



mkb overname monitor

Voorwoord

De overnamewereld is goed in beweging. Het is een algemeen gegeven dat de wereldwijde pandemie invloed gehad heeft op de markt, echter dit hoeft niet negatief te zijn. Uit dit onderzoek blijkt dat een ruime meerderheid zowel het heden als de toekomst rooskleurig inziet wat betreft omzetontwikkeling. Bedrijfsovername is een belangrijk onderdeel van het ondernemen.

Om een duidelijk beeld te scheppen van de markt en de verschillen per branche hebben we kopers, verkopers en adviseurs betrokken bij bedrijfsoverdracht ondervraagd. De belangrijkste resultaten zijn in dit rapport te lezen. We bedanken hierbij alle respondenten voor hun input.

Voor meer informatie over dit rapport kun je terecht bij:

www.mkbovernamemonitor.nl

Edwin Weesie

Email: edwin.weesie@HU.nl

Telefoon: 06 6 4162 1644

Monique Denis

Email: m.denis@bedrijventekoop.nl

Telefoon: 0492 37 00 88



Vereenvoudiging voor eigen gebruik is alleen toegestaan met bronvermelding:
Weesie, E., Ibrahimovic, A., Denis, M. en Van Teeffelen, L. (2022), MKB Overname
Monitor Tweede Helft 2021: Strategische partijen domineren overnamemarkt,
Hogeschool Utrecht/Bedrijventekoop.nl





Inhoudsopgave

Rapport MKB Overname Monitor	Pag
Aanleiding MKB Overname Monitor	6
Samenstelling van het onderzoek, panel & methode	6 t/m 8
Samenvatting MKB Overname Monitor 2021	9
Aanbevelingen	10
Kopers & verkopers profielen	11 t/m 12
Transactie details	13 t/m 23
Referenties	25



Rapport MKB Overname Monitor

Aanleiding MKB Overname Monitor

De MKB Overname Monitor is een onderzoek dat twee keer paar jaar wordt uitgevoerd onder een panel van kopers, verkopers en adviseurs van MKB-ondernemingen. De aanleiding voor de MKB Overname Monitor is dat er beperkte, zuivere informatie beschikbaar is over koop- en verkoopprijzen van bedrijfsovernames in het MKB. MKB-bedrijven zijn goed voor 63% van de toegevoegde waarde en voor 71% van de werkgelegenheid in de Nederlandse economie (Nederlands Comité voor Ondernemerschap 2020).

Het MKB in Nederland kent diverse grootteklassen: Zzp (76,7%), Microbedrijf (19,2%), Kleinbedrijf (3,22%), Middenbedrijf (0,7%) en Grootbedrijf (0,15%) (Nederlands Comité voor Ondernemerschap, 2021). Samen met de zelfstandigen vertegenwoordigt het micro bedrijf het merendeel van alle 2 miljoen ondernemers in Nederland. Samen zorgen zij voor een derde van de werkgelegenheid in het bedrijfsleven en een kwart van de bedrijfswinsten.

Om een duidelijk beeld voor het MKB te geven en de verwachtingen helder te formuleren is de MKB Overname Monitor in het leven geroepen. Dit moet voorkomen dat ondernemers met algemene indicatoren gaan rekenen en daardoor op een verkeerde waarde uitkomen. De MKB Overname Monitor heeft als doel deze ondernemers te helpen een beter inzicht te geven in hun marktwaarde.

Samenstelling van het onderzoek, panel & methode

De vragenlijst van de online enquête is gebaseerd op studies van Varimäki et al. (2016), Weesie et al., (2015), Van Teeffelen et al. (2013), Meulenman & Van Oorbeek (2018) en Alpeza et al. (2016). Door deze benadering beoogt de MKB Overname Monitor een evenwichtig beeld te geven van de overnamemarkt voor het midden en klein bedrijf en zijn de (deel)resultaten internationaal te vergelijken.



In totaal zijn 721 respondenten gestart met het invullen van de vragenlijst na de eerste oproep uit het netwerk van de partners van de MKB Overname Monitor. De MKB Overname Monitor is ingevuld door 100 kopers, 70 adviseurs die minimaal drie deals aangeleverd hebben en tenslotte 16 verkopers. Totaal heeft dit geresulteerd in 329 deals uit 2021 die in de data-analyse meegenomen zijn. De gemiddelde leeftijd van de respondenten is 47, heeft een HBO werk- en denkniveau en 14 jaar ervaring in het vak. 93% van de respondenten is man en 7% vrouw.

De reacties zijn eind november 2021 verzameld met een gemiddelde invultijd van 16 minuten voor de adviseurs en 7 minuten voor de kopers en verkopers. Voordat de enquête werd verzonden, is deze uitgebreid getest en geverifieerd door de 3 groepen respondenten en academici. Dit rapport bevat de geaggregeerde resultaten van het onderzoek. In sommige gevallen zijn extreme uitschieters uit de steekproef verwijderd.

- Adviseurs
- Verkopers
- Kopers

Leeftijd (gemiddeld)



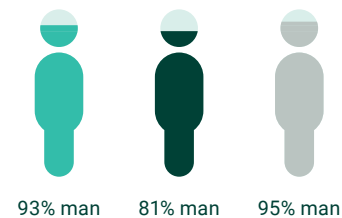
Opleiding



Ervaring (gemiddeld)



Geslacht



Verdeling respondenten per sector waarin zij actief zijn.



Kopers en verkopers

Dienstverlening	29%
Industrie	26%
Groothandel	21%
Overig	24%



Adviseurs

Dienstverlening	34%
Industrie	24%
Groothandel	22%
Bouw	20%



Samenvatting MKB Overname Monitor 2021

De MKB Overname Monitor richt zich op kopers, verkopers en adviseurs die actief zijn in de overnamemarkt in Nederland en daarbuiten. In dit onderzoek hebben vooral ondernemers in het microbedrijf de enquête ingevuld. Dit is een groep ondernemers die tot 10 medewerkers in dienst hebben. Zij zijn voornamelijk actief in de dienstverlening, industrie en groothandel. De betrokken adviseurs aan de andere kant zijn ook nog actief binnen de bouwsector.

Kopers financieren de transactie met name met eigen geld, aangevuld met bankfinanciering en een achtergestelde lening van de verkopende partij. Bij de waardebeoordeling geven de adviseurs aan dat cashflow de belangrijkste indicator is, ondernemers vinden dit echter minder belangrijk en kijken meer naar winst. In dit onderzoek valt op dat er een perceptie verschil is tussen de kopers/verkopers en de adviseurs met betrekking tot de waarde van de ondernemingen. Over alle sectoren schatten de kopers/verkopers de waarde 2,5 keer lager in dan de adviseurs. Alleen bij de detailhandel is dat omgekeerd; hier denken de verkopende partijen dat de waarde hoger is dan ingeschat door de adviseurs.

Na de transactie geven veel verkopers aan, nog wel mee te willen werken in het bedrijf om de nieuwe ondernemer te ondersteunen. Wellicht is dat kenmerkend voor de betrokkenheid van de uittrekkende ondernemers in het micro en kleinbedrijf.

Kopers en verkopers zijn onbekend met (fiscale) regelingen die, mits goed toegepast, veel geld en tijd kunnen besparen. Op de korte termijn ziet de toekomst er gunstig uit voor kopers en verkopers, per sector zijn er wel verschillen en afhankelijk van de macro-economische ontwikkelingen van onder andere lage rentes, sterk oplopende inflatie en vrijheidsbeperkingen.



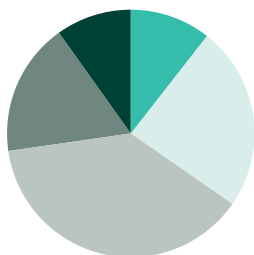
Aanbevelingen

1. Veel van de respondenten zien geen meerwaarde in adviseurs. Als adviseurs aan tafel zitten, komen zij vaak de overnemers alleen aan de andere kant van de tafel tegen. Advies: neem experts in de hand om emotie uit het proces te halen en de moeilijke vragen op tafel te krijgen.
2. Verkopers geven aan vaak nog actief te willen zijn na de verkoop. In een korte overdracht fase kan dit best waarde toevoegen om de nieuwe ondernemer bekend te maken met het bedrijf. Echter is het wel belangrijk om duidelijke afspraken te maken over de tijd dat de uitredende ondernemers nog actief is om gedoe te voorkomen. Advies: een adviseur kan die angel uit het overname proces halen.
3. In het verlengde van actief blijven als ondernemer na de verkoop van het bedrijf zouden deze bijvoorbeeld ook jongere of minder ervaren ondernemers kunnen bijstaan. Zo wordt kennis en ervaring meer gedeeld. Advies: sluit je aan bij een lokale ondernemers vereniging of coaching netwerk om kennis en ervaring te delen.
4. Er zijn ook veel bedrijven te koop over de grens. Advies: kijk ook over de grens voor uitbreiding.
5. Kopers en verkopers lijken minder bekend te zijn met (fiscale) overname regelingen. Omdat hier een voordeel te behalen valt, is het advies om een overname specialist in te huren om te kijken of de onderneming of ondernemers hier passend gebruik van kunnen maken.



Kopers & verkopers profielen

Kopers zijn vooral geïnteresseerd in bedrijven tussen de 5 en de 25 voltijd medewerkers. Verkopers hebben vaker bedrijven tussen de 1 en de 5 FTE. Kopers willen iets groter (omzet en fte), verkopers zijn juist wat kleiner.



Gevraagde/ verkochte bedrijven in FTE

Geen personeel	11%
1-5 FTE	24%
5-10 FTE	38%
10-25 FTE	17%
>25 FTE	10%

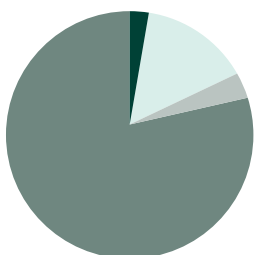


Gevraagde/ verkochte bedrijven in omzet

Tot 500.000	22%
Tussen 500.000 en 1 miljoen	27%
Tussen 1 en 2 miljoen	22%
Tussen 2 en 3 miljoen	12%
Tussen 3 en 4 miljoen	7%
Meer dan 4 miljoen	10%

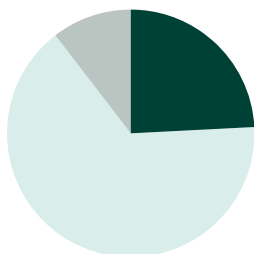


Bij de verkoop van een bedrijf willen de verkopers vaak alles verkopen. Kopers geven nog wel eens de voorkeur te geven aan een minderheidsbelang, dat is bijna een kwart van de gevallen.



Belang van koper in gekochte/verkochte bedrijf

1-25%	3%
26-50%	15%
51-75%	4%
76-100%	78%



Type kopers op de markt

MBI kandidaat	24%
Strategisch	65%
Financiële partij	11%

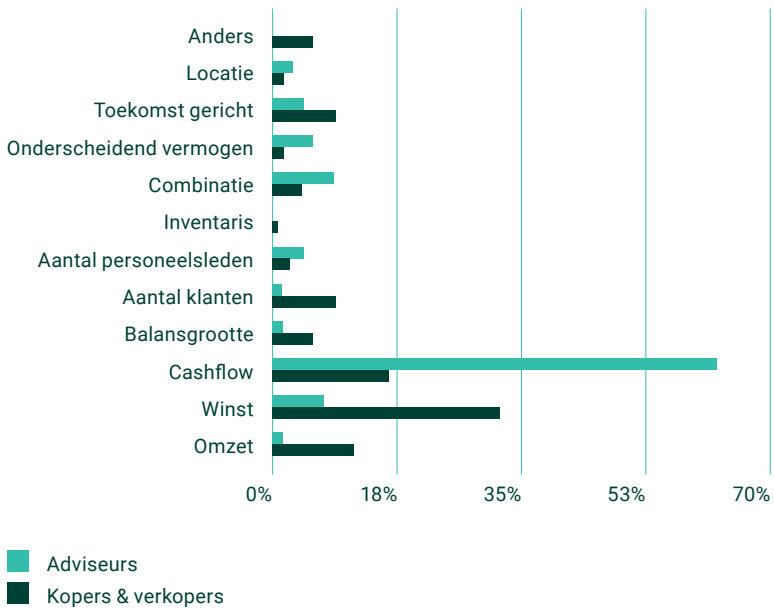
Bovenstaande verdeling geeft aan dat de strategische koper in dit onderzoek het meest voorkomend is. Een strategische koper is een koper die je bedrijf wil kopen om te groeien en synergievoordelen te halen (1+1=3). Dat kan een concurrent zijn of iemand uit de bedrijfskolom. Een MBI kandidaat is een externe opvolger, een ondernemer van buiten de onderneming neemt het bedrijf over. Een financiële partij betreft vaak een partij die het bedrijf koopt om op korte termijn (een deel van) de aandelen of het bedrijf weer te verkopen en daarmee een goed rendement te halen.



Transactie details

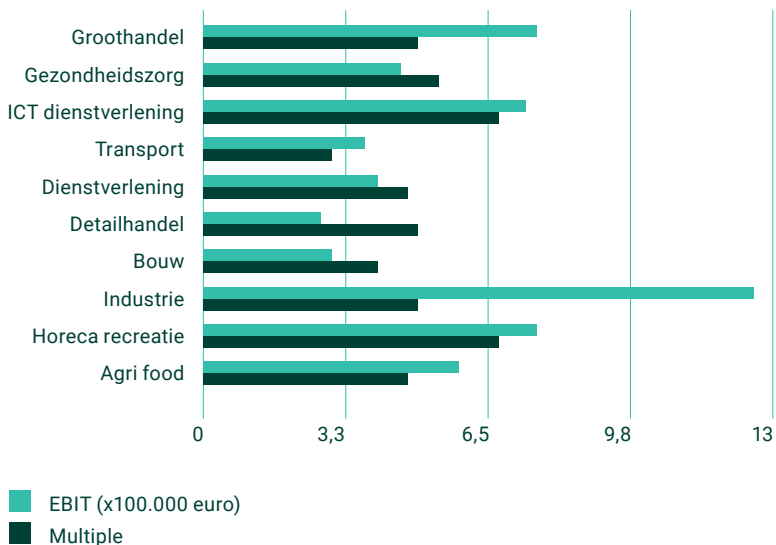
Er zitten duidelijke verschillen tussen verkopers en adviseurs wat betreft de belangrijkste factor bij waarde bepalen. Cashflow is volgens de adviseurs veruit de belangrijkste factor. Verkopers en kopers denken dat winst, cashflow en omzet het belangrijkste is.

Factoren bij waardebeoordeling

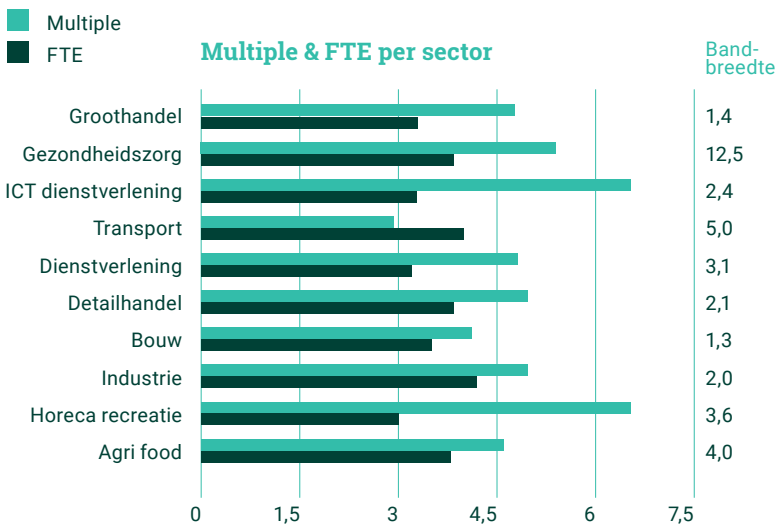


Onderstaande grafiek geeft duidelijk aan dat juist eigenaren en kopers van kleine bedrijven de MKB Overname Monitor hebben ingevuld. De betaalde bedragen uitgedrukt in multiple (op basis van de EBIT) zijn gecorrigeerd na uitschieters. Een multiple is een waarderingsfactor gebaseerd op ervaringscijfers waarbij relatief eenvoudig bedrijven, mits in dezelfde sector actief, met elkaar kunnen worden vergeleken. In de MKB Overname Monitor is gebruikt gemaakt van ondernemingswaarden en resultaatverhoudingen om tot de multiple te komen. Per sector zijn er duidelijke verschillen, maar ook binnen de sectoren zijn er duidelijke verschillen. Bijvoorbeeld in de groothandel varieerde de betaalde prijzen met multiple verhoudingen tussen de 3 en de 5,8 (bandbreedte 1,4).

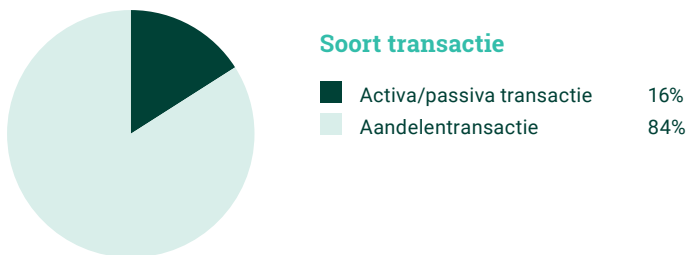
EBIT & Multiple verhouding



Om een eerlijke verhouding tussen aantal werknemers en ondernemingswaarden te geven moeten ook winst en kapitaalintensiteit worden meegenomen. Industrie en transport scoren weliswaar een hoge dealprijs, maar zijn ook kapitaalintensief.

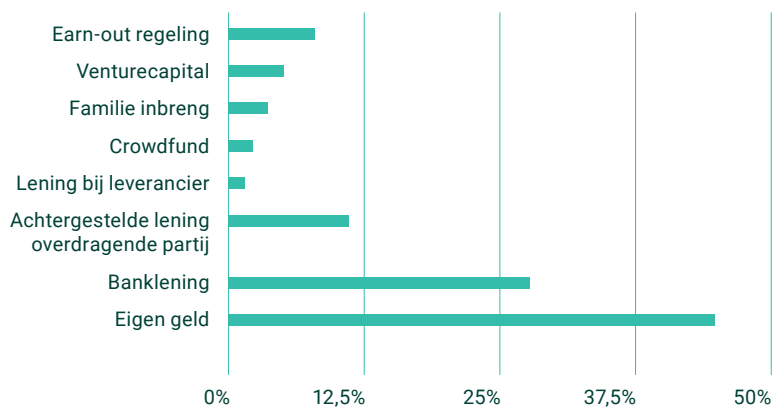


Hierbij is nog geen onderscheid gemaakt tussen aandelen of activa, dit zal de volgende versies wel gedaan worden. Het merendeel van de transacties in de tweede helft van 2021 waren aandelentransacties.



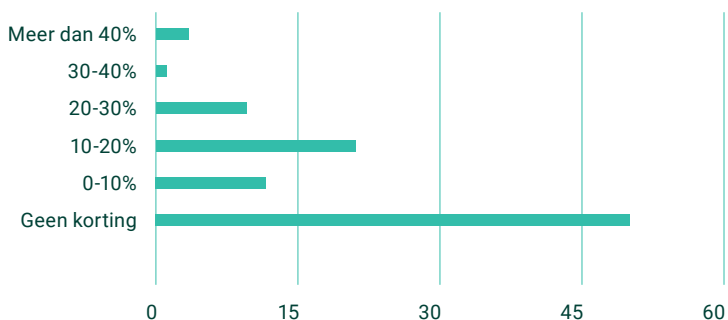
Het financieren van deals wordt vooral gedaan door eigen geld en een traditionele banklening. Achtergestelde leningen en earn-out regelingen nemen een minderheid van de financiering voor haar rekening. Dit lijkt te maken te hebben met de strategische en financiële kopers die op dit moment in de markt actief zijn.

Financieringsmix



In de helft van de gevallen krijgt men geen korting of verwacht men geen korting te ontvangen bij een deal. Echter, korting is wel degelijk een element om rekening mee te houden.

Verwachte of gekregen korting

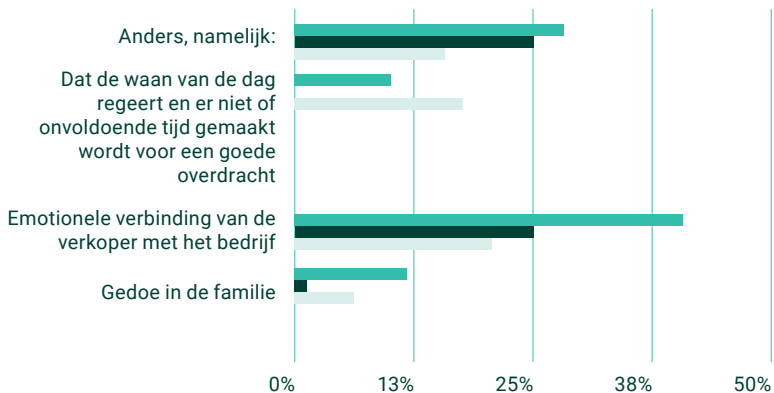


Er is een duidelijk verschil tussen de barrières die worden gezien door verkopers aan de ene kant en de kopers en adviseur aan de andere kant. De adviseurs zien vooral een emotionele verbinding bij de verkopers wat problemen met zich mee kan brengen. Dit beeld wordt bevestigd doordat de verkopers ook aangeven nog mee te willen blijven werken na de verkoop.



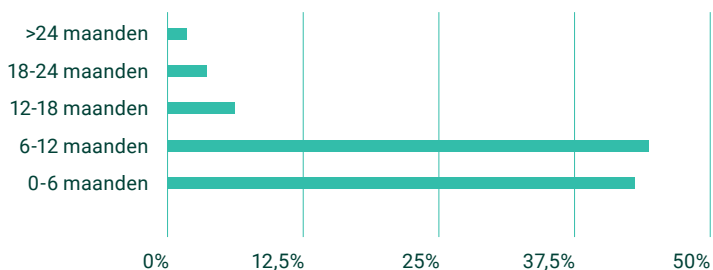
- Adviseurs
- Verkopers
- Kopers

Barrières bij koop & verkoop



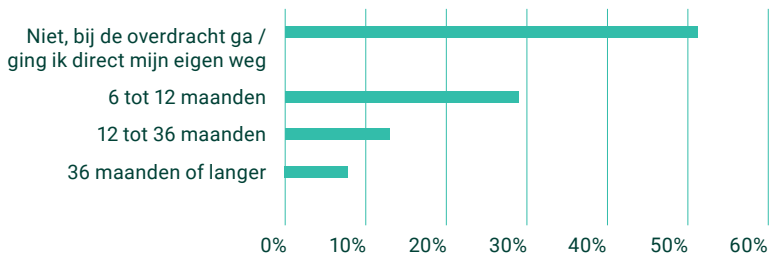
De gemiddelde duur om tot een afgesloten verkoop traject te komen is over het algemeen een half jaar tot een jaar. Opvallend is dat een klein deel van de respondenten aangeeft langer nodig te hebben.

Gemiddelde duur van deals



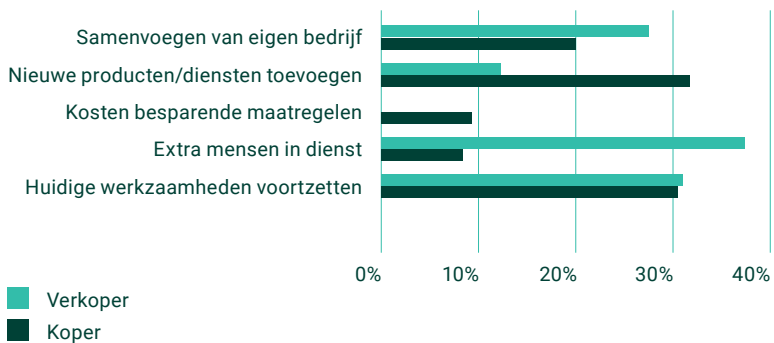
De helft van de uittreedende ondernemers geven aan niets meer met het bedrijf te maken willen hebben na het afsluiten van het verkoopproces. Echter een groot deel geeft aan nog 6 tot 12 maanden actief te willen blijven.

Samenwerking met de uittreedende ondernemer



Opvallend is dat een grote groep verkopers toch nog hun werkzaamheden voortzetten na de verkoop van het bedrijf. Kopers voegen ook graag een bestaand bedrijf toe alsmede nieuwe activiteiten.

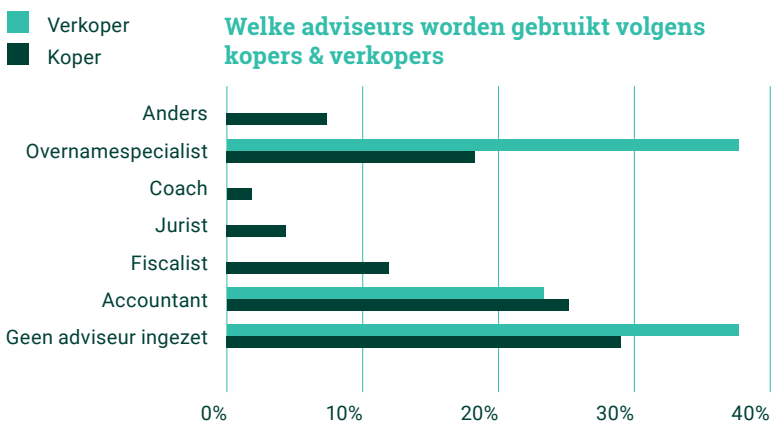
Activiteiten na de deal



■ Verkoper
■ Koper



Adviseurs worden wel gebruikt in het koop en verkoop proces, maar kleine ondernemers denken vaak het toch zelf te kunnen. Een accountant en overnameadviseur worden wel in de hand genomen door eenderde van de respondenten. Dit is vooral in de oriëntatie en voorbereidingsfase voor verkoop klaarmaken. Men maakt geen gebruik van adviseurs vanwege een gebrek aan vertrouwen in de meerwaarde of omdat men eenvoudigweg geen geld heeft voor ondersteuning.



Adviseurs geven aan dat kopers en verkopers met name in de oriëntatie en voorbereidingsfase zitten wanneer zij contact opnemen.

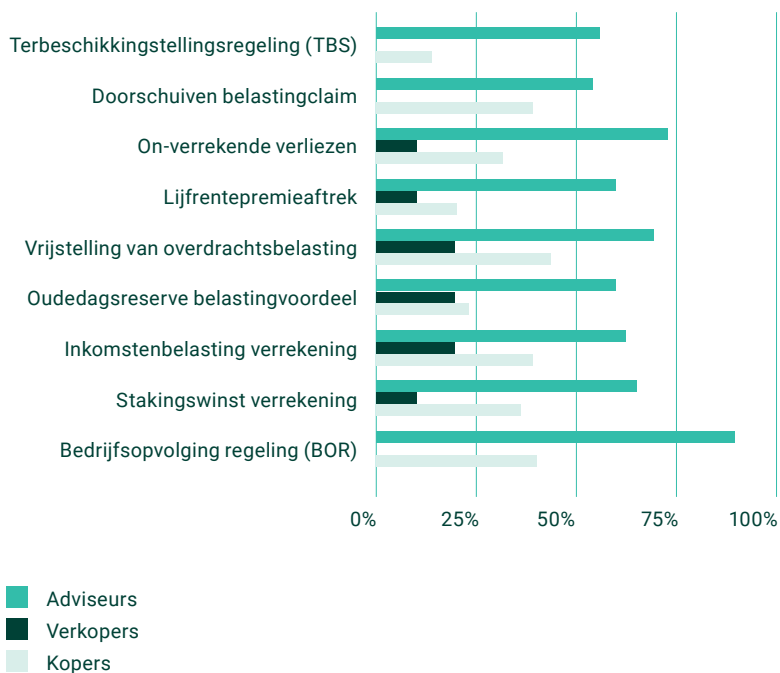


Er zijn diverse specialistische adviseurs actief op de Nederlandse markt. Er wordt niet altijd gebruikt gemaakt van alle expertises die beschikbaar zijn.

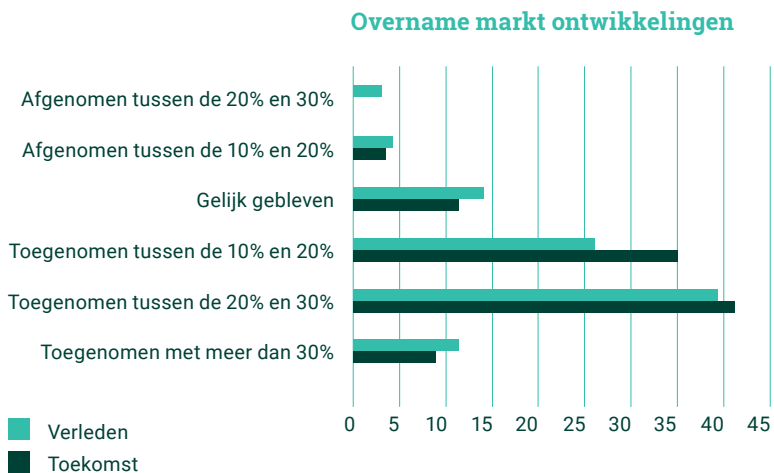


Partijen zijn beperkt bekend met de overname regelingen in Nederland. Zoals verwacht zijn de adviseurs het meest op de hoogte gevolgd door kopers en daarna verkopers. Hier zit de meerwaarde van de adviseur. Hoewel kleine ondernemers denken dat een adviseur geen meerwaarde kan leveren kunnen zij wel adviseren welke overname regelingen van toepassing kunnen zijn. Deze aspecten worden urgenter wanneer aan de andere kant van de tafel professionele partijen zoals strategische en financiële kopers plaats nemen.

Bekendheid met overnameregelingen



De nabije toekomst geeft een positief sentiment volgens de adviseurs betreffende de omzetonwikkeling in het MKB-segment van de overnamemarkt.



De respondenten geven aan bij 67 Internationale/cross-boarder deals betrokken te zijn geweest in de afgelopen periode in 2021. De landen waar de meeste deals werden gedaan waren België, Duitsland en Verenigd Koninkrijk. Vaak doen bedrijfsovername adviseurs 6 trajecten per jaar. Als dit wordt vertaald naar de verhouding nationaal / internationaal komt dat uit op ongeveer 12% buiten de Nederlandse grens.



Volgende nummer

De volgende MKB Overname Monitor komt uit na de zomer van 2022 en ziet toe op de eerste helft van 2022. U als lezer of als respondent kunt ook mede bepalen waar de accenten van de volgende monitor moeten liggen. Wij denken aan de volgende thema's:

- De effecten van bedrijfsdigitalisering op transactiewaarde en deal-proces
- Duurzaamheid en langtermijn visie, maar ook stress niveaus van ondernemers door diverse factoren.

Heeft u een vraag neem dan contact op met een van de partners via 06 4162 1644 of direct via het contactformulier op www.mkbovernamemonitor.nl



Referenties

Alpeza, M., Slavica, S., & Petra, M. J. (2016). Business Transfer Ecosystem in Croatia-Missing Components and Interactions. Review of Innovation and Competitiveness: A Journal of Economic and Social Research, 2(3), 27-46.

Meuleman, M., & Vanoorbeek, H. (2018). Why start from scratch when you buy your own company? 10 frequent mistakes when buying a small business.

Nederlands Comité voor Ondernemerschap. (2021). Jaarbericht Staat van het mkb 2021: ondernemers in beweging Geraadpleegd van <https://cms.staatvanhetmkb.nl/wp-content/uploads/2021/11/Jaarbericht-Staat-van-het-MKB-2021-web-DEF.pdf>

Nederlands Comité voor Ondernemerschap. (2020). Jaarbericht Staat van het mkb 2021: ondernemen is vooruitzien; Geraadpleegd van <https://www.staatvanhetmkb.nl/jaarbericht/jaarbericht-2020>

Van Teeffelen, L., & Uhlaner, L. M. (2013). Firm resource characteristics and human capital as predictors of exit choice: An exploratory study of SMEs. Entrepreneurship Research Journal, 3(1), 84-108.

Varamäki, E., Tall, J., & Viljamaa, A. (2014). Business transfer and successions in Finland from the potential sellers' and predecessor's perspective. The entrepreneurship SIG at European Academy of Management: New Horizons with strong traditions. Advancing European Entrepreneurship Research: Entrepreneurship as a Working attitude, a mode of thinking and an everyday practice, 55-80.

Weesie, E., & van Teeffelen, L. (2015, February). Exploring Coping Strategies of Entrepreneurship: The Issue of Business Transfer-a Pilot Study. In ICIE 2015 3rd International Conference on Innovation and Entrepreneurship: ICIE 2015 (p. 257). Academic Conferences Limited.



