



# **mkb** overname monitor

Q4 2022 & Q1 2023:

**MKB overnamemarkt**

**blijft stabiel**

# Voorwoord

Een MKB bedrijf verkopen kan nog steeds goed en de markt lijkt stabiel te blijven. Financiering van de gekochte bedrijven blijft ook stabiel met een combinatie van eigen geld, achtergestelde lening en bankleningen. Er lijkt sprake van seizoensinvloeden op de overname markt voor MKB bedrijven op sector niveau. Detailhandel is deze keer bijvoorbeeld nauwelijks aanwezig in de dataset. Meer weten over het overname proces of wat voor soorten waarderingen er zijn: kijk dan op [www.mkbovernamemonitor.nl](http://www.mkbovernamemonitor.nl)

**Voor meer informatie over dit rapport kun je terecht bij:**

Edwin Weesie

Email: [edwin.weesie@HU.nl](mailto:edwin.weesie@HU.nl)

Telefoon: 06 6 4162 1644



Vereenvoudiging voor eigen gebruik is alleen toegestaan met bronvermelding:  
Weesie, E., Ibrahimovic, A., en Denis, M. (2023), MKB Overname Monitor Q4 2022 en  
Q1 2023: MKB overname markt blijft stabiel, Hogeschool Utrecht/  
Bedrijventekoop.nl



# Inhoudsopgave

<b>Rapport MKB Overname Monitor</b>	<b>Pag</b>
Aanleiding MKB Overname Monitor	6
Samenstelling van het onderzoek, panel & methode	6 t/m 7
Samenvatting MKB Overname Monitor	8
Aanbevelingen	9
Kopers & verkopers profielen	10 t/m 12
Transactie details	13 t/m 24
Referenties	26



# 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](http://www.mkbovernamemonitor.nl). Hier vind je ook een aantal korte video's die de verschillende aspecten van bedrijfsovername beknopt uitleggen.

## 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 125 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 41 kopers, 81 adviseurs die diverse transacties hebben aangeleverd en tenslotte 3 verkopers. Totaal heeft dit geresulteerd in 110 transacties die in de data-analyse meegenomen zijn.



De reacties zijn verzameld eind april tot begin mei 2023 met een gemiddelde invultijd van 10 minuten voor de adviseurs en 7 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

In deze editie worden de marktontwikkelingen van kwartaal 4 van 2022 en kwartaal 1 van 2023 geanalyseerd. Het valt op dat vooral de sectoren groothandel, dienstverlening en specifiek ICT dienstverlening vertegenwoordigd zijn. Agri-food, Horeca en Recreatie, Detailhandel komen minder voor het afgelopen half jaar. Vooral ondernemers en adviseurs uit het kleinbedrijf hebben de enquête ingevuld. Dit is een groep ondernemers die tot 10 medewerkers in dienst hebben. Er is iets minder interesse in bedrijven zonder personeel en tot 5 FTE maar wel meer vraag naar bedrijven met meer dan 25 FTE in dienst.

De kopers financieren de transacties met name met eigen geld, aangevuld met bankfinanciering en een achtergestelde lening; deze bevindingen zijn langdurig stabiel. Bij de waardebeoordeling vinden adviseurs de cashflow nog steeds leidend, ondernemers kijken ook naar andere zaken zoals winst en omzet.

Verkopers geven minder korting ten opzichte van het vorige half jaar. Ten opzichte van eerdere metingen willen de verkopende ondernemers nu minder lang samenwerken met de kopende partij. Dit kan te maken hebben met de sector verschillen en daarmee gepaarde seizoensinvloeden. Het sentiment in de markt is goed maar we zien een lichte daling van prijzen. Tenslotte lijken internationale deals een vast onderdeel te worden van de Nederlandse overnamemarkt in het MKB.



## Aanbevelingen vanuit macro economische perspectief

1. De macro-economische situatie staat nog steeds onder druk door relatief hoge inflatie, die nu ook begint door te dringen in producten en services die het afgelopen half jaar niet beïnvloed zijn. Kosten van financiering blijven toenemen door monetair beleid, dit vormt een extra barrière voor bancaire financiering. De vraag naar non-bancaire financiering zal waarschijnlijk het komende jaar toenemen voor de kleinere ondernemers.

**Tip: Oriënteer je tijdig op andere alternatieve financieringsmiddelen.**

2. In juni 2023 zal de Belastingdienst beginnen met het innen van betalingsachterstanden in het MKB. Naar schatting hebben 64.000 ondernemers daar mee te maken. Dit heeft mogelijke consequenties voor de continuïteit van de zittende ondernemers maar geeft ook nieuwe mogelijkheden.

**Tip: Houd als koper de markt scherp in de gaten.**

3. De Nederlandse economie is in het eerste kwartaal met 0,7% gekrompen. Dit heeft volgens de DNB vooral te maken met het opmaken van de opgebouwde voorraden. Zij schatten de kans op een recessie groot in kwartaal 2 van 2023.

**Tip: geef extra aandacht aan het optimaliseren van bedrijfsprocessen en financiën zodat deze tegen een stootje kunnen.**





## Verdeling respondenten per sector

Opvallend is dat deze keer groothandel, dienstverlening en specifiek ICT dienstverlening driekwart van de kopers, verkopers en adviseurs vertegenwoordigen. Agri-food en Horeca waren het vorige half jaar dominant en in kwartaal 4 van 2022 en kwartaal 1 van 2023 nauwelijks aanwezig.



### Kopers en verkopers

Groothandel	35%
ICT dienstverlening	27%
Industrie	21%
Dienstverlening	17%



### Adviseurs

Dienstverlening	34%
ICT dienstverlening	25%
Bouw	21%
Industrie	20%



## Gevraagde en verkochte bedrijven

Kopers zijn vooral geïnteresseerd in bedrijven die 1 tot 10 voltijd medewerkers hebben. Er is een kleine verandering ten opzichte van de vorige meting; iets minder interesse in bedrijven zonder personeel, en iets meer in 25 of meer. Wat omzet betreft is de verdeling duidelijk aan het opschuiven naar bedrijven die tussen de 500.000 euro en 2,5 miljoen euro omzetten.



### Gevraagde/ verkochte bedrijven in FTE

Geen personeel	18%
1-5 FTE	29%
5-10 FTE	23%
10-25 FTE	23%
>25 FTE	7%



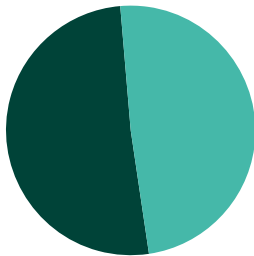
### Gevraagde/ verkochte bedrijven in omzet (€)

Tot 100.000	5%
Tussen 100.000 en 250.000	9%
Tussen 250.000 en 500.000	21%
Tussen 500.000 en 1 miljoen	29%
Tussen 1 en 2.5 miljoen	24%
Tussen 2.5 en 5 miljoen	12%



## Type kopers in de markt

Deze verdeling is bijna gelijk tussen MBI-kandidaten en strategische kopers. Het afgelopen half jaar zijn er onder de respondenten in de dataset geen financiële partijen actief geweest.



### Type kopers

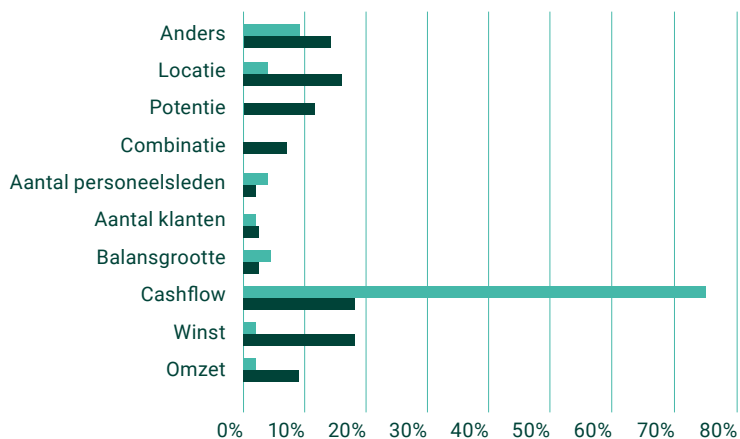
■ MBI kandidaat	51%
■ Strategisch	49%
■ Financiële partij	0%



## Transactie details

Cashflow is voor volgens bijna 74% 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 rapportages.

### Factoren bij waardebeoordeling

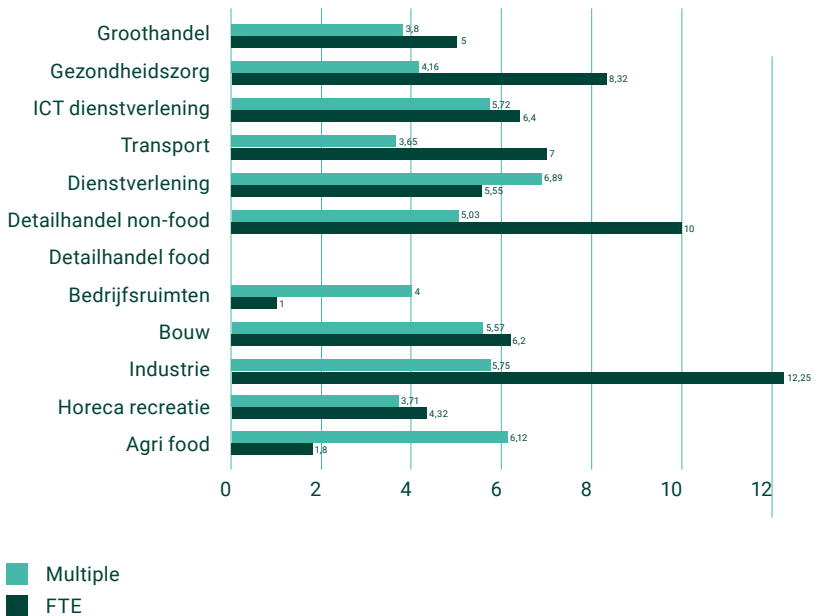


- Adviseurs
- Kopers & verkopers

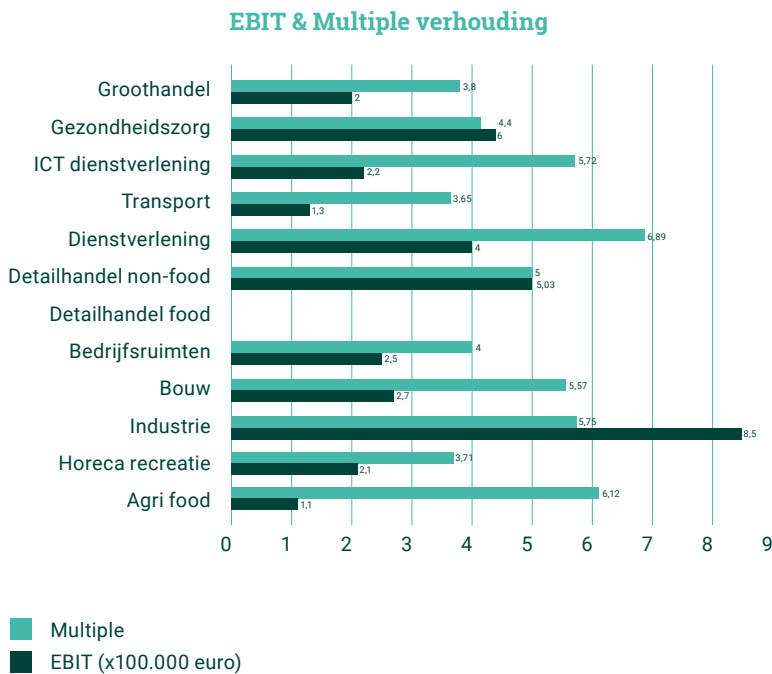


Onderstaande grafiek zijn de betaalde bedragen uitgedrukt in Multiple (op basis van de EBIT, winst voor belasting) gecorrigeerd na extreme uitschieters. Een multiple is een waarderingfactor gebaseerd op ervaringscijfers waarbij relatief eenvoudig bedrijven, mits in dezelfde sector actief, enigszins met 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.

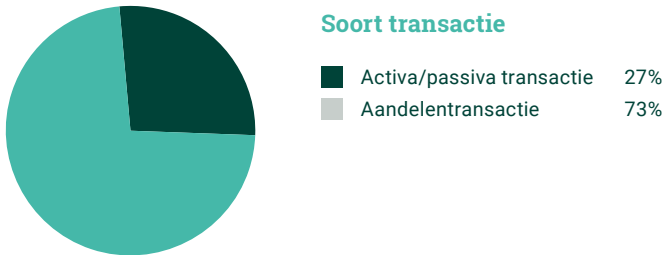
### Multiple & FTE per sector



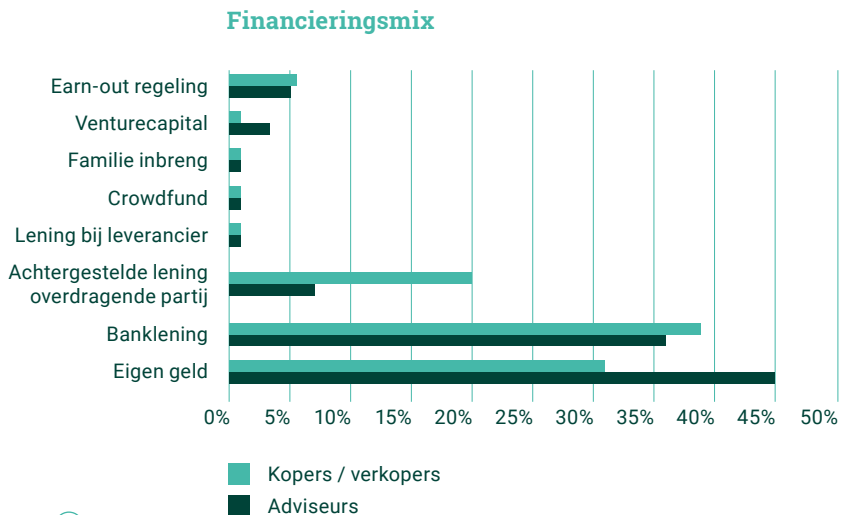
Om een eerlijke verhouding tussen aantal werknemers en transactieprijs te geven moeten meerdere factoren worden meegenomen zoals bijvoorbeeld winst voor belasting maar ook kapitaalintensiteit.



Het merendeel van de transacties waren aandelen transacties. Dit was ook zo in 2022. De verschillen zijn marginaal en uitkomsten stabiel de afgelopen jaren.

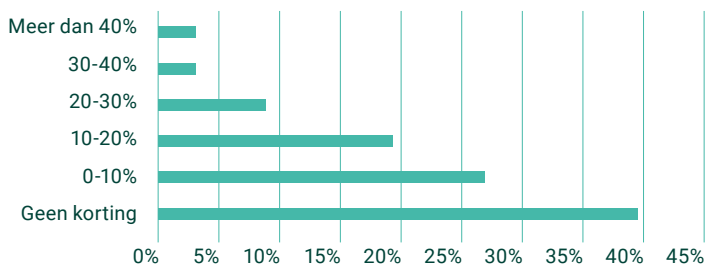


De financieringsmix is ook redelijk stabiel ten opzichte van de vorige metingen. Het financieren van deals wordt vooral gedaan door eigen geld en een traditionele banklening. Kopers en verkopers ten opzichte van adviseurs zien vergelijkbare constructies. Achtergestelde leningen en earn-out regelingen nemen een minderheid van de financiering voor haar rekening.



Op het gebied van gekregen of verwachte korting lijkt er het afgelopen half jaar weer minder korting te worden gegeven. Onder korting wordt verstaan dat de verkoper akkoord gaat met een lagere prijs dan op voorhand in de markt gezet. Er zijn zeer beperkt veranderingen waarneembaar.

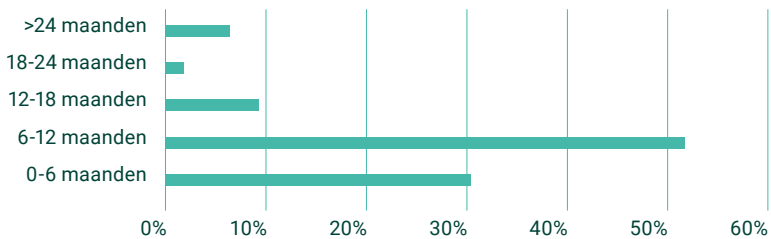
### Verwachte of gekregen korting





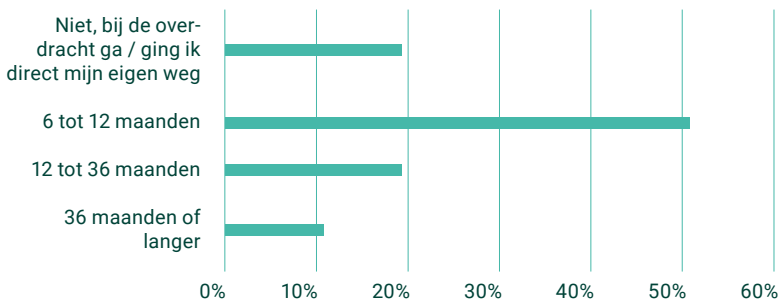
De gemiddelde duur om tot een afgesloten verkoop traject te komen is over het algemeen een half jaar tot een jaar. Deze metingen zijn ook stabiel ten opzichte van 2021 en 2022. Het afgelopen half jaar zijn de deals die langer duren afgenomen. Dit kan te maken hebben met sector verschillen.

### Gemiddelde duur van deals

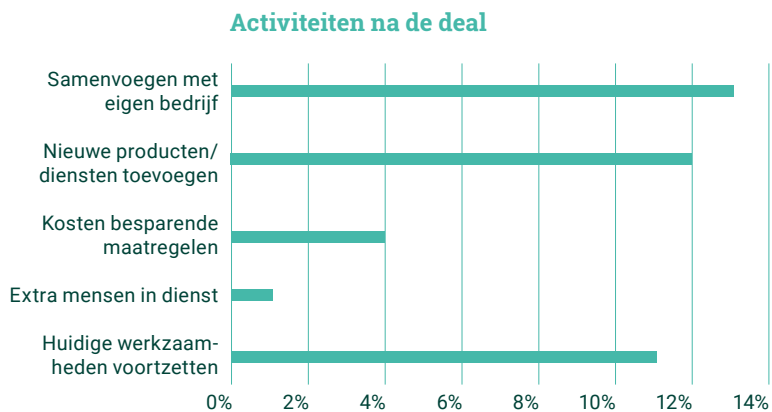


In toenemende mate willen de uittredende ondernemers tot een jaar samenwerken met de nieuwe ondernemer na de overdracht. Langer samenwerken heeft niet de voorkeur.

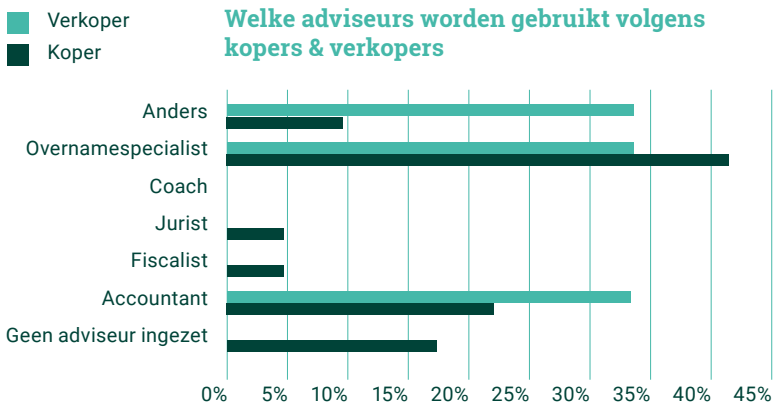
### Samenwerking met de uittredende ondernemer



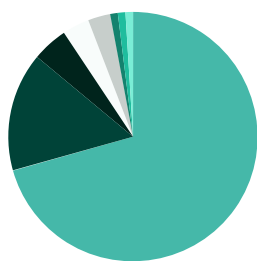
Opvallend is dat ondernemers minder kosten willen besparen en ook minder extra personeel willen aannemen. Het samenvoegen van activiteiten is iets teruggelopen ten opzichte van vorige edities.



Verkopers en kopers maken beiden gebruik van adviseurs zoals overnamespecialisten en de accountant. Echter is er nog steeds een grote groep die geen adviseur inzet, deze groep neemt af. Deze keer zien we dat verkopers steeds minder gebruik maken van fiscalisten en specialistische advies services.



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.

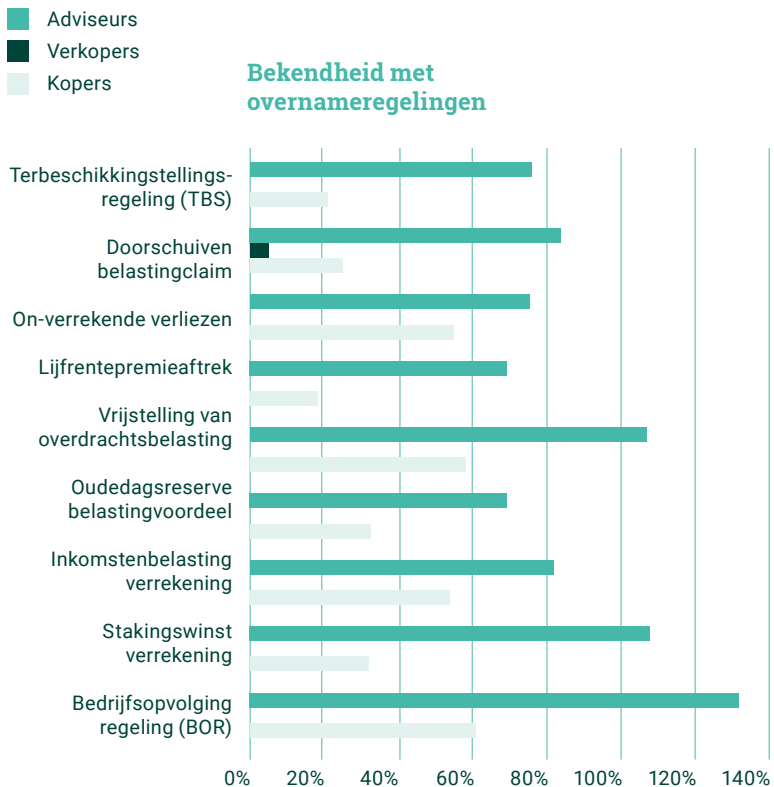


### Soorten adviseurs actief

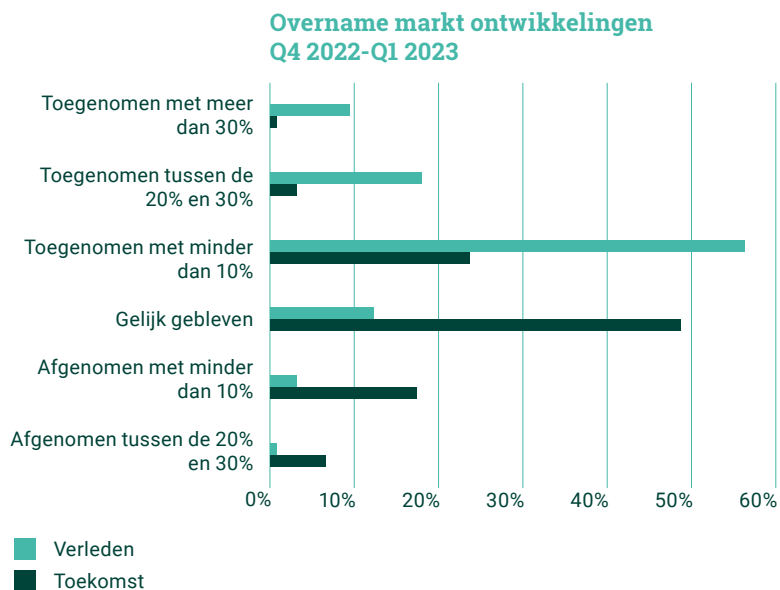
Corporate finance adviseur	91%
Strategisch adviseur	19%
Mediator	6%
Accountant	4%
Andere	4%
Private equity investeerder	2%
Family office	2%
Particuliere investeerder	2%



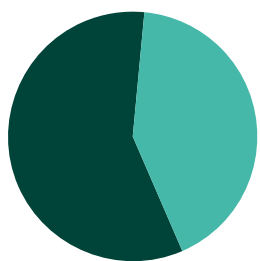
Kopers, verkopers en adviseurs geven weer een gemixt beeld met betrekking tot kennis van overname regelingen. Verkopers zijn minder bekend met regelingen en gebruiken deze keer alleen doorschuiven van de belastingclaims. Zoals verwacht zijn de adviseurs het meest op de hoogte gevolgd door kopers en daarna verkopers. Hier zit de meerwaarde van de adviseur.



De nabije toekomst geeft een lichte toename, volgens de adviseurs, betreffende de omzetontwikkeling in het MKB segment van de overname markt. Ook het afgelopen half jaar is de markt redelijk stabiel gebleven.



Opvallend is dat een groot deel van de transacties in kwartaal 4 van 2022 en kwartaal 1 van 2023 weer buiten de Nederlandse grenzen plaatsvond. Dit is vergelijkbaar met het vorige half jaar.



### Cross boarder deals

■ Internationaal	42%
■ Nationaal	58%



## Volgende nummer

De volgende MKB Overname Monitor komt uit in het najaar van 2023. Jij als lezer of als respondent kunt ook mede bepalen waar de accenten van de volgende monitor liggen.

Heb je 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](http://www.mkbovernamemonitor.nl). Op de website vind je 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.



