



mkb
overname
monitor
2022

Voorwoord

Een MKB bedrijf verkopen kan nog steeds goed maar er lijkt een kantelpunt te komen. De gekochte bedrijven worden steeds meer met eigen geld gefinancierd. Ook lijken de deals nog meer te verschuiven naar de kleinere bedrijven met 1-10 FTE. 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



Rapport MKB Overname Monitor	Pag
Aanleiding MKB Overname Monitor	6
Samenstelling van het onderzoek, panel & methode	6 t/m 7
Samenvatting MKB Overname Monitor 2022	8
Aanbevelingen	9
Kopers & verkopers profielen	10 t/m 11
Transactie details	12 t/m 23
Referenties	25

Vereenvoudiging voor eigen gebruik is alleen toegestaan met bronvermelding:
Weesie, E., Ibrahimovic, A., Denis, M. en Van Teeffelen, L. (2022), MKB Overname
Monitor Q2 en Q3 2022: MKB bedrijven richting kantelpunt?, 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 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 bedrijven in het MKB. Dit terwijl ze een grote bijdrage levert aan de Nederlandse economie. Buiten de zelfstandigen, vertegenwoordigt het micro bedrijf het merendeel van alle 2 miljoen ondernemingen 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 en groeipotentie. Wilt u ook meedoen en bijdragen aan meer inzicht in de overname markt voor MKB ondernemingen; neem dan contact op of bezoek www.mkbovernamemonitor.nl. Hier vind je tevens visuele toelichting op het verschil in waarde en prijs bij waarden.

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 160 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, 33 adviseurs die diverse transacties hebben aangeleverd en tenslotte 6 verkopers. Totaal heeft dit geresulteerd in 84 transacties die in de data-analyse meegenomen zijn.



De reacties zijn verzameld eind november 2022 met een gemiddelde invultijd van 11 minuten voor de adviseurs en 6 minuten voor de kopers en verkopers. Dit rapport bevat de geaggregeerde resultaten van het onderzoek. In sommige gevallen werden extreme uitschieters uit de steekproef verwijderd.



Samenvatting MKB Overname Monitor 2022

In dit onderzoek hebben vooral ondernemers en 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 Agrifood, Horeca en Recreatie, Bouw en Industrie. Detailhandel was in deze editie in mindere mate aanwezig, waar deze bij de vorige editie enigszins oververtegenwoordigd was.

In 2022 waren de strategische kopers weer meer actief nadat de management buy-in kandidaten eerder dominant waren. Financiële partijen lijken zich te hebben terug getrokken in kwartaal 2 en 3. De kopers financieren de transacties met name met eigen geld, aangevuld met bankfinanciering en een achtergestelde leningen; deze bevindingen zijn langdurig stabiel. Bij de waardebeoordeling vinden adviseurs de cashflow leidend, ondernemers kijken breder en nemen ook winst en omzet mee in de beoordeling. Hier zijn er geen grote veranderingen ten opzichte van eerdere metingen.

Verkopers geven steeds meer korting op een transactie, daar is een duidelijke trendbreuk. Transacties duren ook langer. Ten opzichte van eerdere metingen willen de verkopende ondernemers meer samenwerken met de kopende partij. Het sentiment in de markt lijkt nog steeds goed gezien de prijzen, waar we een kentering hadden verwacht, blijft deze vooralsnog uit. Met name de bouwsector springt er erg uit wat betaalde bedragen betreft; dit duidt op een overspannen markt, maar is in lijn met de macro-economische ontwikkelingen in Nederland. Tenslotte blijkt uit een ronde informele prijs & waarderingen workshops dat voor sommige sectoren de financierende partijen een pas op de plaats maken; bijvoorbeeld in de agrifood; verschillende scenario's liggen klaar maar men wacht op stabiel overheidsbeleid.



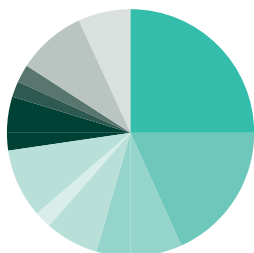
Aanbevelingen

1. De macro-economische situatie is in het afgelopen half jaar verslechterd wat zich uit in extreme vormen van inflatie ten opzichte van de afgelopen 50 jaar. Dit heeft gevolgen voor de koopkracht van personeel en dus ook bij **nieuwe loononderhandelingen**. Wij verwachten dat de loonvraag zal toenemen; denk als ondernemer vast na hoe je werknemers kan vasthouden; salaris is belangrijk maar er is meer dan dat; **denk na over alternatieven**.
2. Ruwe grondstoffen **tekorten en prijzen** zullen verder **oplopen**. Wat wellicht tegenstrijdig lijkt, is dat er veel bestellingen op voorraad in container of ergens in de keten vast liggen. Met uitvallende vraag vanuit bijvoorbeeld de detailhandel kan het "**opslinger effect**" (bullwhip effect) zich laten zien. Dit zal een groot effect hebben op de afschrijving van voorraden en extra uitverkoop met zich mee kunnen brengen; **bestel dus slim**.
3. Er zal een **toename van betalingsproblemen** komen van ondernemingen die bijvoorbeeld belasting en toeslagen moeten terugbetalen maar daar met de huidige cashflow geen ruimte voor hebben. Dit heeft consequenties voor de continuïteit van de zittende ondernemers. Het geeft echter ook kansen voor **nieuwe ondernemers** die wellicht **sneller** kunnen **instappen** bij een bedrijf.
4. Als verkoper is het verstandig rekening te houden met **langere looptijden van transacties**. Deals kunnen snel worden gedaan maar we zien een vertraging; ga dus op tijd aan de slag en laat je **begeleiden door een overname expert en fiscalist**. Hou er rekening mee dat **waarde en prijs** verschillende zaken zijn.



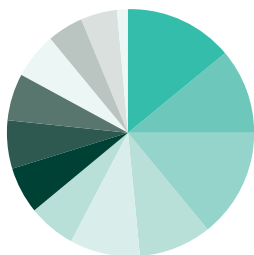
Verdeling respondenten per sector

Opvallend is dat deze keer de detailhandel minder vertegenwoordigd is. Bij de vorige metingen was deze doelgroep oververtegenwoordigd.



Kopers en verkopers

Agrifood	25%
Horeca en recreatie	18%
Industrie	11%
Bouw	7%
Bedrijfsruimten	2%
Detailhandel food	9%
Detailhandel nonfood	7%
Dienstverlening	2%
Transport	2%
ICT dienstverlening	0%
Gezondheidszorg	9%
Groothandel	3%
Overige	0



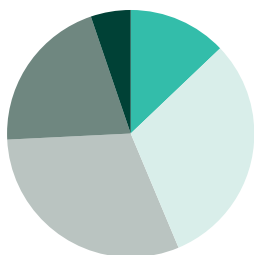
Adviseurs

Agrifood	14%
Horeca en recreatie	14%
Industrie	11%
Bouw	9%
Bedrijfsruimten	9%
Detailhandel food	6%
Detailhandel nonfood	6%
Dienstverlening	6%
Transport	6%
ICT dienstverlening	6%
Gezondheidszorg	5%
Groothandel	5%
Overige	2%



Gevraagde en verkochte bedrijven

Kopers zijn vooral geïnteresseerd in bedrijven die 1 tot 10 voltijd medewerkers hebben. Er lijkt een verschuiving plaats te vinden naar de kleinere bedrijven ten opzichte van de vorige metingen. Wat omzet betreft is de verdeling ook aan het opschuiven, maar richting meer omzet. Er lijkt meer animo te zijn voor de partijen die meer omzet maken met minder FTE. De groep tot een omzet van 500.000 euro is duidelijk minder aantrekkelijk ten opzichte van het vorige half jaar.



Gevraagde/ verkochte bedrijven in FTE

Geen personeel	13%
1-5 FTE	31%
5-10 FTE	31%
10-25 FTE	20%
>25 FTE	5%



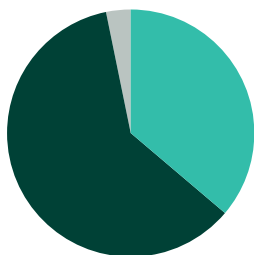
Gevraagde/ verkochte bedrijven in omzet (€)

Tot 500.000	23%
Tussen 500.000 en 1 miljoen	26%
Tussen 1 en 2 miljoen	20%
Tussen 2 en 3 miljoen	13%
Tussen 3 en 4 miljoen	5%
Meer dan 4 miljoen	13%



Type kopers in de markt

Deze verdeling geeft aan dat de MBI-kandidaten weer naar het niveau van 2020 zijn teruggezak en de strategische kopers op dit moment dominant zijn in meer dan de helft van de gevallen. Financiële partijen zijn teruggevallen naar een marginaal deel van 3%. Dat kan te maken hebben met de instabiliteit in de kapitaalmarkt van het afgelopen half jaar. Grote financiële partijen zullen de markt van kleine MKB bedrijven voorlopig een pas op de plaats maken tot dat de rente besluiten en inflatie stabiliseren.



Type kopers op de markt

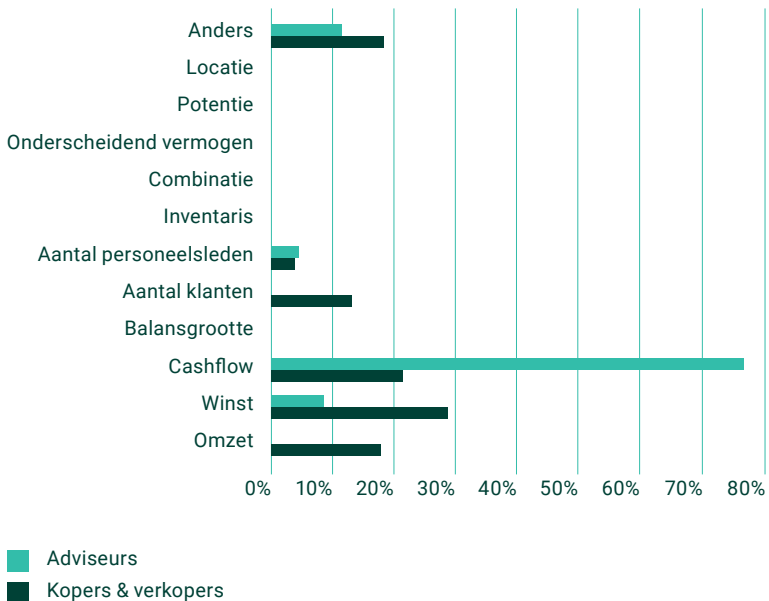
MBI kandidaat	36%
Strategisch	61%
Financiële partij	3%



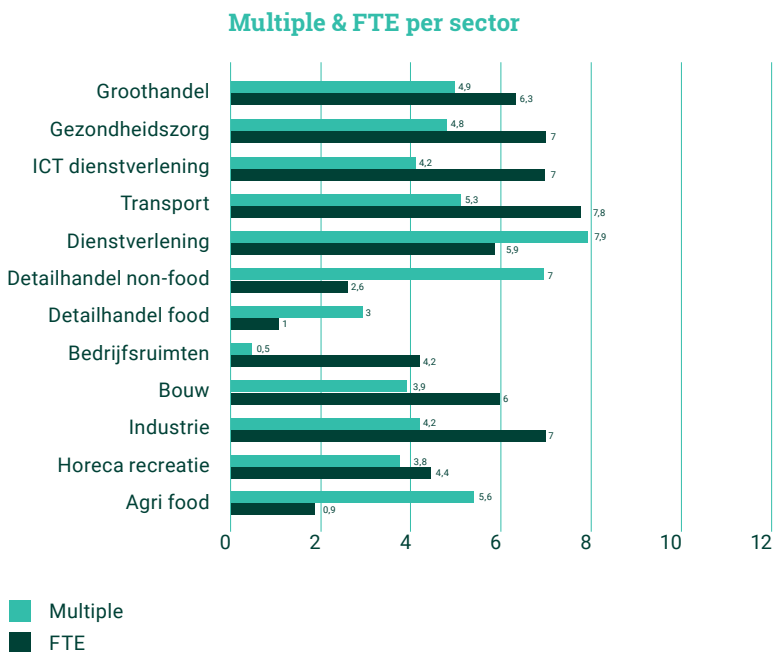
Transactie details

Cashflow is voor volgens bijna 80% van de adviseurs de manier om de waarde van een bedrijf te bepalen. Kopers en verkopers denken daar nog steeds anders over; zij vinden winst en omzet ook belangrijke redenen om de waarde te bepalen. Deze observaties zijn vergelijkbaar met de vorige rapportage.

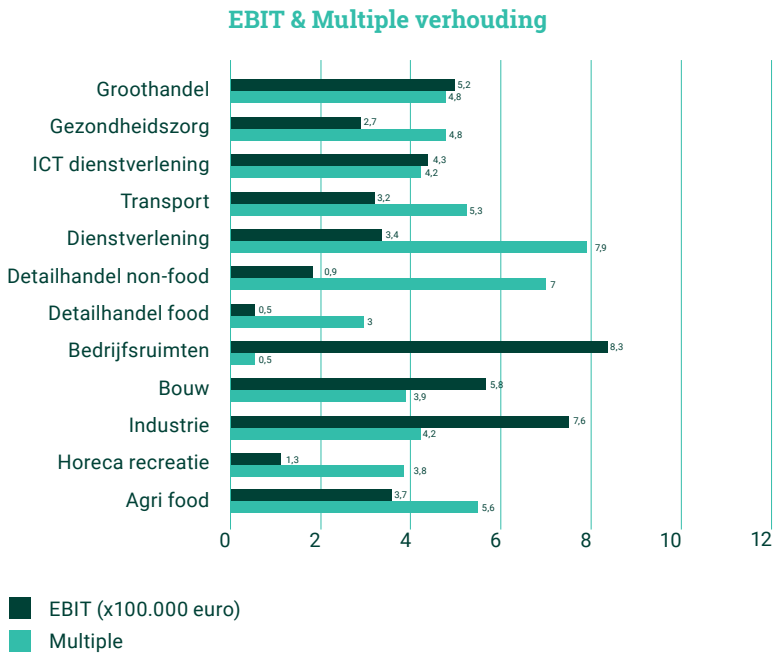
Factoren bij waardebeoordeling



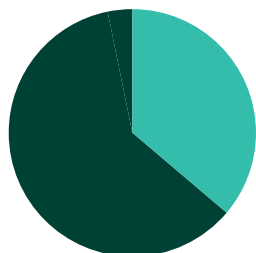
In onderstaande grafiek zijn de betaalde bedragen uitgedrukt in multiple op basis van de EBIT uitschieters. Een multiple is een waarderingsfactor gebaseerd op ervaringscijfers waarbij relatief eenvoudig bedrijven, mits in dezelfde sector actief, enigszins met elkaar kunnen worden vergeleken. In de MKB 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.



Om een eerlijke verhouding tussen aantal werknemers en transactieprijs te geven moeten meerdere factoren worden meegenomen zoals bijvoorbeeld winst voor belasting maar ook kapitaalintensiteit.



Het merendeel van de transacties waren aandelen transacties. Dit was ook zo in de voorgaande edities. De verschillen zijn marginaal en uitkomsten stabiel de afgelopen jaren.

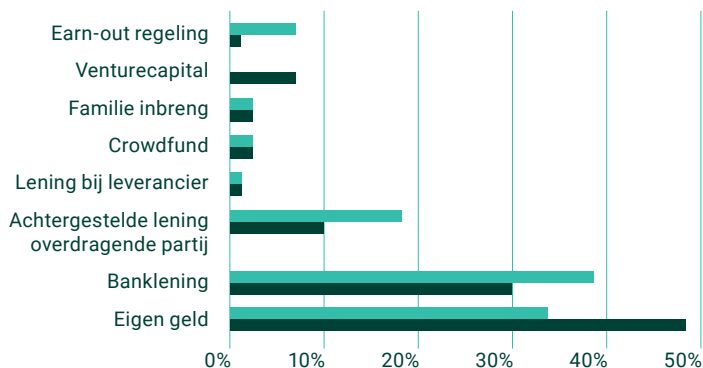


Soorten transactie

Activa/passiva transactie	36%
Aandelentransactie	64%

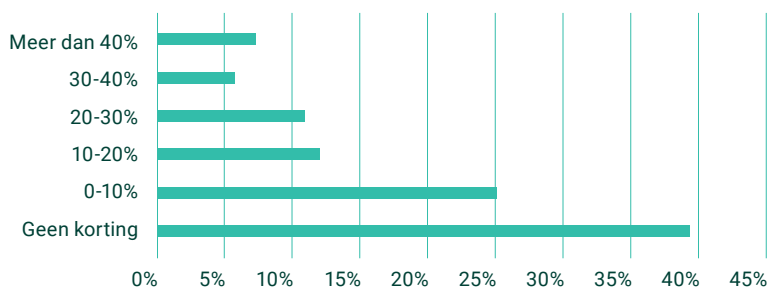
Het financieren van deals wordt vooral gedaan door eigen geld en een traditionele banklening. Kopers en verkopers ten opzichte van adviseurs zien vergelijkbare constructies. Achtergestelde leningen en earn-out regelingen nemen een minderheid van de financiering voor haar rekening. Ondanks dat er meer strategische partijen actief zijn in deze rapportage blijft de financieringsmix vergelijkbaar met die van de strategische en financiële kopers van 2021.

Financieringsmix



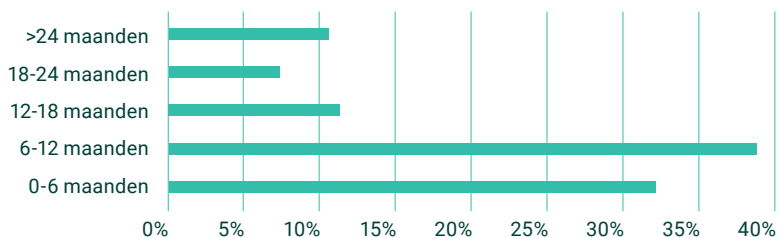
Op het gebied van gekregen of verwachte korting is er wel een trend waarneembaar. Er lijkt meer korting te worden gegeven in het afgelopen half jaar. Het kan zijn dat de markt aan het veranderen is en men genoeg neemt met een lagere transactieprijs.

Verwachte of gekregen korting



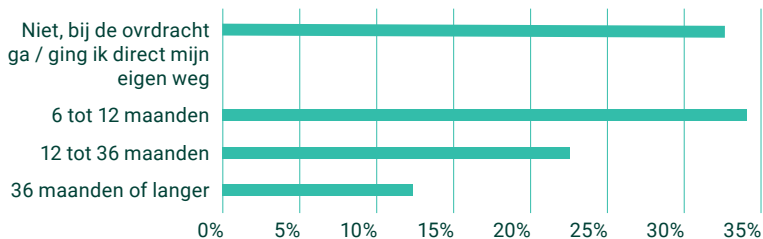
De gemiddelde duur om tot een afgesloten verkoop traject te komen is over het algemeen een half jaar tot een jaar. Er is een verschuiving te zien naar een langere doorlooptijd. Zo zijn de transacties van meer dan 24 maanden meer dan verdubbeld ten opzichte van het vorige half jaar.

Gemiddelde duur van deals



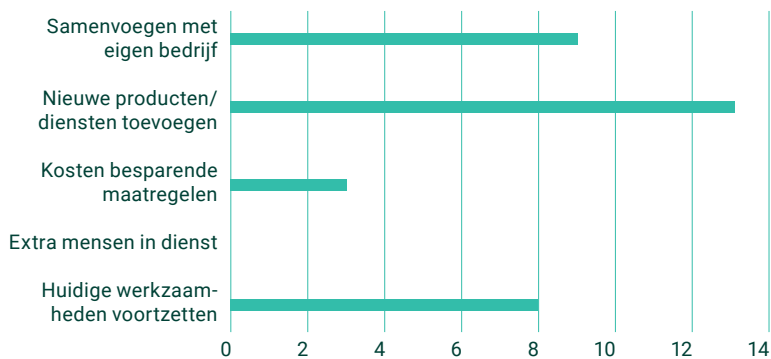
Een groot deel van de uittreedende ondernemers geeft aan niets meer met het bedrijf te maken willen hebben na het afsluiten van het verkoopproces. Dit aandeel is wel aan het afnemen. Het lijkt erop dat ondernemers op zekere hoogte nog betrokken willen zijn bij het overgedragen bedrijf. Dit is een verandering ten opzichte van vorige metingen.

Samenwerking met de uittreedende ondernemer

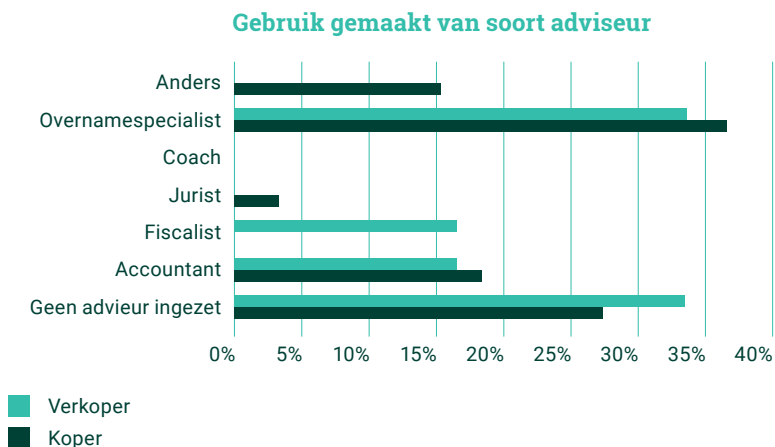


Opvallend is dat ondernemers meer kosten willen besparen in 2022. Extra mensen in dienst nemen is deze keer nauwelijks voorgekomen. Dit kan te maken hebben met de krapte op de arbeidsmarkt. Samenvoegen van activiteiten was ook veel populairder.

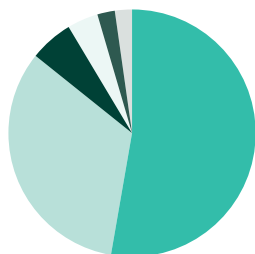
Activiteiten na de deal in %



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. Dit is vooral in de oriëntatie en voorbereidingsfase voor verkoop klaarmaken. Het gebruik van de accountant is afgenomen maar de overname specialist was veel populairder het afgelopen half jaar. Coaches worden helemaal niet gevraagd in deze meting.



Er zijn diverse specialistische adviseurs actief op de Nederlandse markt. Er wordt niet altijd gebruik gemaakt van alle expertises die beschikbaar zijn. Met name strategische en corporate finance adviseurs zijn actief op de Nederlandse markt.



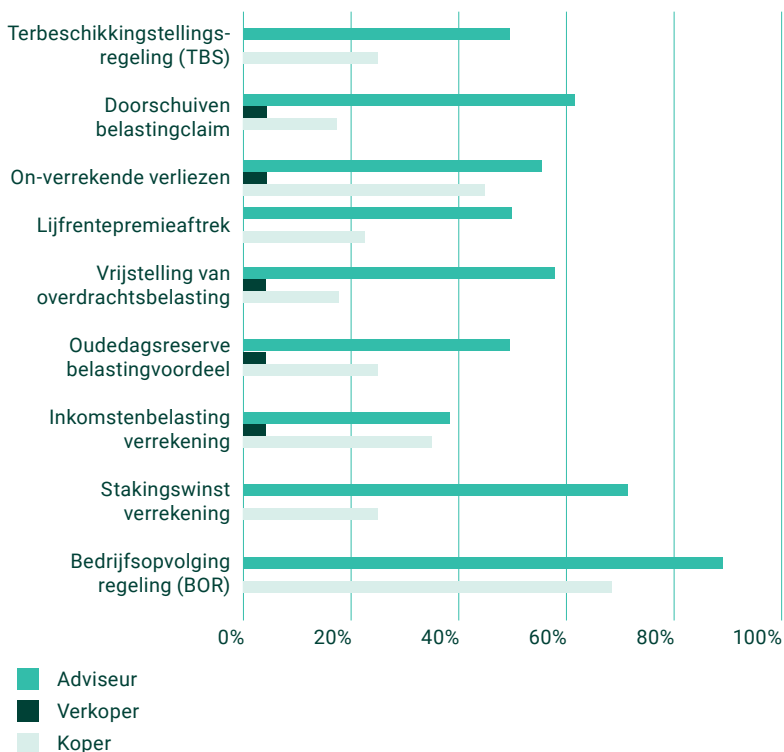
Soorten adviseurs actief

Corporate finance adviseur	75%
Jurist	0%
Private equity investeerder	0%
Strategisch adviseur	47%
Fiscalist	0%
Bankier	0%
Accountant	8%
Family office	3%
Particuliere investeerder	0%
Mediator	6%
Mezzanine-investeerder	0%
Andere	3%



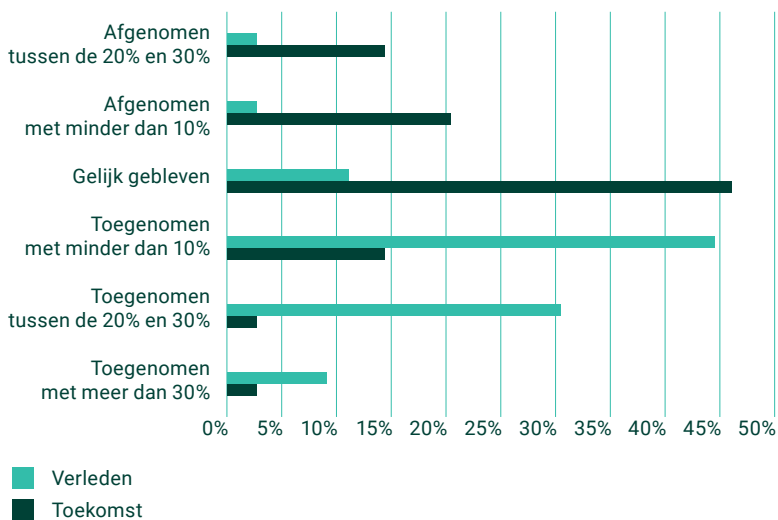
Kopers, verkopers en adviseurs geven een gemixt beeld met betrekking tot kennis van overname regelingen. Zoals verwacht zijn de adviseurs het meest op de hoogte gevolgd door kopers en daarna verkopers. Hier zit de meerwaarde van de adviseur. Verkopers zijn minder bekend met regelingen; dit kan een nadeel zijn. Kleine ondernemers denken vaak dat een adviseur geen meerwaarde kan leveren, echter 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

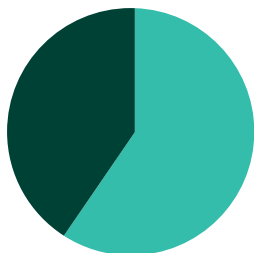


De nabije toekomst geeft een lichte afname volgens de adviseurs betreffende de omzetontwikkeling in het MKB segment van de overname markt. In 2022 zijn financieringseisen aan het veranderen maar is de markt nog steeds goed.

Overname markt ontwikkelingen



Opvallend is dat een groot deel van de transacties deze keer buiten de Nederlandse grenzen plaatsvond.



Cross boarder deals

■ Nationaal	59%
■ Internationaal	41%



Volgende nummer

De volgende MKB Overname Monitor komt uit in de zomer van 2023. U als lezer of als respondent kunt ook mede bepalen waar de accenten van de volgende monitor liggen. Wij denken aan de volgende thema's:

- Macro-economische effecten zoals inflatie
- 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.



