

mkb **overname** **monitor**

Q2 en Q3 van 2023



December 2023

Bedrijventekoop.nl

Voorwoord

De overname markt voor het MKB draait nog steeds op volle toeren. Financiering van de gekochte bedrijven blijven stabiel. Internationale deals zijn een vast onderdeel geworden, ook voor MKB bedrijven. Seizoensinvloeden in bepaalde sectoren worden bevestigd. We zien veel mogelijkheden voor AI en een versnelling van het overname proces vanuit een technisch perspectief. 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 4162 1644

Vereenvoudiging voor eigen gebruik is alleen toegestaan met bronvermelding:
Weesie, E., Ibrahimovic, A., en Denis, M. (2023), MKB Overname Monitor Q2 en Q3
2023: Technologische toepassingen bieden kansen voor versnelling, Hogeschool
Utrecht/Bedrijventekoop.nl

Inhoudsopgave

Rapport MKB Overname Monitor	Pag
Aanleiding MKB Overname Monitor	6
Samenstelling van het onderzoek, panel & methode	7
Samenvatting MKB Overname Monitor	8
Aanbevelingen	9
Kopers & verkopers profielen	10 t/m 11
Transactie details	12 t/m 21
Gebruik van AI bij bedrijfsovernames	22
Referenties	25

Rapport MKB Overname Monitor

Aanleiding MKB Overname Monitor

De MKB Overname Monitor is een onderzoek dat twee keer per 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 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., (2023), 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 32 kopers, 49 adviseurs die diverse transacties hebben aangeleverd en tenslotte 7 verkopers. Totaal heeft dit geresulteerd in 102 transacties die in de data-analyse meegenomen zijn. De reacties zijn verzameld in november 2023 met een gemiddelde invultijd van 7 minuten. 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 2 en 3 van 2023 geanalyseerd. Het valt op dat vooral de sectoren industrie, groothandel, dienstverlening en bouw sector vertegenwoordigd zijn. Agri-food, Horeca en Recreatie, Detailhandel komen weer 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 meeste vraag vinden we bij de bedrijven tussen de 500.000 en 1.000.000 euro omzet.

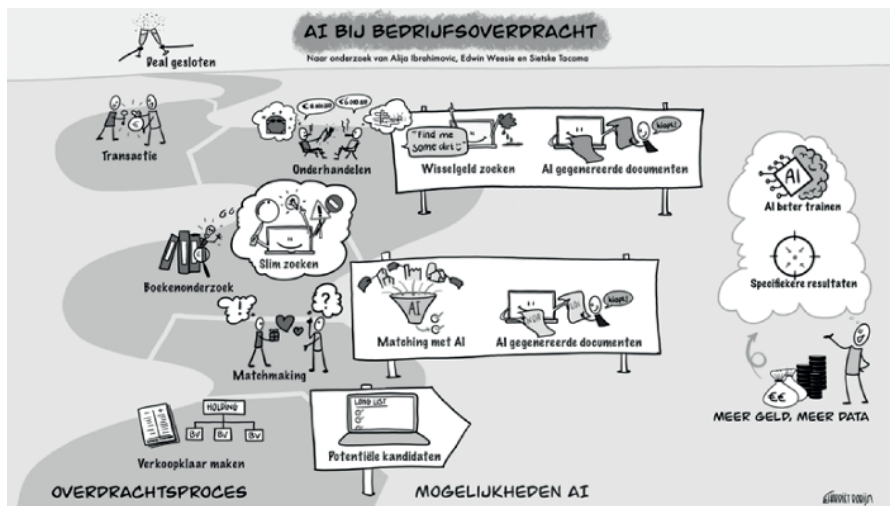
De kopers financieren de transacties met name met eigen geld, aangevuld met bankfinanciering en een achtergestelde lening; deze bevindingen zijn langdurig stabiel. Bij de waardebeoordeling vinden adviseurs de cashflow nog steeds leidend, ondernemers kijken ook naar andere zaken zoals winst en omzet.

Het sentiment in de markt is goed en de markt lijkt zich te handhaven. Internationale deals zijn inmiddels een vast onderdeel van de Nederlandse overnamemarkt in het MKB. Voor het eerst hebben we ook informatie gevraagd over het toepassen van AI (Artificial Intelligence) door overname adviseurs, kopers en verkopers. We zien het laatste jaar veel mogelijkheden voor het toepassen van AI bij bedrijfsoverdracht. In de verschillende fasen kan er een aanzienlijke versnelling plaatsvinden. Bijvoorbeeld bij het zelf maken van een NDA of LOI kunnen ondernemers zelf aan de slag en laten controleren door een expert. Bij due diligence zien we veel mogelijkheden om sneller grote hoeveelheden data te verwerken en mogelijke dealbreakers te vinden. LET OP: dat gevoelige informatie niet zomaar zonder aanpassingen in een AI taalmodel of machine learning tool gestopt kan worden. Gebruik hiervoor afgeschermdes datasets.



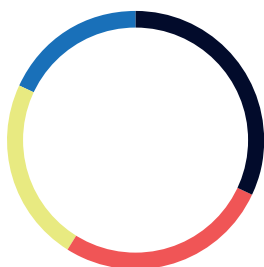
Aanbevelingen vanuit technologisch perspectief:

1. Ga eens experimenteren met niet gevoelige informatie door een NDA of ander document te laten schrijven door een AI taalmodel. Lees deze goed na en kijk waar de zwakke punten zitten.
2. Denk eens na welke dealbreakers een AI zou moeten herkennen, en overweeg om hier ook zelf met de software aan de slag te gaan.



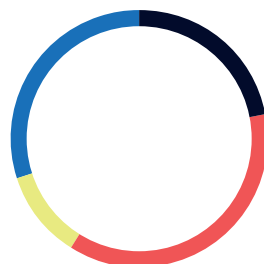
Verdeling respondenten per sector

Opvallend is dat deze keer kopers en verkopers vooral actief waren in de industrie, groothandel, dienstverlening en bouwsector. Dit komt bijna 1 op 1 overeen met de adviseurs. De agro sector is deze keer niet aanwezig.



Kopers en verkopers

■ Industrie	32%
■ Dienstverlening	27%
■ Groothandel	23%
■ Bouw	18%

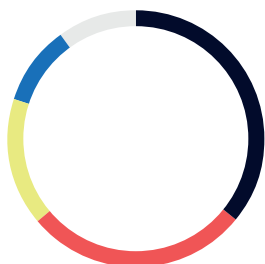


Adviseurs

■ Industrie	22%
■ Dienstverlening	37%
■ ICT Dienstverlening	11%
■ Bouw	30%

Gevraagde en verkochte bedrijven

Kopers zijn vooral geïnteresseerd in bedrijven die 1 tot 10 voltijd medewerkers hebben. Er is nauwelijks verandering ten opzichte van de vorige meting; iets meer interesse in bedrijven zonder personeel, en iets meer in 25 of meer. Wat omzet betreft is de verdeling gelijk gebleven.



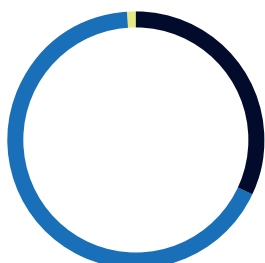
Gevraagde / verkochte bedrijven in FTE

1-5 FTE	36%
5-10 FTE	28%
10-25 FTE	16%
> 25 FTE	10%
Geen personeel	10%



Type kopers in de markt

Deze verdeling is anders ten opzichte van voorgaande editie; meer strategische kopers dan MBI- kandidaten. Het afgelopen half jaar zijn er onder de respondenten in de dataset weer een zeer beperkte hoeveelheid financiële partijen actief geweest.

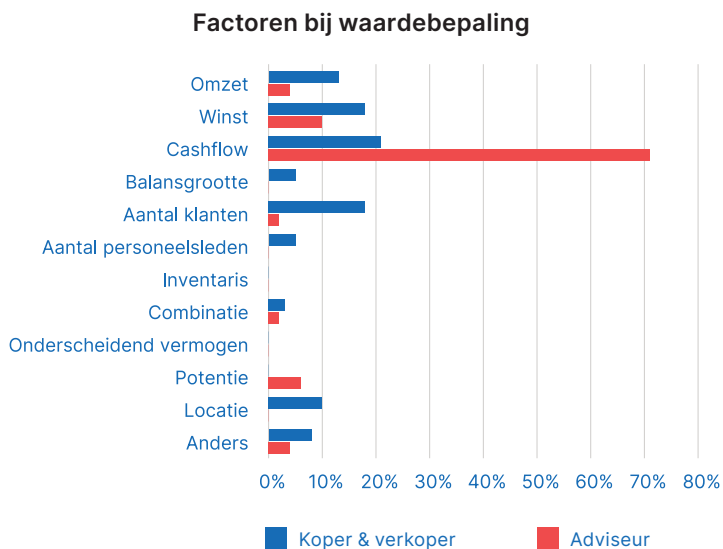


Type kopers op de markt

MBI kandidaat	32%
Strategisch	67%
Financiële partij	1%

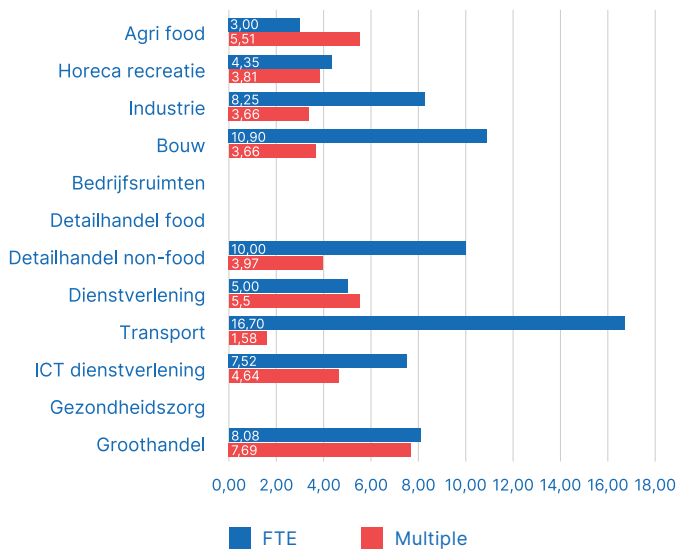
Transactie details

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



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.

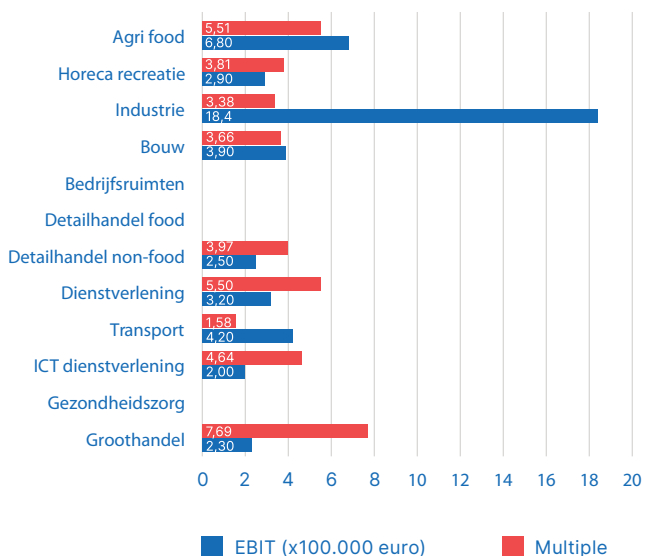
Multiple & FTE per sector



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. In een aantal sectoren zijn er onder de respondenten geen deals waargenomen. Vandaar dat deze op 0 staan.

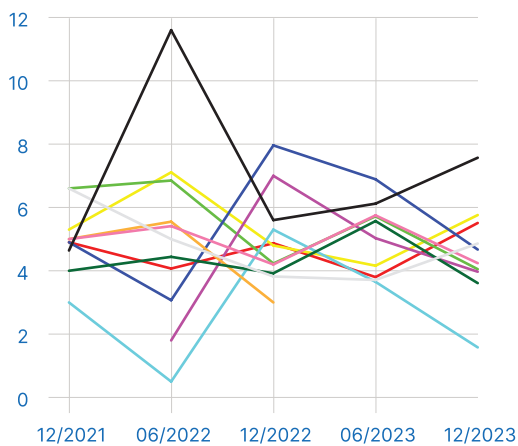
EBIT & Multiple verhouding



Verloop van transacties in de tijd

Dit is de 5de editie van de MKB overname monitor. De gemiddelde multiples in de diverse sectoren zijn weergegeven in de lijn diagram hiernaast. In sommige gevallen zijn er geen deals geregistreerd, in dat geval staat er een 0. Dat wil niet zeggen dat de bedrijven in die sector geen waarde vertegenwoordigen.

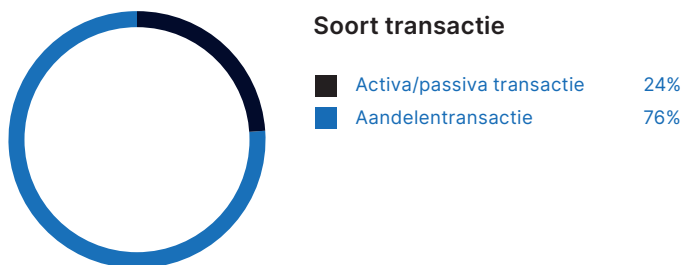
Multiple verloop



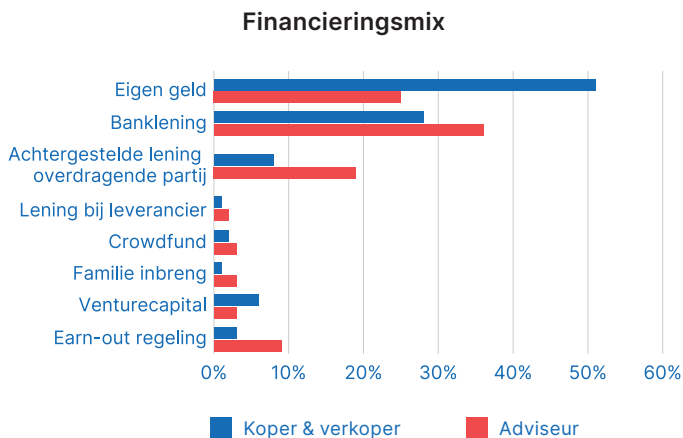
	Agri food	4,64	11,6	5,6	6,12	7,57
	Horeca recreatie	6,6	5	3,82	3,71	4,86
	Industrie	5	5,41	4,2	5,75	4,24
	Bouw	4	4,44	3,92	5,57	3,61
	Detailhandel food	5	5,55	3	.	.
	Detailhandel non-food	.	1,8	7	5,03	3,97
	Dienstverlening	4,9	3,07	7,96	6,89	4,67
	Transport	3	0,5	5,3	3,65	1,58
	ICT dienstverlening	6,6	6,85	4,23	5,72	4,05
	Gezondheidszorg	5,3	7,11	4,8	4,16	5,76
	Groothandel	4,9	4,07	4,87	3,8	5,51

N.B. Bovenstaande multiples zijn afhankelijk van diverse factoren zoals EBIT, FTE, transactievorm, type koper, etc. Gedetailleerde informatie is voorhanden maar wordt niet publiekelijk gedeeld.

Het merendeel van de transacties waren aandelen transacties. Dit was ook zo tijdens het vorige half jaar. De verschillen zijn marginaal en uitkomsten stabiel de afgelopen jaren.

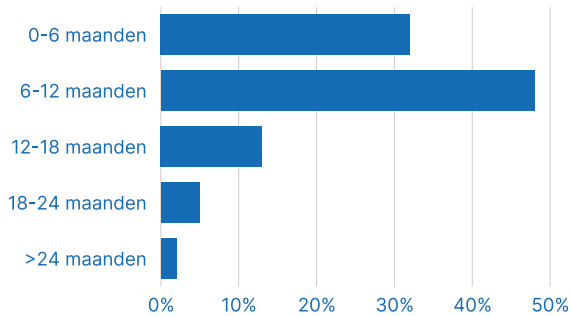


De financieringsmix is ook redelijk stabiel ten opzichte van de vorige metingen. Het financieren van deals wordt vooral gedaan door eigen geld en een traditionele banklening. Kopers en verkopers ten opzichte van adviseurs zien vergelijkbare constructies. Achtergestelde leningen en earn-out regelingen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



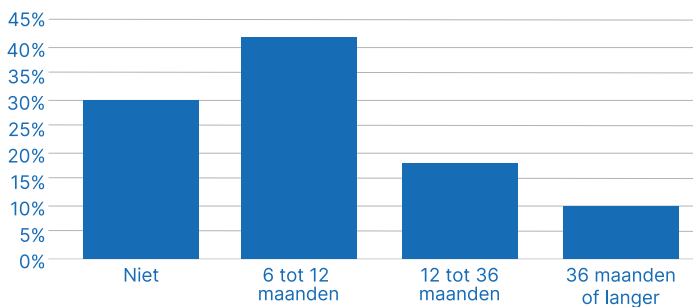
De gemiddelde duur om tot een afgesloten verkooptraject te komen is over het algemeen een half jaar tot een jaar. Deze metingen zijn redelijk stabiel ten opzichte van 2022, maar we zien een kleine versnelling. Deals komen dus sneller tot stand.

Gemiddelde duur van deals



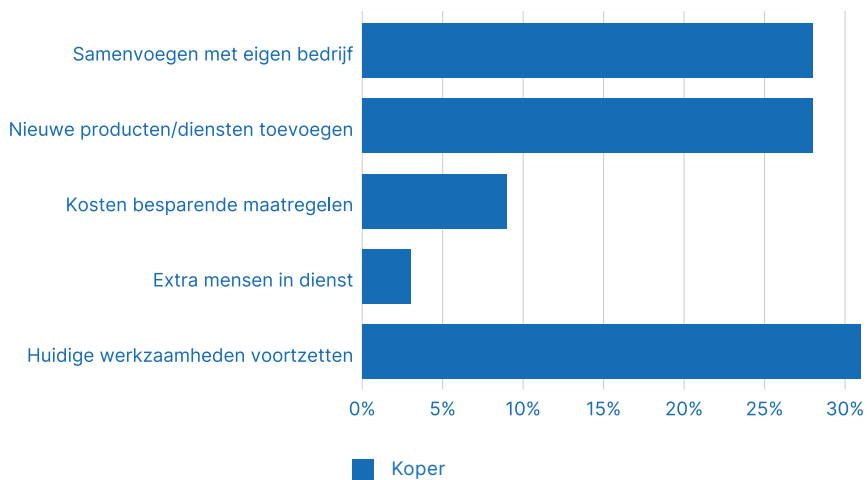
In toenemende mate willen de uittredende ondernemers tot een jaar samenwerken met de nieuwe ondernemer na de overdracht. Langer samenwerken wordt steeds minder populair.

Samenwerking met de uittredende ondernemer



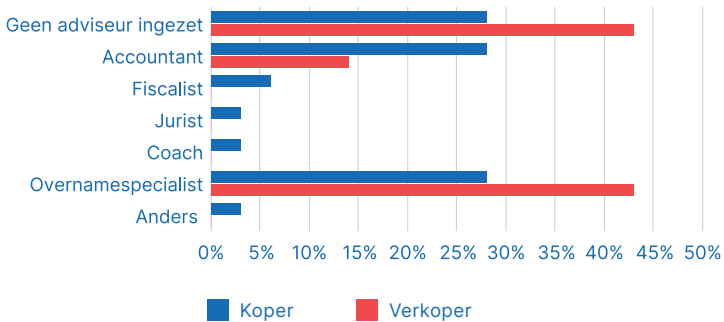
Opvallend is dat ondernemers deze keer meer kosten willen besparen. Het samen-voegen van activiteiten is weer verder teruggelopen ten opzichte van vorige edities.

Activiteiten na de deal

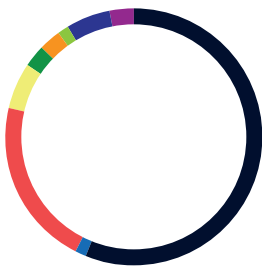


Verkopers en kopers maken beiden gebruik van adviseurs zoals overnamespecialisten en de accountant. Echter is er nog steeds een grote groep die geen adviseur inzet, deze groep is voor kopers en verkopers behoorlijk toegenomen. Het zelf kopen maar ook verkopen van een bedrijf lijkt beter te gaan.

Gebruik gemaakt van soort adviseur



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.

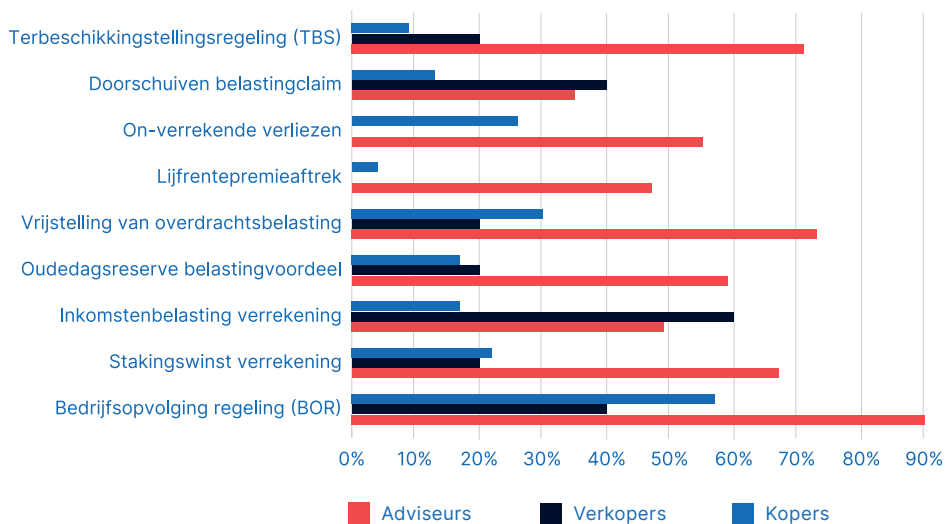


Soorten actieve adviseurs

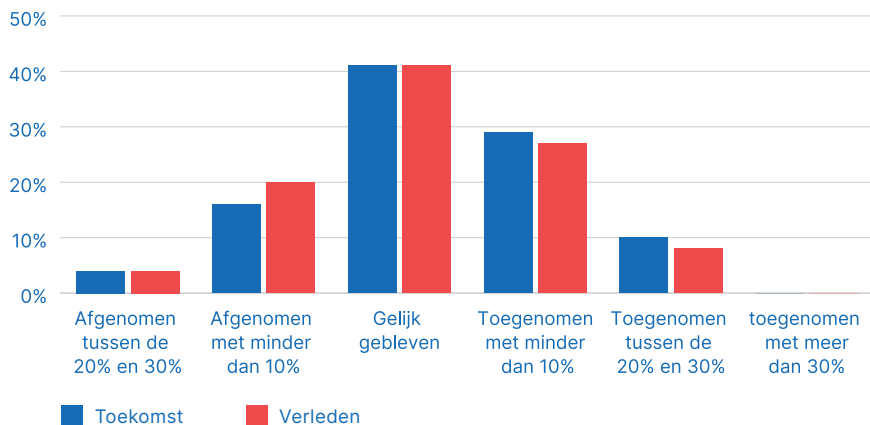
- Corporate finance adviseurs
- Private equity investeerder
- Strategisch adviseur
- Fiscalist
- Accountant
- Family Office
- Particulier
- Mediator
- Andere
- Jurist
- Bankier
- Mezzanine-investeerder

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 van belastingclaims. Zoals verwacht zijn de adviseurs het meest op de hoogte gevolgd door kopers en daarna verkopers. Hier zit de meerwaarde van de adviseur.

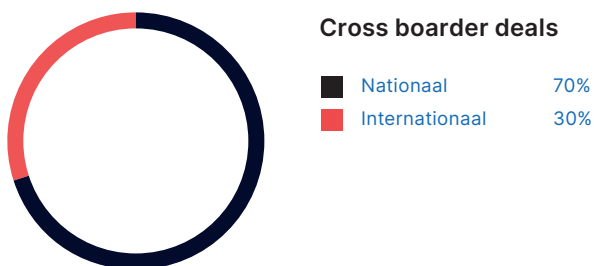
Bekendheid met overnameregelingen



De nabije toekomst geeft een afname volgens de adviseurs betreffende de omzetonwikkeling in het MKB segment van de overname markt. Ook het afgelopen half jaar is de markt stabiel gebleven.



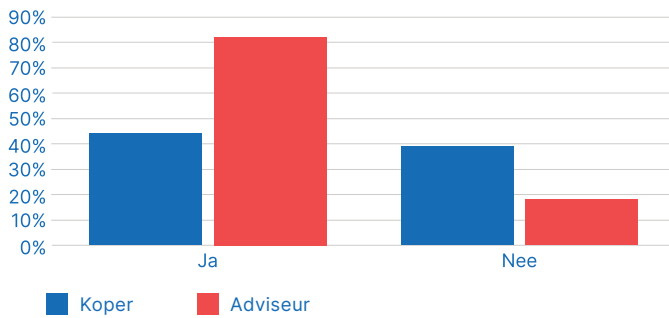
Opvallend is dat een groot deel van de transacties weer buiten de Nederlandse grenzen plaatsvond. Er is een kleine afname waarneembaar van internationale deals met 10%.



Gebruik van AI bij bedrijfsovernames

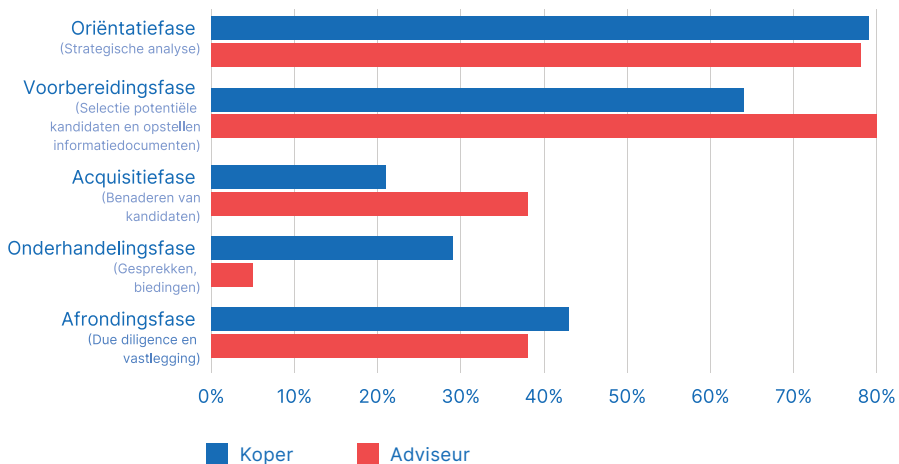
We zien veel mogelijkheden voor de toepassing van nieuw gereedschap zoals bijvoorbeeld AI bij het bedrijfsovername proces. Deze editie hebben we de mening gevraagd van de adviseurs en kopers. Hoewel er nog veel en snelle ontwikkelingen zijn, is het merendeel van de respondenten het eens met een rol voor AI in de markt.

Rol van AI bij bedrijfsovernames



Met name bij routine matige zaken zien we mogelijkheden. Bijvoorbeeld bij het due diligence proces kunnen AI machine learning modellen goed helpen bij het identificeren van deal breakers. Interacties waarbij het vooral om mensenwerk gaat zoals onderhandelingen zie we minder enthousiasme.

AI in het overname proces



Volgende nummer

De volgende MKB Overname Monitor komt uit in het voorjaar van 2024. 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. 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., Ibrahimovic, A., en Takoma, S., 2023, AI-toepassingen bij bedrijfsoverdracht: waar zitten de meeste kansen?, *Holland Management Review*, Q4 2023

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.



