

Overnameprijzen flink gestegen

Amsterdam, 14 februari 2019 – **In de afgelopen twee jaar zijn de verkoopprijzen van bedrijven flink gestegen. Met name bedrijven in de sectoren Bouw & Installatietechniek en IT & Online zijn met gemiddelde stijgingen tot wel 9 procent aanzienlijk duurder geworden.**

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).

Bouwbedrijven het meest gestegen

De grootste prijsstijging is de afgelopen twee jaar gemeten voor bedrijven in de sector Bouw & Installatietechniek. Een bouwbedrijf werd vanaf najaar 2016 gemiddeld 9,2% duurder, gevolgd door bedrijven in de sector IT & Online (+5,9%), Automotive, Transport & Logistiek (+5,5%) en Industrie & Productie (+4,9). De middenmoot wordt gevormd door bedrijven in de Zakelijke dienstverlening (+4,1%) en Agri & Food (3,7%). Detailhandel is de enig sector waar de afgelopen twee jaar bedrijven goedkoper zijn geworden (-1,4 procent).

IT & Online het duurst

De hoogste prijzen worden betaald voor bedrijven uit de sector IT & Online. Gemiddeld wordt in deze sector 6,25 keer de brutowinst voor een bedrijf betaald. Andere sectoren met hoge verkoopprijzen zijn Gezondheidszorg & Farmacie (6,05 keer de brutowinst) en Groothandel (5,65 keer de brutowinst). Ook in deze ranking staan bedrijven uit de sector Detailhandel onderaan met een gemiddelde prijs van 3,6 keer de brutowinst.

Aanbod droogt op

In het tweede half jaar van 2018 is het gemiddeld aantal transacties per advieskantoor met 7% gestegen ten opzichte van de eerste zes maanden van 2018. Opvallend is dat deze stijging bijna volledig wordt veroorzaakt door de toename van het aantal begeleide aankooptransacties. Volgens *Floyd Plettenberg*, partner bij Brookz en verantwoordelijk voor de Overname Barometer, is dat een logisch gevolg van de huidige marktsituatie. "Het is een verkopersmarkt: het aantal aangeboden bedrijven is beperkt. Voor een goed draaiend MKB-bedrijf staan soms wel twintig kopers in de rij. Bedrijven die willen groeien door overnames schakelen daarom steeds vaker een M&A-adviseur in om ze te helpen een geschikte overnamekandidaat te vinden en om gemakkelijker een voet tussen de deur te krijgen."

-----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 25.000 ondernemers, investeerders en overnameprofessionals het grootste overnameplatform van Nederland. In de afgelopen 11 jaar zijn ruim 3.800 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