKOPEN VAN EEN ONDERNEMING. DE GEMIDDELDE LEEFTIJD VAN EEN VERKOPENDE ONDERNEMER (55 JAAR) DAALT NOG STEEDS.

We vroegen de overname advieskantoren naar de belangrijkste redenen waarom ondernemers hun bedrijf verkopen. De volgende redenen zijn tezamen op 100% gesteld en zichtbaar in Figuur 6:

Figuur 6 Redenen voor verkoop van de onderneming



Leeftijd en gebrek aan opvolging (binnen de familie of binnen het bedrijf) blijkt dus de meest voorkomende reden te zijn (35%) om een bedrijf te verkopen.

In lijn met bevindingen uit een eerder Overname Barometer onderzoek (Q2-2015) blijkt dat de gemiddelde leeftijd van verkopende ondernemers nog steeds daalt. In de afgelopen tien jaar (2010 – 2020) is de gemiddelde leeftijd van een verkopende ondernemer gedaald van 59 naar 55 jaar.

Figuur 7 Leeftijd waarop ondernemers hun bedrijf verkopen

	2010	2020
Modus leeftijd	60	55
Gemiddelde leeftijd	59	55

V Dealbreakers

DE MEESTE VOORKOMENDE DEALBREAKER IS EEN TE LAAG BOD VAN DE KOPENDE PARTIJ. OOK BLIJKT EEN ADVISEUR REGELMATIG SPELBREKER TE ZIJN.

In deze Overname Barometer werden de overname advieskantoren ook gevraagd wat de meest voorkomende redenen (dealbreakers) zijn waardoor een verkoopproces afketst. De dealbreakers zijn gecategoriseerd volgens het gezamenlijke onderzoek 'Dealmakers of dealbreakers' van het lectoraat Financieel-Economische advisering van de HU en Brookz (Teeffelen, van & Plettenberg, 2015). De uitkomsten van deze Overname Barometer betreffende H2-2019 staan hieronder in figuur 8.

Figuur 8 Redenen voor afketsen bedrijfsovername



In lijn met het eerder uitgevoerde onderzoek naar dealbreakers is de meest voorkomende reden voor het afketsen van een bedrijfsovername dat 'de kopende partij een te laag bod deed' (Teeffelen, van & Plettenberg, 2015).

De tweede meest voorkomende reden voor het afketsen van een overname, is 'een gebrek aan vertrouwen tussen de kopende en verkopende partij'. Daarnaast komt het regelmatig voor dat de adviseur van de tegenpartij te hoge verwachtingen creëert. Opgeteld met redenen als: 'Adviseurs van de koper en de verkoper kwamen er onderling niet uit' en 'Adviseur van de tegenpartij had onvoldoende kennis' is te concluderen dat adviseurs in ieder geval in meer dan een kwart van de gevallen de voornaamste spelbrekers zijn bij een bedrijfsovername.

VI Outlook

DE VOORUITZICHTEN VOOR HET EERSTE HALF JAAR BLIJVEN GEMATIGD POSITIEF. DE VERWACHTING IS DAT DE MARKT STABIEL BLIJFT.

De outlook voor de MKB-overnamemarkt in Nederland is gebaseerd op veel factoren. We hebben de overname advieskantoren gevraagd hun verwachtingen voor H1-2020 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 het verkrijgen van financiering en de macro economische ontwikkelingen. Tevens is de overname advieskantoren gevraagd naar het rapportcijfer over het afgelopen half jaar (H2-2019). Het vergelijken van beide cijfers geeft een reëel beeld van het vertrouwen van de adviseurs in de markt.

Rapportcijfer H2-2019

Het gemiddeld gegeven rapportcijfer voor H2-2019 is een **7,7**

Rapportcijfer voor de komende 6 maanden

De verwachting voor H1-2020 is een **7,5**

Het sentiment is neutraal. Men is op dit moment tevreden over de overnamemarkt en verwacht voor de komende zes maanden een stabiele overnamemarkt. Aangezien zowel het aantal transacties als de verkoopprijzen de afgelopen jaren sterk zijn gestegen valt dit te interpreteren als: 'Stabiel op een hoog niveau'.

- 15% van de overname advieskantoren verwachten dat de overnamemarkt in H1-2020 verder aan zal trekken.
- 66% van de overname advieskantoren verwacht dat de markt stabiel zal blijven. Dit percentage is lager dan de vorige onderzoeken, adviseurs het in sterkere mate oneens over wat de nabije toekomst van de overnamemarkt zal brengen.
- 2 op de 10 adviseurs verwacht dat de markt gaat verslechteren.

Figuur 9 Verwachting overnamemarkt komende zes maanden



VII Verantwoording

Ruim 75% van alle overnametransacties in Nederland vindt plaats in de MKB-markt (CBS microdata, 2017). Deze Brookz Overname Barometer werd gehouden onder 262 fusie & overname advieskantoren (+/- 1.100 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 30 miljoen euro omzet.

Aan deze elfde editie van de Brookz Overname Barometer werkten 101 van de in totaal 262 overname advieskantoren mee, een respons van 39%. 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:

- 101 vragenlijsten ingevuld door het senior management van deelnemende advieskantoren.
- Brookz Overname Barometer onderzoeken Q1-2015 t/m H1-2019.
- Brookz transactiedatabase 2005 – 2019, (2019).
- CBS microdata uit het Algemeen Bedrijvenregister (ABR, 2017).
- Field, A. (2011). *Discovering Statistics SPSS*. Third edition, SAGE publications, London. 1-822.
- Teeffelen, van, L., Plettenberg, F. (2015). *Deal breakers or Deal makers?* Hogeschool Utrecht & Brookz.

Dit onderzoek werd uitgevoerd door Floyd Plettenberg en Stefan van Strien. 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

Directeur Brookz Research

T 020 303 8730

E floyd@brookz.nl

VIII Over Brookz



Brookz is met 35.000 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 - 30 miljoen euro en 5 - 200 medewerkers.

Brookz is cross-mediaal vertegenwoordigd: Online met het overnameplatform Brookz.nl. Daarnaast heeft Brookz een eigen magazine (Brookz 500) en organiseert Brookz jaarlijks meerdere landelijke events (samen ruim 1.000 deelnemers) waaronder de Nationale Overname Dag (16 april en 5 november 2020) en het Fusie & Overname Jaarcongres (3 december 2020).