

## Een op de drie bedrijfsverkopen niet gepland

Amsterdam, 21 februari 2017 – Ruim dertig procent van de bedrijfsverkopen in Nederland is niet gepland. Een onverwacht bod, een conflict tussen de aandeelhouders en ziekte of overlijden van de ondernemer zijn de meest voorkomende redenen.

Dit is een van de uitkomsten van de *Brookz Overname Barometer*, het periodieke onderzoek van overnameplatform *Brookz*, naar cijfers en trends in de overnamemarkt. Het onderzoek vond plaats onder 192 fusie- & overname-advieskantoren (ca. 800 adviseurs) die samen meer dan 90 procent van de MKB-overnamemarkt vertegenwoordigen (bedrijven met een omzet tussen de 0,5 en 25 miljoen euro).

### Op stel en sprong

Uit verschillende onderzoeken is bekend dat een geplande bedrijfsverkoop substantieel meer oplevert dan een niet geplande verkoop. Ondanks dit gegeven blijkt dat een op de drie bedrijfsverkopen niet is gepland, waarbij het bedrijf vaak 'op stel en sprong' wordt verkocht. In de meeste gevallen gaat het om een onverwacht bod (32%), maar vaak liggen er ook negatieve oorzaken aan de verkoop ten grondslag zoals een conflict tussen de aandeelhouders (21%), ziekte of overlijden van de ondernemer (17%) of acute liquiditeitsproblemen (11%). Het gaat in deze gevallen om een bedrijfsverkoop die een ondernemer 'overkomt' en waar niet op is geanticipeerd met een doordacht exit-plan. Bij de redenen voor een geplande bedrijfsverkoop gaat het om de wens om te cashen (24%), de wens om te stoppen met werken (21%), het ontbreken van een geschikte opvolger (20%) en de behoefte aan een nieuwe uitdaging (14%).

### Niet gewenst

Volgens Floyd Plettenberg, partner bij Brookz en verantwoordelijk voor de Overname Barometer, is een niet geplande bedrijfsverkoop in principe altijd ongewenst: 'Negatieve aanleidingen als een aandeelhoudersconflict, ziekte of problemen in de privé-situatie zijn moeilijk te regisseren. Toch kun je daarover wel iets vast leggen in een aandeelhoudersovereenkomst. Maar ook bij een positieve aanleiding zoals een onverwacht aantrekkelijk bod, is het beter om van tevoren al te hebben nagedacht over een eventuele bedrijfsverkoop. We zien regelmatig dat een ondernemer te snel ingaat op zo'n bod. Dan wordt er een exclusief onderhandelingstraject opgestart, terwijl er wellicht nog wel interessantere kopers te vinden zijn.'

### Vooruitzichten

Hoewel er in de tweede 6 maanden van 2016 ca. 5% minder transacties zijn gerealiseerd dan in de zes maanden daarvoor, zijn de vooruitzichten voor 2017 overwegend positief. Een ruime meerderheid van de overnameadvieskantoren (55%) verwacht dat de MKB-overnamemarkt stabiel zal blijven. Een op de drie adviseurs verwacht zelfs dat de overnamemarkt de komende 6 maanden

verder zal aantrekken. Een minderheid van 12% verwacht dat de markt gaat verslechteren, 6 maanden geleden was dat nog 16 procent.

### **Rapportcijfer**

Uitgedrukt in een rapportcijfer geven de overnameadvieskantoren voor het overnameklimaat in de tweede helft van 2016 gemiddeld een 7.4. Voor het verwachte overnameklimaat in de komende 6 maanden geven de respondenten een gemiddeld rapportcijfer van 7,7.

-----EINDE PERSBERICHT -----

Meer informatie: Voor aanvullende informatie of het **volledige onderzoeksrapport** kunt u contact opnemen met Floyd Plettenberg MSc RC, projectleider Brookz Research, T 020 303 87 30 of E [floyd@brookz.nl](mailto:floyd@brookz.nl)

**Brookz** is met ruim 10.000 ondernemers, investeerders en overnameprofessionals het grootste overnameplatform van Nederland. In de afgelopen 10 jaar zijn ruim 1.800 bedrijven via Brookz verkocht. Daarnaast verzamelt Brookz Research systematisch data over cijfers en trends in de MKB-overnamemarkt (bedrijven met 1 - 25 miljoen euro omzet). Zie ook [www.brookz.nl](http://www.brookz.nl)