

Duitse MKB-bedrijven bijna 20% duurder

Amsterdam, 19 september 2019 – **Voor een gemiddeld Duits MKB-bedrijf wordt 19,2% meer betaald dan voor een vergelijkbaar Nederlands MKB-bedrijf. Gemiddeld wordt in Duitsland een MKB-bedrijf voor 5,9 keer de brutowinst (EBITDA) verkocht, tegen 4,95 keer de brutowinst in Nederland.**

Dit is één van de uitkomsten van de Overname Barometer, het periodieke onderzoek van de overnameplatformen Brookz en Dealsuite naar cijfers en trends in de overnamemarkt. Het onderzoek werd gehouden onder 262 Nederlandse en 289 Duitse fusie & overname advieskantoren (ca. 1.700 adviseurs) die zich richten op bedrijven met een omzet tussen 0,5 en 30 miljoen euro.

Prijverschillen oplopend tot ruim 45%

Het grootste verschil in verkoopopbrengst wordt genoteerd in de sector Automotive, Transport & Logistiek. In Duitsland wordt in deze sector 5,7 keer de EBITDA betaald voor een onderneming tegen gemiddeld 3,85 keer de EBITDA in Nederland. De hoogste gemiddelde EBITDA multiple wordt zowel in Nederland als in Duitsland betaald voor bedrijven in de sector IT & Online. De betaalde multiple in deze sector bedraagt 8,0 in Duitsland en 6,25 in Nederland. De enige sector waarin in Duitsland gemiddeld een lagere EBITDA multiple wordt betaald dan in Nederland is de sector Groothandel. Voor een onderneming in deze sector geldt in Nederland een gemiddelde EBITDA multiple van 5,65 ten opzichte van 5,2 in Duitsland. Een verschil van 0,45 in het voordeel van Nederlandse groothandels.

Duitse kopers zijn bereid meer te betalen

Volgens *Floyd Plettenberg*, partner bij Brookz en verantwoordelijk voor de Overnamebarometer, is het om te beginnen een grote stap voorwaarts dat nu voor het eerst de multiples van Nederlandse én Duitse MKB bedrijven met elkaar vergeleken kunnen worden. Plettenberg: 'Het is de missie van de platformen Brookz en Dealsuite om transparantie en inzicht te creëren. Deze vergelijkende cijfers dragen daar zeker aan bij.' Het feit dat voor een gemiddeld Duits MKB-bedrijf bijna 20% meer wordt betaald dan voor een vergelijkbaar Nederlands MKB-bedrijf verraste Plettenberg niet: 'Duitsers hebben veel eisen, maar zijn ook bereid daarvoor te betalen. Gezien het grote prijsverschil is het voor Nederlandse ondernemers dus aantrekkelijk om open te staan voor Duitse kopers. Nu de markt steeds transparanter en toegankelijker wordt is dat ook mogelijk.'

Nederlandse overnamemarkt robuust

Over de hele linie van sectoren zijn in de afgelopen 6 maanden zowel het aantal transacties als de betaalde prijzen stabiel gebleven. Daarmee kan voor de Nederlandse overnamemarkt nog steeds gesproken worden van een robuust, hoog niveau van activiteiten en prijzen. De vooruitzichten voor de tweede helft van 2019 zijn nog steeds goed, maar iets minder positief dan een half jaar geleden: ruim 84% van de overnameadvies-kantoren (was 91%) verwacht

dat de MKB-overnamemarkt de komende 6 maanden stabiel zal blijven of verder aan zal trekken. Een minderheid van 16% verwacht dat de markt gaat verslechteren. Uitgedrukt in een rapportcijfer geven de overnameadvieskantoren een 7,4 voor het verwachte overnameklimaat in de tweede helft van 2019, tegen een 7,6 voor de eerste zes maanden van dit jaar.

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

Meer informatie: Voor aanvullende informatie of het volledige onderzoeksrapport kunt u contact opnemen met Floyd Plettenberg MSc RC, directeur 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 12 jaar zijn via Brookz ruim 3.600 bedrijven verkocht. Meer informatie www.brookz.nl

Dealsuite is het grootste Europese M&A platform voor dealmakers. Sinds 2015 zijn meer dan 1.100 M&A kantoren en private equity partijen in 42 landen op Dealsuite actief. Dealsuite is met name sterk vertegenwoordigd in Nederland, Duitsland, UK, Oostenrijk, Zwitserland en België. Meer informatie www.dealsuite.com