



mkb overname monitor

2021 / 2022

Voorwoord

Een MKB bedrijf verkopen in kwartaal 4 2021 en kwartaal 1 2022 gaat nog steeds goed. Er zijn zeker veranderingen in de markt gaande, waar we in 2021 nog veel strategische kopers zien, schuift dat in 2022 naar MBI kandidaten. Deze kopers hebben andere motieven dan hun strategische collega's en voeren dus ook een ander beleid. Prijzen en waarderingen zijn ook aan het veranderen; wat wordt meegenomen in de waardering verschilt per sector. Meer weten over het overname proces of wat voor soorten waarderingen er zijn: kijk dan op www.mkbovernamemonitor.nl

Voor meer informatie over dit rapport kun je terecht bij:

Edwin Weesie

Email: edwin.weesie@HU.nl

Telefoon: 06 6 4162 1644



Vereenvoudiging voor eigen gebruik is alleen toegestaan met bronvermelding:
Weesie, E., Ibrahimovic, A., Denis, M. en Van Teeffelen, L. (2022), MKB Overname
Monitor Q4 2021 en Q1 2022: MKB bedrijven verkopen nog steeds goed,
Hogeschool Utrecht/Bedrijventekoop.nl





Inhoudsopgave

Rapport MKB Overname Monitor	Pag
Aanleiding MKB Overname Monitor	6
Samenstelling van het onderzoek, panel & methode	6 t/m 7
Samenvatting MKB Overname Monitor 2021/2022	8
Aanbevelingen	9
Kopers & verkopers profielen	10 t/m 11
Transactie details	12 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. Wilt u ook meedoen en bijdragen aan meer inzicht in de overnamemarkt voor MKB-ondernemingen; neem dan contact op met de auteurs of bezoek www.mkbovernamemonitor.nl.

Samenstelling van het onderzoek, panel & methode

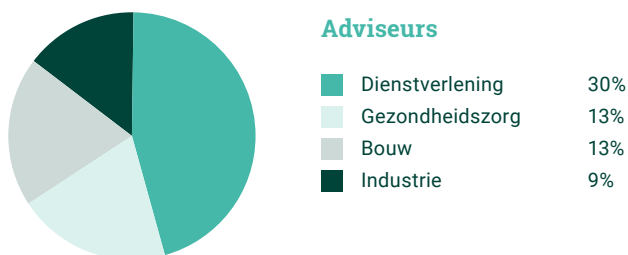
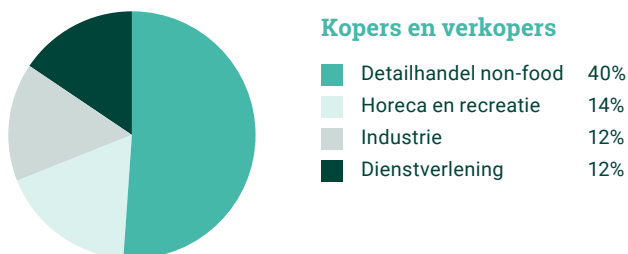
De vragenlijst van de online enquête is gebaseerd op studies van Varimäki et al. (2016), Weesie et al., (2015), Van Teeffelen et al. (2013), Meulenman & Van Oorbeek (2018) en Alpeza et al. (2016). Door deze benadering beoogt de MKB Overname Monitor een evenwichtig beeld te geven van de overnamemarkt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



In totaal zijn 925 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 36 kopers, 39 adviseurs die diverse transacties hebben aangeleverd en tenslotte 22 verkopers. Totaal heeft dit geresulteerd in 110 transacties die in de data-analyse meegenomen zijn. De gemiddelde leeftijd van de verkopers is 59, kopers 53 jaar, hebben een HBO werk- en denk niveau en 16 jaar ervaring in het vak. 86% van de respondenten zijn man en 14% vrouw.

De reacties zijn verzameld eind juni 2022 met een gemiddelde invultijd van 13 minuten voor de adviseurs en 6 minuten voor de kopers en verkopers. Voordat de enquête werd verzonden, is deze getest en geverifieerd door de 3 groepen respondenten en academici. Dit rapport bevat de geaggregeerde resultaten van het onderzoek. In sommige gevallen werden extreme uitschieters uit de steekproef verwijderd.

Verdeling respondenten per sector waarin zij actief zijn.



Samenvatting MKB Overname Monitor 2021/2022

In dit onderzoek hebben vooral ondernemers, adviseurs uit het kleinbedrijf de enquête ingevuld. Dit is een groep ondernemers die tot 10 medewerkers in dienst hebben. In deze editie zijn ze voornamelijk actief in de horeca, detailhandel, dienstverlening en industrie. De horeca en detailhandel ondernemers waren extra actief in de uitgevraagde periode. De betrokken adviseurs aan de andere kant zijn ook nog actief in de bouw en industrie. In deze rapportage is de detailhandel enigszins oververtegenwoordigd bij de verkopers van bedrijven omdat de branchevereniging hierbij betrokken is.

In de markt van 2021 waren de strategische kopers actief, in 2022 zien we meer MBI kandidaten die bedrijven kopen. Deze kopers financieren de transactie in 2022, net zoals in 2021 met name met eigen geld, aangevuld met bankfinanciering en een achtergestelde lening van de verkopende partij. Bij de waardebeoordeling vinden adviseurs de cashflow leidend, ondernemers kijken breder en nemen ook winst, omzet en soorten klanten mee in de beoordeling.

Verkopers geven nauwelijks nog korting op een transactie maar het komt wel voor. Ten opzichte van 2021 stoppen de verkopende ondernemers wel eerder met samenwerken met de kopende partij. Ze geven aan van hun pensioen te willen gaan genieten en meer tijd aan familie en vrienden te willen geven. Opvallend is dat verkopers duidelijk meer bekend te zijn met de BOR regeling ten opzichte van 2021. De houdbaarheid van deze regeling is veel in het nieuws geweest en dat heeft een effect gehad. Het sentiment in de markt is nog steeds goed, echter is er een kleine verschuiving naar een afkoeling in de markt. Wij denken dat de veranderingen op de rente en kapitaal markten in de tweede helft van 2022 meer effect zullen hebben op de prijzen die nu worden geboden.



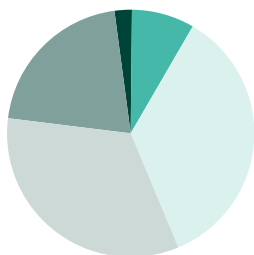
Aanbevelingen

1. Kopende en verkopende ondernemers kijken verschillend naar waarderingstechnieken van de bedrijven ten opzichte van adviseurs. Adviseurs vinden cashflow leidend maar ondernemers kijken breder. Advies: neem minimaal 3 waarderingstechnieken mee in de waardebeoordeling. Zo krijg je een zo breed mogelijk perspectief. Of schakel een waarderingsspecialist in.
2. Goed personeel is in toenemende mate moeilijk te krijgen en binden. Bedrijven worden steeds vaker voor hun personeelsbestand gekocht. Advies: heb je een personeelsprobleem, kijk eens bij de concurrent voor aanvulling en samenwerking.
3. De economische realiteit van rente en kapitaal verandert in 2022 en 2023. Een mogelijke recessie ligt in het verschiet. Het effect in de markt zal met vertraging doordringen naar de tastbare economie van alledag. Advies: bouw extra reserves op in kas en lang inzetbare voorraad om tegenvallers te kunnen opvangen.
4. Door de toenemende inflatie zullen prijzen onder druk komen te staan. Advies: houd daar rekening mee bij het bepalen van bijvoorbeeld arbeidskosten.
5. Een branche organisatie kan vaak gedetailleerde en anonieme informatie geven over de ontwikkelingen in de sector. Advies: informeer bij waardebeoordeling ook bij uw brancheorganisatie welke ontwikkelingen zij zien op korte en lange termijn.



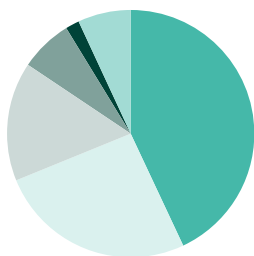
Kopers & verkopers profielen

Kopers zijn vooral geïnteresseerd in bedrijven tussen de 5 en de 25 voltijd medewerkers. Verkopers hebben vaker bedrijven tussen de 1 en de 10 FTE. Kopers willen iets groter (omzet en fte), verkopers zijn juist wat kleiner.



Gevraagde/ verkochte bedrijven in FTE

Geen personeel	8%
1-5 FTE	36%
5-10 FTE	33%
10-25 FTE	21%
>25 FTE	2%

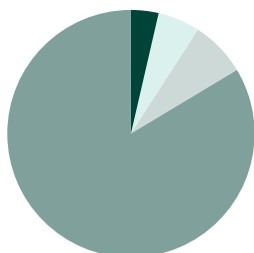


Gevraagde/ verkochte bedrijven in omzet (€)

Tot 500.000	43%
Tussen 500.000 en 1 miljoen	26%
Tussen 1 en 2 miljoen	15%
Tussen 2 en 3 miljoen	7%
Tussen 3 en 4 miljoen	2%
Meer dan 4 miljoen	7%



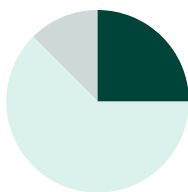
Bij de verkoop van een bedrijf willen de verkopers vaak alles verkopen. Dit percentage is iets toegenomen ten opzichte van 2021. Kopers geven nog wel eens de voorkeur aan een minderheidsbelang, dat is 16 procent van de gevallen.



Belang van koper in gekochte/verkochte bedrijf

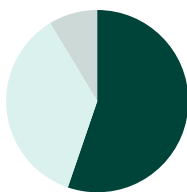
1-25%	4%
26-50%	5%
51-75%	7%
76-100%	84%

Type kopers op de markt



Q2 2021 + Q3 2021

MBI kandidaat	24%
Strategisch	65%
Financiële partij	11%



Q4 2021 + Q1 2022

MBI kandidaat	55%
Strategisch	36%
Financiële partij	9%

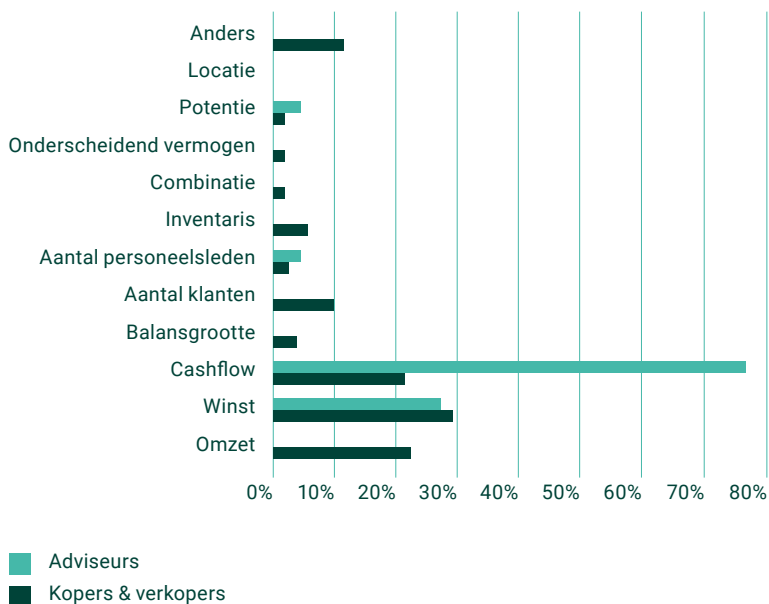
Bovenstaande verdeling geeft aan dat de MBI kandidaten het hebben overgenomen van de strategische kopers ten opzichte van de vorige periode. Een MBI-kandidaat is een externe ondernemer of directeur die het bedrijf overneemt. Deze externe manager is doorgaans nog niet eerder betrokken geweest bij het bedrijf wat overgenomen wordt en neemt het huidige management van de onderneming over. Vaak zijn dit mensen met veel ervaring die bijvoorbeeld een andere carrière ambiëren.



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. Deze observaties zijn vergelijkbaar met de vorige rapportage.

Factoren bij waardebepaling



Onderstaande grafiek geeft net zoals de vorige periode ook in deze uitgevraagde periode juist eigenaren en kopers van kleinere bedrijven de MKB Overname Monitor hebben ingevuld. De betaalde bedragen uitgedrukt in Multiple (op basis van de EBIT, winst voor belasting) zijn gecorrigeerd na extreme uitschieters. Een multiple is een waarderingfactor gebaseerd op ervaringscijfers waarbij relatief eenvoudig bedrijven, mits in dezelfde sector actief, enigszins met elkaar kunnen worden vergeleken. In de MKB Overname Monitor is gebruikt gemaakt van ondernemingswaarden en resultaatverhoudingen om tot eerlijke vergelijking te komen. Per sector zijn er duidelijke verschillen, maar ook binnen de sectoren zijn er ook duidelijke bandbreedtes van betaalde prijzen.

Multiple & FTE per sector

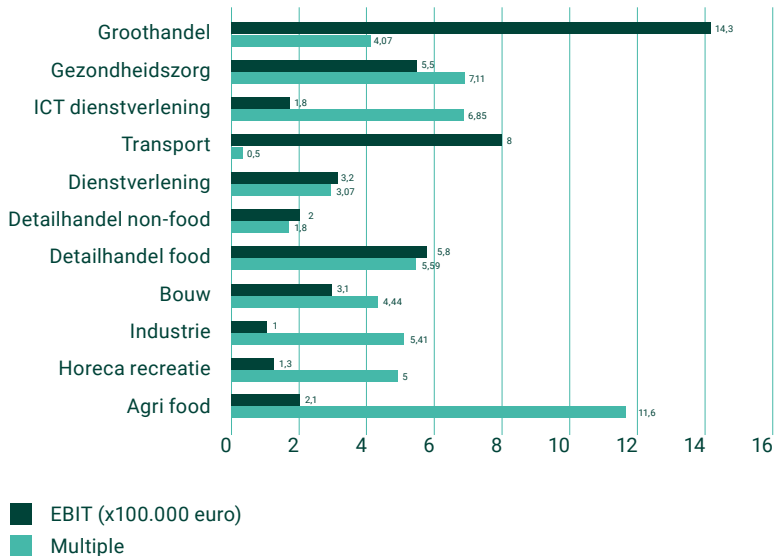


Vragen op detailniveau mogen altijd gesteld worden via edwin.weesie@hu.nl

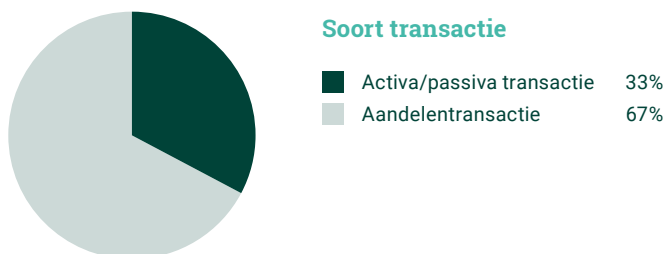


Om een eerlijke verhouding tussen aantal werknemers en transactieprijs te geven moeten meerdere factoren worden meegenomen zoals bijvoorbeeld winst voor belasting maar ook kapitaalintensiteit. Een aantal industrieën hebben in verhouding een hoge EBIT maar een lage multiple zoals groothandel. Het tegenovergestelde zien we in de agri-food sector.

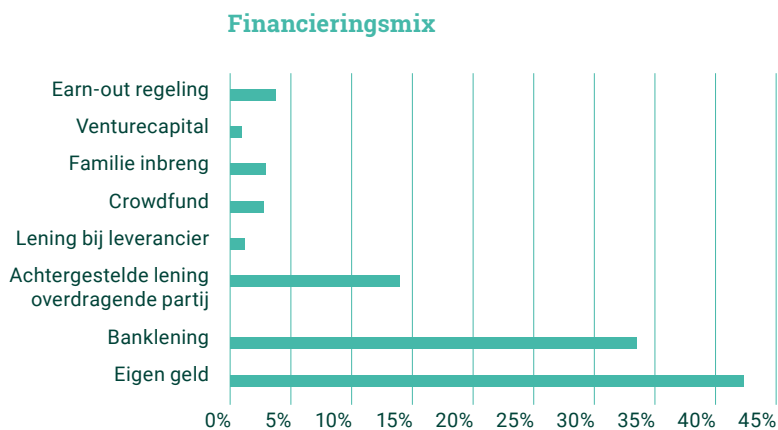
EBIT & Multiple verhouding



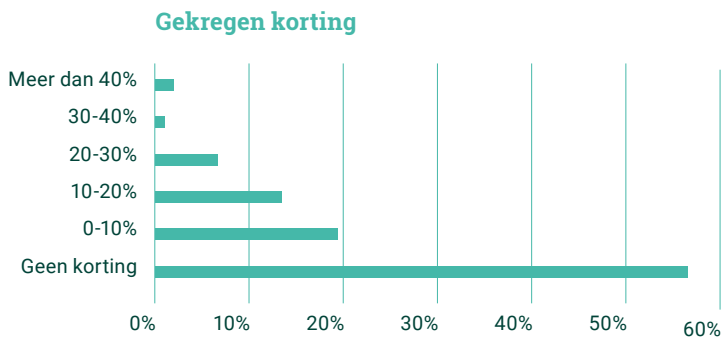
Het merendeel van de transacties in het laatste kwartaal van 2021 waren aandelen transacties. Dit was ook zo in het eerste kwartaal van 2022.



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. Ondanks dat er meer MBI kandidaten in deze rapportage zijn meegenomen blijft de financieringsmix vergelijkbaar met die van de strategische en financiële kopers van 2021.

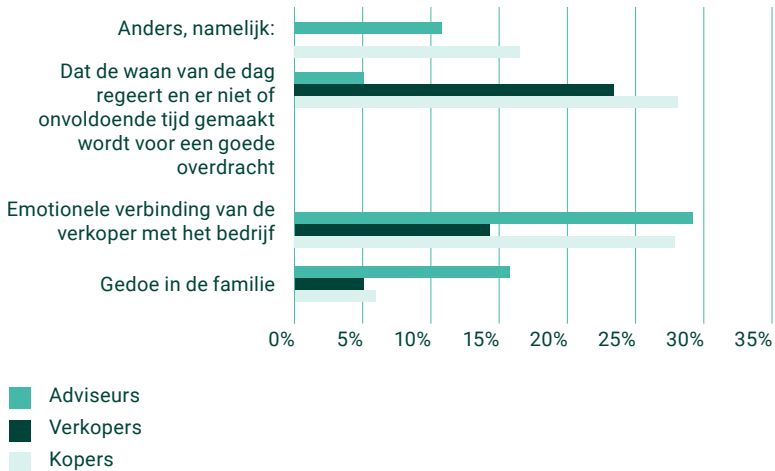


In meer dan de helft van de gevallen krijgt men geen korting.
Er wordt in deze uitgevraagde periode minder korting gegeven dan in 2021.



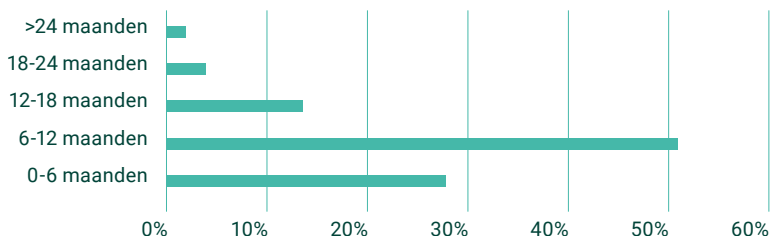
Er is een duidelijk verschil tussen de barrières die worden gezien door verkopers aan de ene kant en de kopers en adviseur aan de andere kant. De adviseurs zien vooral een emotionele verbinding bij de verkopers wat problemen met zich mee kan brengen. Ook is opvallend dat de waan van de dag door verkopers niet wordt gezien als een barrière, terwijl de kopers en adviseurs dat wel doen. De rubriek anders neemt toe. In de volgende editie zullen deze elementen meer in detail worden uitgevraagd.

Barrières bij koop & verkoop



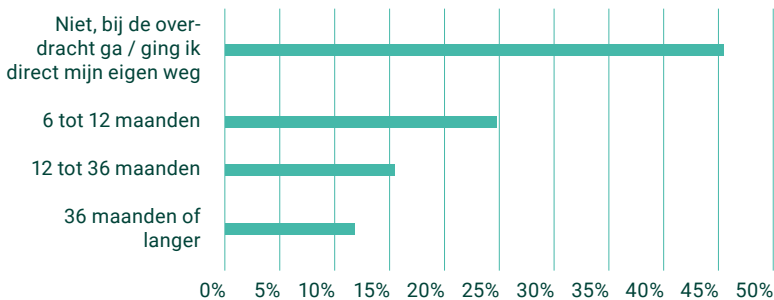
De gemiddelde duur om tot een afgesloten verkoop traject te komen is over het algemeen een half jaar tot een jaar. Dat is vergelijkbaar met 2021. De snelle transacties lijken wel wat af te nemen in het begin van 2022.

Gemiddelde duur van deals



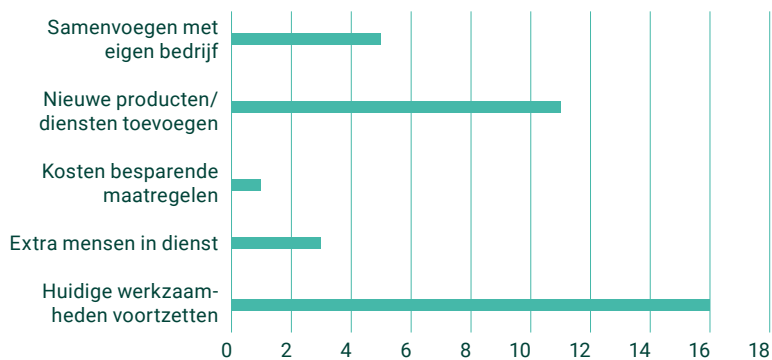
De helft van de uittreedende ondernemers geeft aan niets meer met het bedrijf te maken willen hebben na het afsluiten van het verkoopproces. Echter een groot deel geeft aan nog 6 tot 12 maanden actief te willen blijven. Dit is vergelijkbaar met 2021.

Samenwerking met de uittreedende ondernemer

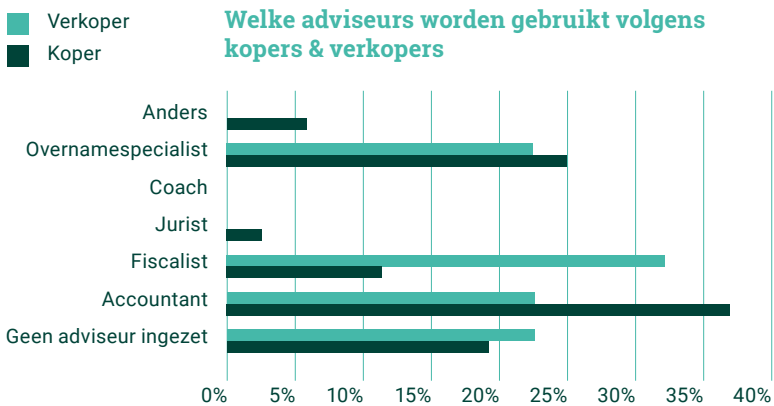


Opvallend was dat in 2021 een grote groep verkopers toch nog hun werkzaamheden voortzetten na de verkoop van het bedrijf. Dit zien we niet meer terug in deze editie. Kopers voegen graag nieuwe producten en diensten toe maar gaan vooral door met bestaande activiteiten. De gemiddelde leeftijd van verkopers is iets hoger dan in 2021.

Activiteiten na de deal



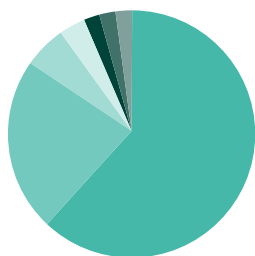
Verkopers en kopers maken beiden gebruik van adviseurs zoals overnamespecialisten en de accountant. Echter is er nog steeds een grote groep die geen adviseurs inzet. Kleine ondernemers denken vaak het toch zelf te kunnen en zetten daarom geen adviseur in. Een accountant en overnameadviseur worden wel in de hand genomen door een derde van de respondenten.



Met name in de oriënterende fase worden adviseurs ingezet. De respondenten geven aan dat het verkoop klaar maken een belangrijke taak is voor adviseurs.



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



Soorten adviseurs actief

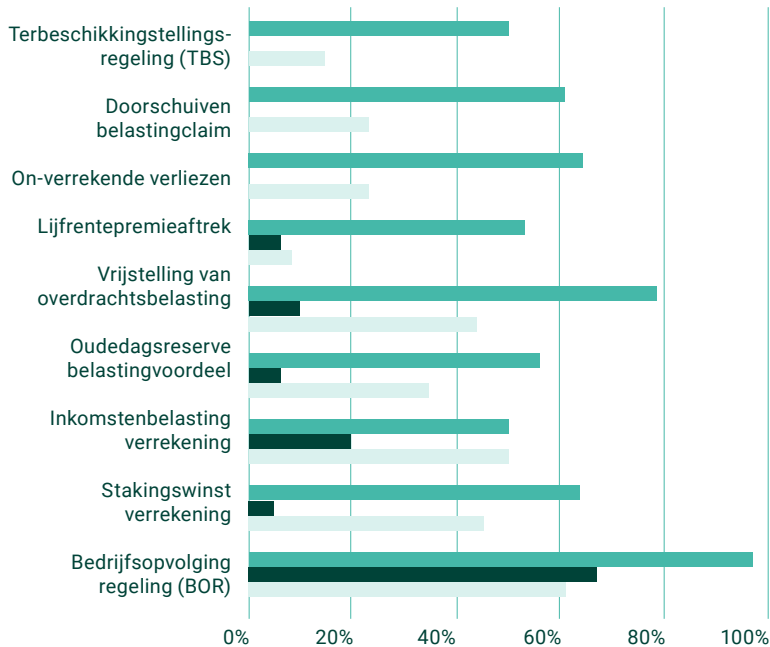
Corporate finance adviseur	74%
Strategisch adviseur	4%
Family office	8%
Jurist	5%
Particuliere investeerder	3%
Accountant	3%
Fiscalist	3%



Partijen zijn wel bekend met een aantal 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 soms 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. De BOR heeft duidelijk meer aandacht van de verkopers in 2022.

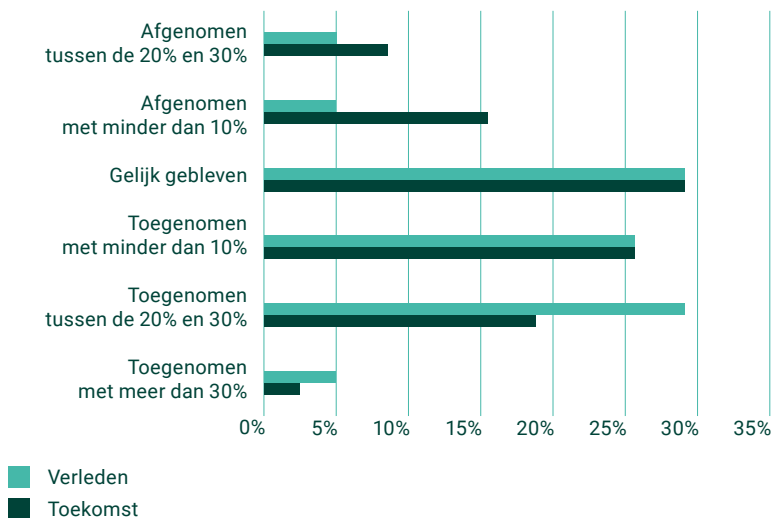
- Adviseurs
- Verkopers
- Kopers

Bekendheid met overnameregelingen



De nabije toekomst geeft een gunstig sentiment volgens de adviseurs betreffende de omzetonwikkeling in het MKB segment van de overname markt. In de eerste helft van 2022 is er nog enigszins sprake van effecten die het negatieve sentiment op de beurzen kan doordringen. Dit kan in de tweede helft van 2022 wellicht een rol gaan spelen doordat rente en kapitaaleisen veranderen.

Overname markt ontwikkelingen



De respondenten zijn bij 37 internationale/cross-boarder deals betrokken geweest in de uitgevraagde periode. Dit aantal is een stuk lager dan in 2021. De landen waar de meeste deals werden gedaan waren België, Duitsland en Zweden maar ook Denemarken.



Volgende nummer

De volgende MKB Overname Monitor komt uit in de winter van 2022/2023. 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:

- Duurzaamheid en langtermijn visie;
- De effecten van bedrijfsdigitalisering op transactiewaarde en deal-proces;
- Stress niveaus van ondernemers door diverse factoren en invloed op prijzen.

Heeft u een vraag neem dan contact op met een van de partners via Edwin Weesie op 06 4162 1644 of direct via het contactformulier op de website www.mkbovernamemonitor.nl. Op de website vindt u ook een aantal korte video's die de verschillende aspecten van bedrijfsovername beknopt uitleggen.



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.

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.

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.

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.



