

Overnamemarkt stabiliseert op hoog niveau

Amsterdam, 5 september 2018 – **In het afgelopen half jaar is de vraag naar bedrijven onverminderd hoog gebleven. In alle sectoren is de vraag groter dan het aanbod. Gemiddeld zijn er voor een MKB-bedrijf dat in de etalage staat op dit moment 6 serieus geïnteresseerde koopkandidaten.**

Dit is één 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 265 fusie- & overname-advieskantoren (ca. 1.200 adviseurs) die samen meer dan 90% van de MKB-overnamemarkt vertegenwoordigen (bedrijven met een omzet tussen de 0,5 en 25 miljoen euro).

Meeste kopers voor IT & Online bedrijven

Voor IT & Online bedrijven staan de meeste kopers in de rij. Gemiddeld zijn er voor een IT & Online bedrijf dat in de verkoop staat minimaal 10 serieus geïnteresseerde koopkandidaten. Andere sectoren waar veel belangstelling voor is zijn Industrie & Productie (gemiddeld 8,1 koopkandidaten), Gezondheidszorg & Farmacie (gemiddeld 7,4 koopkandidaten) en Zakelijke dienstverlening (gemiddeld 6,7 koopkandidaten). Sectoren waar gemiddeld de minste belangstelling voor is zijn bedrijven in de sector Detailhandel (3,2 koopkandidaten), Horeca, Toerisme & Recreatie (4,6 koopkandidaten) en Automotieve, Transport & Logistiek (4,8 koopkandidaten).

Ultiem verkoopmoment

Het aantal transacties in het afgelopen half jaar was weliswaar het hoogste ooit maar is niet verder toegenomen ten opzichte van de periode ervoor. In de vorige Barometer werd nog een toename van 11% genoteerd ten opzichte van het halve jaar daarvoor; nu noteren is die toename nihil. De top lijkt dus bereikt. *Floyd Plettenberg*, partner bij Brookz en verantwoordelijk voor de Overname Barometer, analyseert: “Het aantal transacties is in het afgelopen halve jaar constant gebleven, maar de betaalde overnameprijzen zijn in die periode wederom toegenomen. Dit duidt op het langzaam ontstaan van schaarste in het aanbod. Het hoge aantal geïnteresseerden per bedrijf ondersteunt die stelling. Je zou vanuit marktperspectief kunnen spreken van een ultiem verkoopmoment.”

-----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

Brookz is met ruim 20.000 ondernemers, investeerders en overnameprofessionals het grootste overnameplatform van Nederland. In de afgelopen 11 jaar zijn ruim 2.500 bedrijven via Brookz verkocht. Daarnaast verzamelt Brookz Research systematisch data over cijfers en trends in de MKB-overnamemarkt (bedrijven met 0,5 - 25 miljoen euro omzet). Zie ook www.brookz.nl