

Aantal verkochte MKB-bedrijven sterk gestegen

Amsterdam, 25 februari 2020 – In de tweede helft van 2019 is het aantal verkooptransacties in de MKB-overnamemarkt met 35% gestegen. Het prijsniveau bleef onveranderd hoog: gemiddeld wordt voor een MKB-bedrijf 4,95 keer de brutowinst betaald.

Dit zijn de belangrijkste uitkomsten van de *Overname Barometer*, het periodieke onderzoek van de overnameplatforms Brookz en Dealsuite naar cijfers en trends in de Nederlandse overnamemarkt. Het onderzoek vond plaats onder 262 Nederlandse fusie & overname advieskantoren die zich richten op bedrijven met een omzet tussen 0,5 en 30 miljoen euro.

Meer kleinere deals

In tegenstelling tot berichten over een wellicht afkoelende overnamemarkt is het aantal koop- en verkooptransacties in het Nederlandse MKB in de tweede helft van 2019 fors toegenomen ten opzichte van de eerste 6 maanden. Het aantal verkochte bedrijven nam met 35% toe. Gecorrigeerd voor het seizoens-effect – in de tweede helft van het jaar vinden er altijd meer transacties plaats – gaat het nog steeds om een substantiële stijging. Daarnaast valt op dat in vergelijking met twee jaar geleden (H2-2017) het aantal kleinere transacties (dealwaarde tot 5 miljoen euro) fors is toegenomen. Het prijsniveau bleef ook in de tweede helft van 2019 onveranderd hoog: gemiddeld werd voor een MKB-bedrijf 4,95 keer de brutowinst betaald.

Goede afspiegeling van de markt

Volgens *Floyd Plettenberg*, partner bij Brookz en Dealsuite, zijn de uitkomsten van de Overname Barometer een goede afspiegeling van de huidige marktsituatie. Plettenberg: 'Het aantal verkochte bedrijven neemt al vier jaar op rij gestaag toe. Relatief gezien steeg zowel het aantal verkochte bedrijven in het segment met een dealwaarde onder als boven de 5 miljoen euro. Maar absoluut gezien is met name het aantal transacties in het segment met een dealwaarde onder de 5 miljoen euro sterk gestegen. Er worden dus vooral méér kleine bedrijven worden verkocht.'

Adviseur als dealbreker

Daarnaast werd in deze versie van de Overname Barometer gevraagd naar wat de meest voorkomende redenen zijn waarom een verkooptransactie niet doorgaat. Als de twee belangrijkste redenen worden genoemd een 'te laag bod' (27%) en 'gebrek aan vertrouwen tussen koper en verkoper' (17%). Opvallend is dat bij meer dan een kwart van de afgeketste transacties de adviseur als dealbreker wordt genoemd. Bijvoorbeeld omdat een adviseur te hoge verwachtingen over de prijs heeft gecreëerd, onvoldoende kennis van zaken heeft of er niet uitkomt met de adviseur van de kopende partij.

Vooruitzichten

De vooruitzichten voor de eerste helft van 2020 zijn nog steeds goed, maar iets minder positief dan een half jaar geleden: ruim 81% van de overnameadvies-kantoren (was 84%) verwacht dat de MKB-overnamemarkt de komende 6 maanden stabiel zal blijven of verder aan zal trekken. Een minderheid van 19% verwacht dat de markt gaat verslechteren. Uitgedrukt in een rapportcijfer geven de overnameadvieskantoren een 7,5 voor het verwachte overnameklimaat in de eerste helft van 2020, tegen een 7,7 voor de tweede helft van vorig jaar.

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

Meer informatie: Voor aanvullende informatie of het volledige onderzoeksrapport kunt u contact opnemen met Floyd Plettenberg MSc RC, eindverantwoordelijke voor Brookz & Dealsuite Research, T 020 303 87 30 of E floyd@brookz.nl

Brookz is met ruim 30.000 ondernemers, investeerders en overnameprofessionals het grootste overnameplatform van Nederland. In de afgelopen 13 jaar zijn via Brookz ruim 4.000 bedrijven verkocht. Meer informatie www.brookz.nl

Dealsuite is het leidend Europees M&A platform voor overnameprofessionals. Sinds 2015 zijn meer dan 1.400 M&A kantoren en private equity partijen in 42 landen op Dealsuite actief, met name in Nederland, Duitsland, UK, Frankrijk, België, Oostenrijk en Zwitserland. Meer informatie www.dealsuite.com