



Is er wel een koper voor mijn bedrijf?



Feiten, cijfers & ervaringen met het plaatsen van een verkoopprofiel op

Brookz

Reacties gegarandeerd

In principe is ieder bedrijf te verkopen en zijn er meestal meerdere (serieuze) kopers die op een verkoopprofiel reageren. Brookz garandeert zelfs dat je minimaal 1 serieuze reactie krijgt, anders storten we je geld terug.

Om een beeld te krijgen van de effectiviteit van platform, werden er in 2020 via Brookz:

997 bedrijven te koop aangeboden

8,2 reacties per verkoopprofiel

50% werd binnen 6 maanden verkocht

75% werd binnen 12 maanden verkocht

Op de volgende pagina's hebben we een aantal feiten & cijfers over het plaatsen van een verkoopprofiel op Brookz op een rijtje gezet. Daarnaast laten we onze klanten aan het woord, een betere referentie is er niet.

Ik wens je veel succes met waarschijnlijk de grootste deal van je leven!

Ondernemende groet,



Peter J.M. Rikhof
Oprichter/directeur Brookz

27 redenen om je bedrijf te verkopen

‘Behoeftte aan een nieuwe uitdaging’ wordt vaak genoemd als reden voor een bedrijfsverkoop. Maar daarnaast hebben we de afgelopen jaren nog een groot aantal redenen gehoord waarom iemand zijn bedrijf te koop zet.

Geplande redenen bedrijfsverkoop

- 1** De wens te stoppen met werken of met pensioen te gaan
- 2** De wens om te cashen, het opgebouwde vermogen te verzilveren
- 3** Het ontbreken van een geschikte opvolger binnen de familie
- 4** De wens om te verhuizen of te emigreren
- 5** De eigenaar wil geen ondernemersrisico lopen
- 6** De behoefte aan een nieuw ondernemingsavontuur
- 7** Betere work/life balans
- 8** Zingeving, andere levensstijl

Min of meer geplande redenen

- 9** De kennis en persoonlijke vaardigheden van de eigenaar zijn niet meer voldoende om het bedrijf succesvol verder te leiden
- 10** De eigenaar mist het heilige vuur
- 11** De eigenaar heeft moeite met nieuwe wet- en regelgeving
- 12** Het bedrijf kan niet meer verder groeien
- 13** De eigenaar is meer manager dan ondernemer
- 14** De eigenaar heeft geen geld meer om te investeren

Niet geplande redenen

- 15** De eigenaar krijgt ongevraagd een mooi bod
- 16** Burn-out
- 17** De eigenaar heeft serieuze gezondheidsproblemen
- 18** Een echtscheiding van de levenspartner
- 19** Het bedrijf heeft liquiditeitsproblemen
- 20** Conflict met een zakenpartner
- 21** Conflict met (mede)aandeelhouders
- 22** Het verlies van een belangrijke klant of opdrachtgever
- 23** Een nieuwe (grote) concurrent
- 24** Ziekte of overlijden van de levenspartner of een ander gezinslid
- 25** Het vertrek van een belangrijke werknemer
- 26** Verlies van een belangrijke leverancier
- 27** De eigenaar komt te overlijden

Wat is mijn bedrijf waard?

Het is een van meest gestelde vragen die ons wordt gesteld. En ons antwoord is in eerste instantie altijd: wat een koper bereid is om er voor te betalen.

Daarnaast zijn er ook vele rekenmethodes om de indicatieve waarde van een bedrijf te berekenen. Een snelle en eenvoudige methode is de Multiple-methode oftewel: factor x Ebitda (brutowinst). Die factor wordt ook wel multiple genoemd.

Bij Brookz doen wij twee keer per jaar onderzoek naar de betaalde transactiepreizen voor bedrijven in 12 verschillende sectoren. Hieronder de multiples per sector voor de tweede helft van 2020

Gemiddelde Ebita-multiple per sector

	H1-2020	Correctie	H2-2020
IT-dienstverlening & Software ontwikkeling	6,45	+ 0,05	6,5
Gezondheidszorg & Farmacie	6,15	+ 0,1	6,25
Agri & Food	5,6	0	5,6
E-commerce	5,4	+ 0,15	5,55
Groothandel	5,5	0	5,5
Industrie & Productie	5,25	0	5,25
Zakelijke dienstverlening	4,9	0	4,9
Media, Reclame & Communicatie	4,45	- 0,05	4,4
Bouw & Installatietechniek	3,95	0	3,95
Automotive, Transport & Logistiek	3,6	0	3,6
Horeca, Toerisme & Recreatie	3,6	- 0,25	3,35
Detailhandel	3,25	- 0,2	3,05

Bron: Brookz Overname Barometer H2-2020

De gemiddelde EBITDA
multiple voor het
Nederlandse MKB is:

4,85

Wat onze klanten over ons zeggen

Wij kunnen het allemaal wel mooi vertellen maar lees hieronder zelf maar wat onze klanten over Brookz zeggen. Een betere referentie is er niet.



Robert de Boer, LeadToday

Robert de Boer reageerde op een verkoopprofiel op Brookz. Drie maanden later was de deal rond en had hij een klantenportfolio van een online marketingbureau overgenomen. 'Ik kreeg binnen een dag reactie van de aanbiedende partij.'



Linda Haest, Urbans and Indians

In korte tijd hebben we een aantal serieuze reacties gekregen. Hierdoor hebben we mijn webwinkel Urbans and Indians binnen 10 weken kunnen verkopen aan een uitstekende overnamekandidaat.



Bouke Haspels, Buro Andringa

Bouke Haspels plaatste zijn bureau in marketing en communicatie op Brookz, dat 23 reacties opleverde. Binnen drie maanden was de verkoop van zijn bedrijf rond. 'Zonder Brookz was ik nooit bij de koper uitgekomen.'



Boudewijn Trompert, StudentenMarketing

Boudewijn Trompert vond het tijd om StudentenMarketing te verkopen. Hij plaatste een verkoopprofiel op Brookz, dat 16 reacties opleverde. 'Als ondernemer kun je heel veel zelf kan doen om je bedrijf te verkopen.'



Jurgen Bosch, Prodes

Via Brookz heb ik binnen 3 maanden mijn bedrijf Prodes - Internet Partner in Deventer verkocht. Inmiddels ben ik in Miami bezig met het opzetten van een nieuw bedrijf.



Rene Mirck, The Retro Family

Via Brookz heb ik binnen 2 maanden meerdere geïnteresseerde partijen en uiteindelijk ook een zakelijke partner gevonden voor mijn bedrijf The Retro Family, het grootste retro webwarenhuis van Nederland.

Top 5 verkoopprofielen

In 2020 werden bijna 1.000 verkoopprofielen op Brookz geplaatst. Dit zijn de 5 profielen die de meeste reacties kregen

1	ICT dienstverlener in consultancy, infrastructuur en cloud diensten	53 reacties
	Omzet 5,35 mln euro Winst vertrouwelijk	
2	IT bedrijf met licenties	38 reacties
	Omzet 363.000 euro Winst 69.000 euro	
3	Productiebedrijf van LED-verlichtingsoplossingen	32 reacties
	Omzet 5 mln euro Winst 800.000 euro	
4	Groothandel medische apparatuur	32 reacties
	Omzet 1,2 mln euro Winst 300.000 euro	
5	Handelsbedrijf met retailconcept	26 reacties
	Omzet 600.00 euro Winst onbekend	

1 ICT dienstverlener in consultancy, infrastructuur en cloud diensten

53 reacties

Omzet 5,35 mln euro | Winst vertrouwelijk

Beschrijving

Te koop wordt aangeboden een ICT-dienstverlener welke landelijk actief is en gevestigd in Noordoost-Nederland. Het betreft een groeiende onderneming met zeer goede vooruitzichten.

Middensegment

De focus van de onderneming ligt op het middensegment: 50-500 werkplekken.

De activiteiten betreffen:

- ICT-infrastructuur.
- Business Consultancy.
- Ontwerp, implementatie en beheer.
- Managed Services en Cloud-diensten.

Kerncijfers

In 2019 werd een omzet gedraaid van € 5,35 miljoen en het bedrijf is goed renderend.

Bijzonderheden

De onderneming heeft een sterke reputatie en regionale positie. Tevens zijn er gerenommeerde klanten en de onderneming is een gewilde werkgever.

Mederwerkers

De onderneming beschikt over een 25-tal deskundige medewerkers met een gemiddelde leeftijd van 34 jaar.

Transactie

Voor de volgende fase van uitbouw en groei is 100% van de aandelen ter overname beschikbaar.

Meer informatie?

Meer informatie via de verkoopadviseur beschikbaar na plaatsing van een reactie onderaan het verkoopprofiel.

2 IT bedrijf met licenties

38 reacties

Omzet 363.000 euro | Winst 69.000 euro

Beschrijving

Het bedrijf is ontstaan vanuit het ontwikkelen van software. De laatste jaren is er voor gekozen om het bedrijf om te zetten naar een bedrijf dat software in licentie verkoopt aan partners en hiervoor de implementatie en het onderhoud regelt. Het is op dit moment gevestigd in het zuiden van Nederland, maar kan eenvoudig worden verplaatst. Het bedrijf levert wel de ondersteuning voor de implementatie op de locatie. Onderhoud en support zijn inbegrepen in de jaarlijkse licentiekosten. Gemiddeld nemen de bovenstaande werkzaamheden ca. 1 à 2 dagen per week in beslag.

Kerncijfers

De omzetprognose voor 2020 bedraagt € 363.000 met een verwachte EBITDA van € 69.000. De vraagprijs bedraagt, inclusief een goede inwerkperiode, € 175.000.

Producten

Er worden een tweetal hoofdproducten aangeboden. Deze producten worden middels partners verkocht aan de eindklanten. De partners worden bij de verkoop begeleid door de huidige eigenaar met ondersteuning van de technische medewerker. Naast deze 2 hoofdproducten worden nog een aantal kleinere producten aangeboden.

Profiel koper

De koper dient bij voorkeur affiniteit met de branche te hebben. Koper kan een strategische partij zijn, maar ook een MBI-kandidaat die op deze wijze een perfecte start kan maken en zich kan richten op het verder uitbouwen van de omzet en de bijbehorende organisatie. Om een soepele financiering mogelijk te maken, dient een koper over voldoende eigen middelen te kunnen beschikken.

Transactievorm

Het betreft een overname van de activa van de onderneming.

3 Productiebedrijf van LED-verlichtingsoplossingen

32 reacties

Omzet 5 mln euro | Winst 800.000 euro

Beschrijving

Het bedrijf is ontwerper, fabrikant en marketeer van verlichtingsoplossingen (LED). Via een netwerk van contacten zijnde OEM's, architecten, lichtontwerpers en planners worden hoogwaardige klantspecifieke lichtoplossingen op de markt gebracht onder een eigen productnaam. De onderneming heeft een zeer goede reputatie in diverse internationale marktsectoren zoals maritiem, architectuur, infrastructuur, zorg, horeca en retail.

Bijzonderheden

Momenteel introduceert de onderneming een nieuw lineair LED-product voor een nieuwe industriële marktsector. Dit product wordt inmiddels in diverse West-Europese landen goed ontvangen. De potentie is erg groot, waardoor de onderneming fors in productiefaciliteiten zal moeten uitbreiden de komende jaren.

Omvang

De omzet voor 2020 zal ruim € 5 mln bedragen met een EBITDA van € 800.000. Voor de toekomst wordt een forse groei verwacht.

Medewerkers

Het bedrijf heeft momenteel 19 medewerkers in dienst en is gevestigd in het midden van Nederland.

Aangeboden belang

Het aanbod heeft betrekking op 100% van de aandelen van het bedrijf.

Verkoopmotief

De huidige eigenaar is op leeftijd (>70) en heeft geen interne opvolging die het bedrijf in de toekomstige groeifase kan leiden. Om die reden zoeken we een koper met competenties om deze uitdaging over te kunnen nemen.

Voorkeur

Om optimaal te profiteren van het potentieel, bestaat enige voorkeur voor een strategische koper die in staat is om voldoende distributie- en productiecapaciteit te faciliteren.

4 Groothandel medische apparatuur

32 reacties

Omzet 1,2 mln euro | Winst 300.000 euro

Beschrijving

Groothandel in hoogwaardige medische apparatuur die overwegend aan de ziekenhuissector levert. Het bedrijf vertegenwoordigt verschillende gerenommeerde buitenlandse fabrikanten in Nederland, met producten die een uitstekende reputatie in de markt hebben.

Klanten

Klanten vinden veelal zelf hun weg naar het bedrijf vanwege de bekendheid van de producten in de markt. Herhalingsverkopen genereren jaarlijks het grootste gedeelte van de omzet van het bedrijf, wat als vaste omzet is te beschouwen.

Kansen

Op het commerciële vlak liggen er nog volop kansen. Zowel door introductie van nieuwe apparatuur als door versterking van de focus op levering aan 1e lijns-zorgverleners.

Geschikt voor

Een mooie kans voor een branchegenoot of een commerciële MBI-kandidaat die affiniteit heeft met techniek en de zorgsector.

5 Handelsbedrijf met retailconcept

26 reacties

Omzet 600.00 euro | Winst onbekend

Beschrijving

Een handelsonderneming met een retailconcept, bestaande uit onder andere professionele reinigingsproducten, onderhoudsproducten, technische vloeistoffen en desinfectie. Het retailconcept wordt verkocht via 400+ verkooppunten in Nederland en België. De verkooppunten variëren van landelijke ketens in de doe-het-zelfbranche, technische groothandels of distributeurs tot zelfstandige verkooppunten.

Bijzonderheden

De onderneming is een aantal jaren op de markt en maakt momenteel een exponentiële groei door. De groei wordt veroorzaakt door de belangstelling van grote spelers binnen de markt die de producten uit willen rollen in meerdere vestigingen voor de komende jaren. Ondanks het stijgende aantal verkooppunten en de stijgende afzet per verkooppunt, wordt er momenteel nauwelijks tot geen tijd besteed aan acquisitie en andere marketingactiviteiten, hierin liggen geruime kansen voor een mogelijke koper.

Kerncijfers

De tussentijdse omzet tot en met oktober 2020 bedraagt circa €320.000 met een resultaat van €120.000 (exclusief de vergoeding voor de eigenaren). De verwachte omzet voor de komende jaren bedraagt €500.000 in 2021 en €1.000.000 in 2022. De gemiddelde winstmarge bedraagt circa 64,5% op de basisproducten en circa 40% op de desinfectieproducten.

Potentiële kopers

De onderneming is zowel interessant voor een strategische koper die in staat is om synergiën te realiseren en cross-selling te realiseren, als voor MBI-kandidaten. Mede door de lage inspanning van de huidige eigenaar (circa 10 uur per week) is dit goed te combineren met overige activiteiten dan wel in te brengen in een bestaande organisatie.

Transactie

De huidige eigenaren zijn voornemens 100% van de onderneming te verkopen middels een activa/passiva-transactie.

Reden voor verkoop

De eigenaren hebben de onderneming in het najaar 2019 overgenomen, in 2020 blijkt echter een forse groei en is de basis gelegd voor een aanzienlijke omzetversnelling in de jaren 2020 en 2021. Om deze reden is de onderneming niet meer te combineren met de andere onderneming van de eigenaren en zijn de eigenaren voornemens om de onderneming te verkopen.

Over Brookz



Brookz is met 35.000 ondernemers, investeerders en adviseurs het grootste overnameplatform van Nederland. Wij brengen sinds 2007 kopers, verkopers en adviseurs direct met elkaar in contact. Sinds 2007 heeft Brookz 4.600 succesvolle transacties gefaciliteerd. Brookz richt zich met name op bedrijven met een jaaromzet tussen de 0,1 - 10 miljoen euro en 5 - 100 medewerkers.

Brookz is cross-mediaal vertegenwoordigd: naast het overnameplatform heeft Brookz een eigen magazine (Brookz 500) en organiseert Brookz jaarlijks meerdere landelijke events (samen ruim 1.000 deelnemers) waaronder de Nationale Overname Dag en het Fusie & Overname Jaarcongres.