

# **mkb** **overname** **monitor**

Q2 en Q3 van 2024



November 2024

**Bedrijventekoop.nl**

# Voorwoord

In een dynamische markt zien adviseurs waarde in ESG-rapportages, terwijl kopers hieraan een bescheiden belang hechten. Ondanks economische onzekerheden zijn adviseurs optimistisch over de marktomstandigheden en verwachten zij een lichte groei in het aantal transacties. Een opvallende ontwikkeling is het toenemende gebruik van financieringsmixen door adviseurs, terwijl kopers juist wat voorzichtiger zijn geworden in hun financiële keuzes.

Het afgelopen halfjaar waren transacties grotendeels strategisch van aard, waarbij het overgrote deel gericht was op samenvoeging met bestaande bedrijfsactiviteiten. Deze trends bieden een belangrijk perspectief voor marktdeelnemers en helpen professionals bij het vormen van gefundeerde strategische beslissingen. Dit rapport biedt daarbij waardevolle inzichten en ondersteuning.



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

Alija Ibrahimovic  
Email: [Alija.ibrahimovic@HU.nl](mailto:Alija.ibrahimovic@HU.nl)  
Telefoon: 0681495865

Vereenvoudiging voor eigen gebruik is alleen toegestaan met bronvermelding:  
Ibrahimovic, A., Weesie, E., en Denis, M. (2024), MKB Overname Monitor Q2 en Q3  
2024: Adviseurs hebben vertrouwen in een groeiende overnamemarkt, Hogeschool  
Utrecht/Bedrijventekoop.nl

# Inhoudsopgave

<b>Rapport MKB Overname Monitor</b>	<b>Pag</b>
Aanleiding MKB Overname Monitor	5
Samenstelling van het onderzoek, panel & methode	6
Verdeling respondenten per sector	8
Gevraagde bedrijven	9
Type kopers	10
Transactie details	10
Gebruik van AI bij bedrijfsovernames	20
ESG/CSRD	22
Volgende nummer	23
Referenties	24

# 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](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., (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 kleinbedrijf en zijn de (deel)resultaten internationaal te vergelijken.

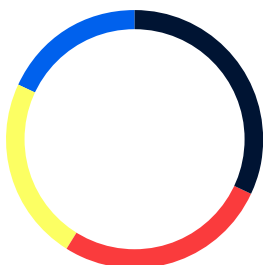
In totaal zijn 130 respondenten gestart met het invullen van de vragenlijst na de eerste oproep uit het netwerk van de partners van de MKB Overname Monitor. De MKB Overname Monitor is ingevuld door 30 kopers, 29 adviseurs en 2 verkopers die diverse transacties hebben aangeleverd. Totaal heeft dit geresulteerd in 63 transacties die in de data-analyse meegenomen zijn. De reacties zijn verzameld in oktober 2024 met een gemiddelde invultijd van 8 minuten. Dit rapport bevat de geaggregeerde resultaten van het onderzoek. In sommige gevallen werden extreme uitschieters uit de steekproef verwijderd.

In deze editie worden de marktontwikkelingen van kwartaal 2 en 3 van 2024 geanalyseerd. Het valt op dat vooral de sectoren Dienstverlening, Detailhandel non-food en ICT-dienstverlening sterk vertegenwoordigd zijn. De enquête is vooral ingevuld door ondernemers en adviseurs uit het midden- en kleinbedrijf (MKB), met bedrijven die tussen de 1 en 25 werknemers in dienst hebben. De gemiddelde omzet van deze bedrijven ligt rond de 2 miljoen euro.

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.

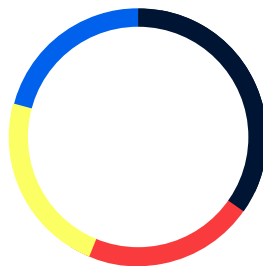
## Verdeling respondenten per sector

Hieronder de top 4 van meest populaire sectoren om in te kopen/verkoop of adviseren. Het valt op dat onder de kopers horeca, dienstverlening en overig gelijkmatig vertegenwoordigd zijn, daarbij vult industrie de top 4 aan, waar dit in de vorige meting de grootste sector was. Bij de adviseurs zien we de bouw en ICT-dienstverlening sector ook vertegenwoordigd wat in lijn is met de bevindingen van de vorige meting.



### Verkopers en kopers

■ Dienstverlening	16%
■ Horeca & Recreatie	13%
■ Overig	13%
■ Industrie	10%



### Adviseurs

■ Detailhandel Non-food	23%
■ ICT-Dienstverlening	16%
■ Agrifood	13%
■ Bouw	13%



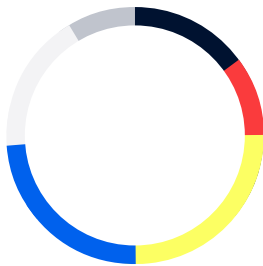
## Gevraagde bedrijven

Kopers blijven voornamelijk geïnteresseerd in bedrijven met 1 tot 10 FTE. De belangstelling voor bedrijven zonder personeel is daarbij enigszins afgenomen. Wat omzet betreft, zijn ondernemingen met een iets lagere omzet vergeleken met de vorige meting iets aantrekkelijker geworden; echter, deze verschuiving in voorkeur is minimaal.



### Gevraagde / verkochte bedrijven in FTE

■ 1-5 FTE	37%
■ 5-10 FTE	16%
■ 10-25 FTE	10%
■ > 25 FTE	17%
■ Geen personeel	20%

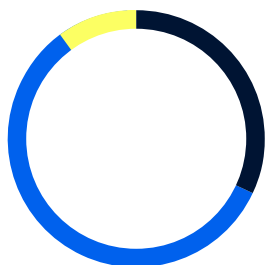


### Gevraagde / verkochte bedrijven in omzet

■ Tot 100.000	16%
■ Tussen 100.000 en 250.000	8%
■ Tussen 250.000 en 500.000	24%
■ Tussen 500.000 en 1 miljoen	24%
■ Tussen 1 en 2.5 miljoen	20%
■ Tussen 2.5 en 5 miljoen	8%

## Type kopers in de markt

We zien een toename in het aantal strategische kopers en een afname in het aantal MBI- kandidaten ten opzichte van de vorige meeting. Het aantal financiële partijen onder de kopers is ook toegenomen, waar er hier in de vorige meeting geen van waren.



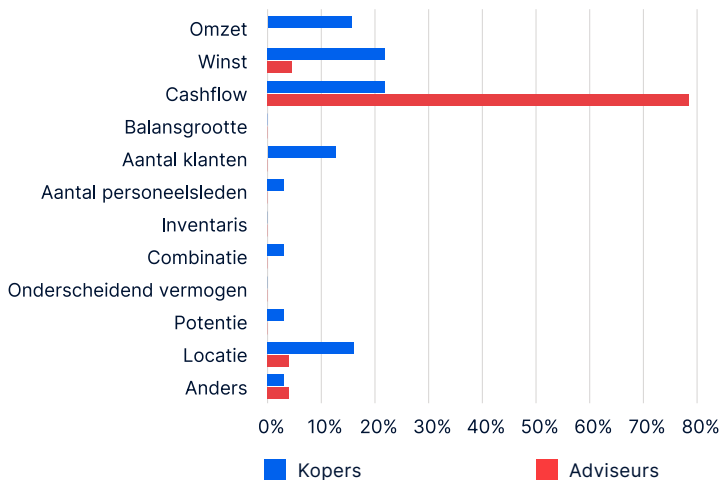
### Type kopers op de markt

MBI kandidaat	31%
Strategisch	60%
Financiële partij	9%

## Transactie details

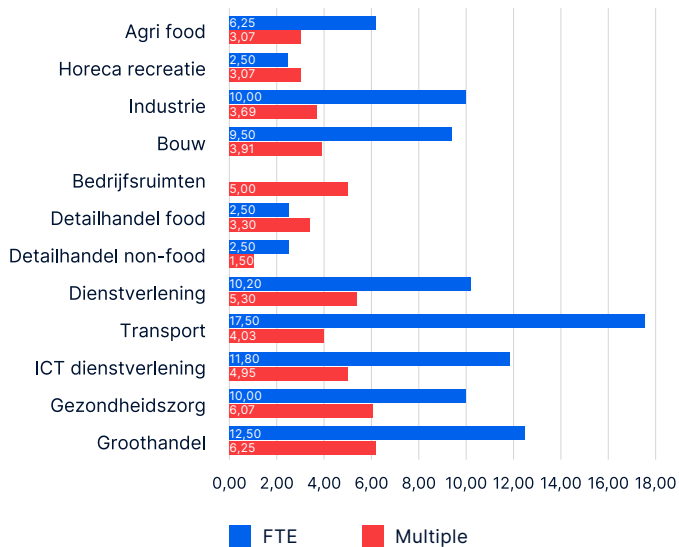
Cashflow is volgens de adviseurs de manier om de waarde van een bedrijf te bepalen. Kopers denken daar nog steeds anders over; zij vinden winst, omzet en aantal klanten en de (markt)multiple ook belangrijke factoren om de waarde te bepalen. Deze observaties zijn vergelijkbaar met de vorige rapportages.

### Factoren bij waardebeoordeling



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 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.

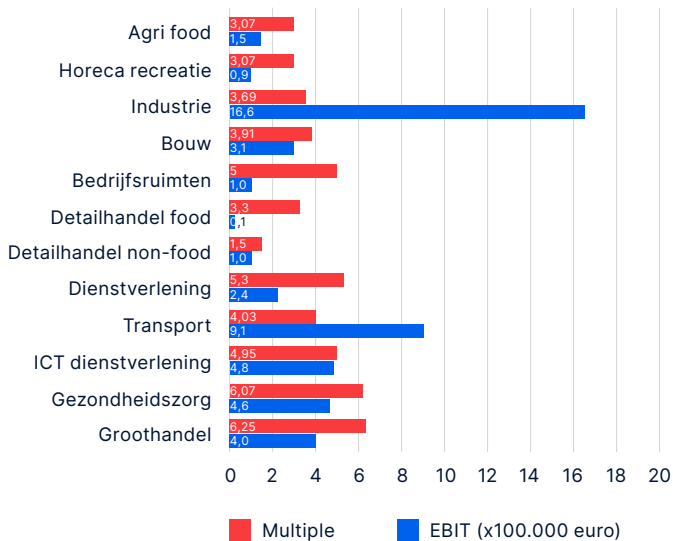
### Multiple & FTE per sector



Vragen op detailniveau mogen altijd gesteld worden via [Alija.ibrahimovic@hu.nl](mailto:Alija.ibrahimovic@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.

### EBIT & Multiple verhouding

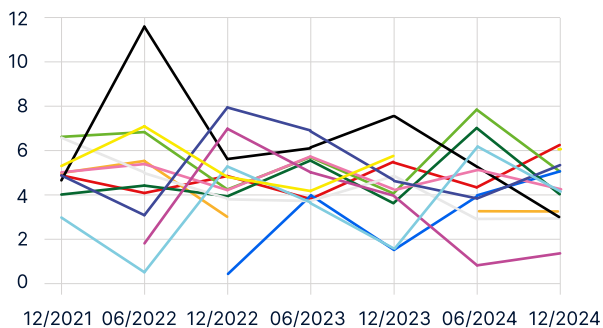


*Een voorbeeld: Een bedrijf dat actief is in de sector dienstverlening heeft gemiddeld 10 FTE aan werknemers in dienst, een EBIT van € 240.000 en een multiple van 5,3. Mocht een voorbeeld bedrijf (bedrijf A) in de dienstverlening nu 8 FTE en een EBIT van € 200.000 hebben, dan zien we dat de multiple zakt naar 4,3. Bedrijf A heeft namelijk ongeveer 80% van het gemiddelde aan werknemers en ongeveer 80% van de EBIT, dus de multiple zal ook rond de 80% van de gemiddeld gerapporteerde multiple liggen. Nu kan het ook zo zijn dat het aantal FTE van een bedrijf lager ligt dan het gemiddelde maar de EBIT hoger, dan zien we vaak dat de multiple toch hoger ligt dan gemiddeld omdat EBIT een sterkere invloed heeft op de berekening van de multiple. Bedrijf B heeft ook 8 FTE maar een EBIT van € 300.000, in dit geval zal de multiple rond de 5,5 liggen. Belangrijk hierbij is wel in acht houden dat dit slechts indicaties zijn en dat voor een bedrijfsspecifieke berekening er meer factoren zijn waar rekening mee gehouden wordt. Tevens zijn de gemiddelde multiples zoals weergegeven gebaseerd op diverse factoren zoals EBIT, FTE, transactieform, type koper, etc.*

## Verloop van transacties in de tijd

Dit is de 7de 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.

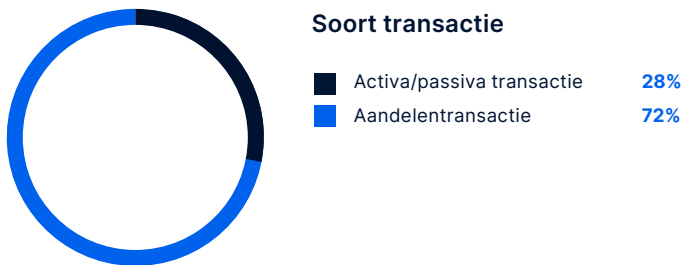
**Multiples over tijd**



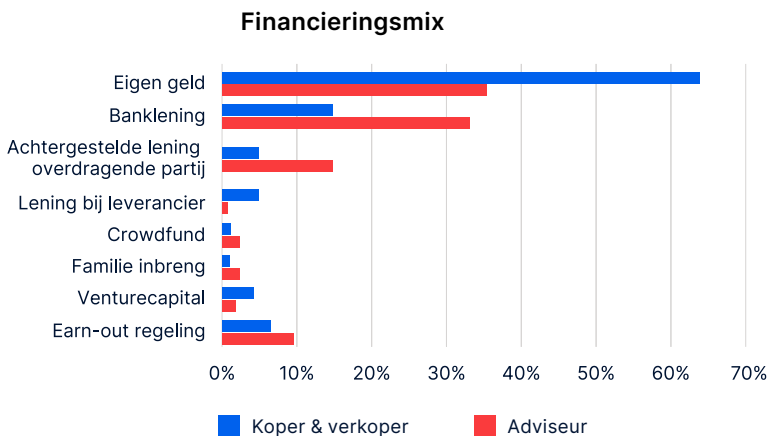
Agri food	4,64	11,6	5,6	6,12	7,57	5,37	3,07
Horeca recreatie	6,6	5	3,82	3,71	4,86	3	3,07
Industrie	5	5,41	4,2	5,75	4,24	5,12	3,69
Bouw	4	4,44	3,92	5,57	3,61	7,08	3,91
bedrijfsruimten	.	.	0,45	4	1,63	3,89	5
Detailhandel food	5	5,55	3	.	.	3,33	3,3
Detailhandel non-food	.	1,8	7	5,03	3,97	1	1,5
Dienstverlening	4,9	3,07	7,96	6,89	4,67	3,82	5,3
Transport	3	0,5	5,3	3,65	1,58	6,24	4,03
ICT dienstverlening	6,6	6,85	4,23	5,72	4,05	7,94	4,95
Gezondheidszorg	5,3	7,11	4,8	4,16	5,76	.	6,07
Groothandel	4,9	4,07	4,87	3,8	5,51	4,35	6,25

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.

De meeste transacties bestonden uit aandelentransacties, net als in eerdere edities van de monitor. Het aandeel aandelentransacties is in deze versie van de monitor met 4% toegenomen ten opzichte van de vorige editie. Deze toename lijkt vooral het gevolg te zijn van de groeiende investeerdersinteresse en het verbeterde vertrouwen in de aandelenmarkt, waardoor bedrijven vaker kiezen voor aandelentransacties boven andere vormen van overnames.

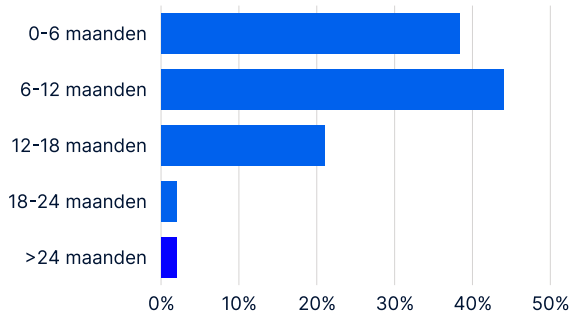


De financieringsmix is eveneens stabiel vergeleken met eerdere metingen. Deals worden voornamelijk gefinancierd met eigen vermogen en traditionele bankleningen. Kopers maken daarnaast iets vaker gebruik van achtergestelde leningen, een financieringsvorm die bij adviseurs al langer gebruikelijk is. Earn-out regelingen vormen slechts een klein deel van de financiering. Opvallend is dat kopers in 63% van de gevallen op eigen middelen vertrouwen, terwijl dit bij deals met een adviseur rond de 35% ligt.



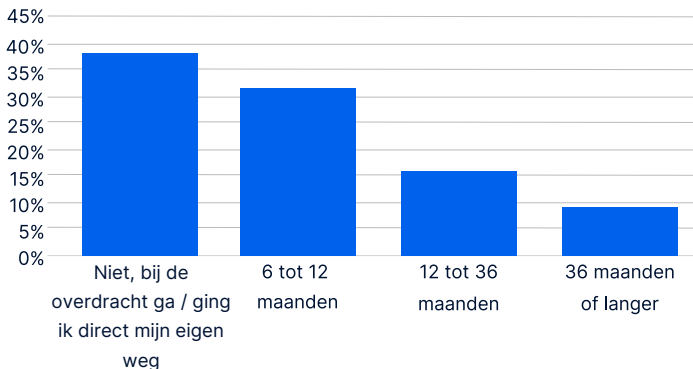
De gemiddelde duur om tot een afgesloten verkooptraject te komen is over het algemeen een half jaar tot een jaar. Deze metingen zijn stabiel ten opzichte van de vorige meting, ook deze meting weer zien we een kleine versnelling. Deals komen dus sneller tot stand (gemiddeld 10,5 maanden in 2023 vs 10,3 maanden in 2024, dus 6 dagen sneller).

### Gemiddelde duur van deals



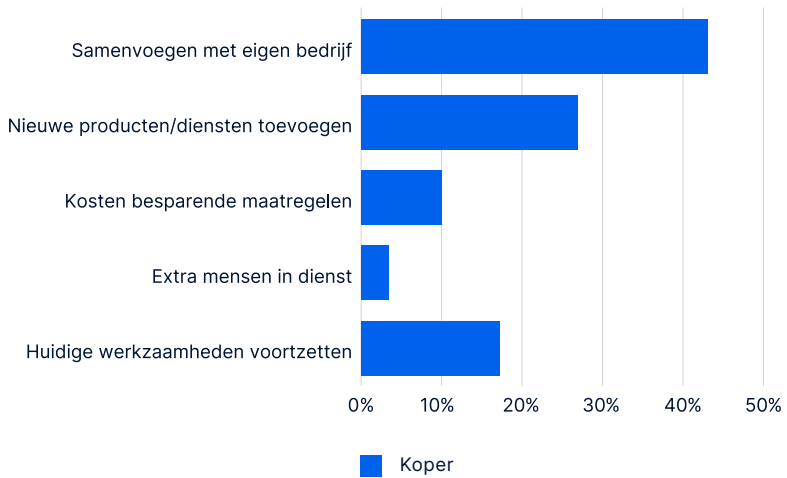
De samenwerking met de uittredende ondernemer wordt steeds minder populair. Het aantal ondernemers dat direct zelf de leiding neemt na de overname is gestegen tot 38%. Dit kan verklaard worden door het grote aantal overnames met als doel een integratie met het bestaande bedrijf, waardoor de expertise of begeleiding van de uittredende ondernemer minder noodzakelijk is.

### Samenwerking met de uittredende ondernemer



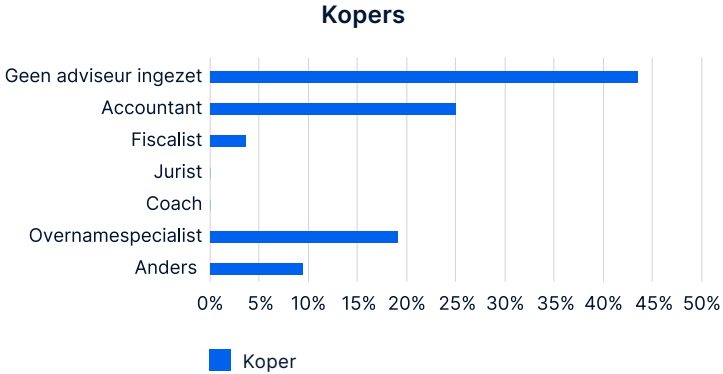
Er is een verschuiving zichtbaar in de geplande activiteiten na de deal: het integreren van de overgenomen onderneming met het eigen bedrijf is nu duidelijk de grootste categorie. Dit is een verandering ten opzichte van eerdere metingen. Een mogelijke verklaring hiervoor is dat bedrijven steeds vaker gericht overnames doen om synergievoordelen te realiseren, zoals kostenbesparing en efficiëntere processen, waardoor een snelle integratie met de bestaande organisatie wenselijker is.

### Activiteiten na de deal

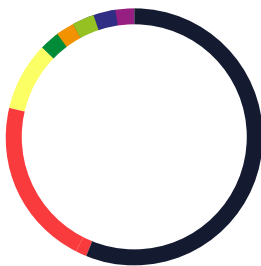




Het inschakelen van een adviseur bij bedrijfsovernames wordt steeds minder populair; inmiddels kiest bijna de helft van de kopers ervoor om geen adviseur in te schakelen. Als er een adviseur wordt ingezet is dit vaak een accountant. Tegelijkertijd wint de overnamespecialist aan terrein als serieuze keuze voor kopers, terwijl de fiscalist ook nog steeds een reële optie blijft.



Er zijn nog steeds diverse specialistische adviseurs actief op de Nederlandse markt, waar niet altijd gebruik van gemaakt wordt. Men kiest met name strategische en corporate finance adviseurs, met een groeiend aandeel fiscalisten.

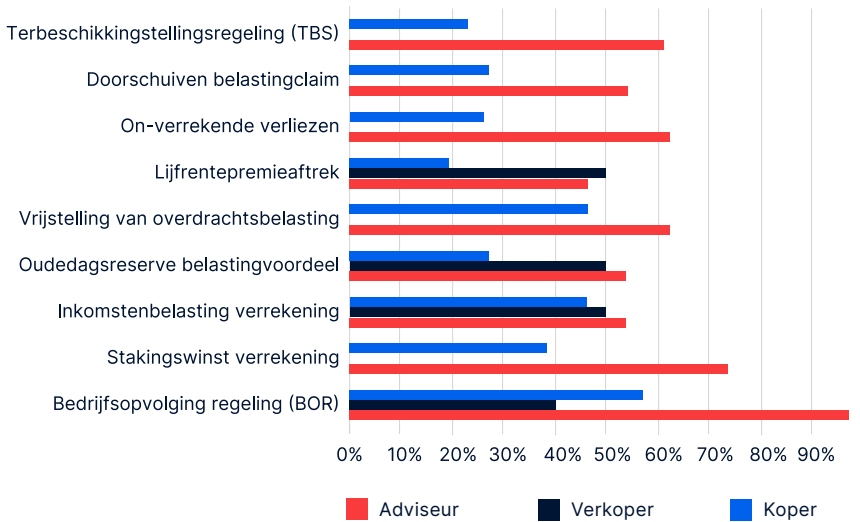


### Soorten actieve adviseurs

Corporate finance adviseur	73%
Strategisch adviseur	35%
Fiscalist	12%
Andere	4%
Mediator	4%
Particuliere investeerder	4%
Accountant	4%
Jurist	4%
Private equity investeerder	0%
Bankier	0%
Family office	0%
Mezzanine-investeerder	0%

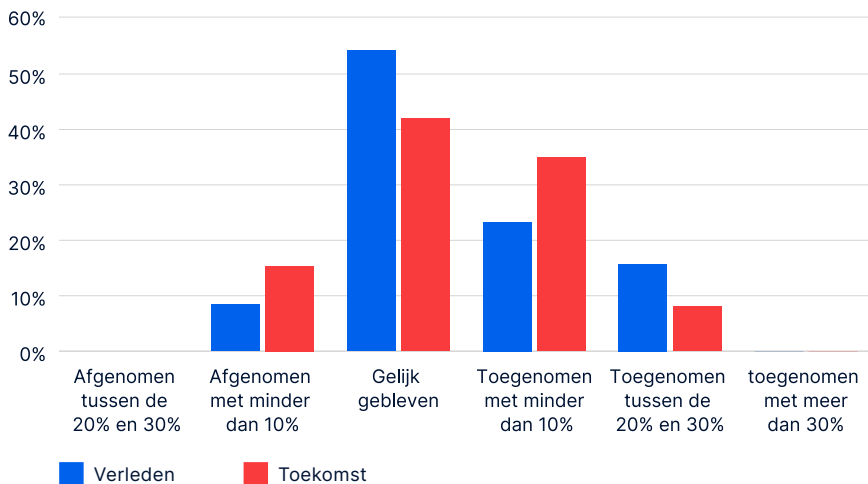
Er is een lichte daling in de bekendheid van overnameregelingen onder kopers, wat opvallend is gezien het feit dat steeds minder kopers een adviseur inschakelen, terwijl adviseurs over het algemeen goed op de hoogte zijn van de beschikbare regelingen. Een mogelijke verklaring hiervoor is dat sommige overnameregelingen al wat ouder zijn en minder bekend raken bij kopers die zonder externe begeleiding het proces doorlopen.

### Bekendheid met overnameregelingen

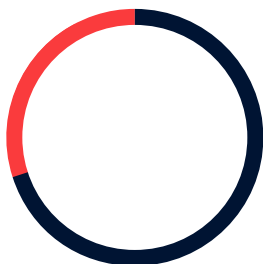


Adviseurs verwachten dat de overnamemarkt in de nabije toekomst stabiel blijft, met zelfs een lichte groei in het vooruitzicht en geen tekenen van een afname. Net als bij de bevindingen van de vorige meeting is de markt het afgelopen halfjaar ook stabiel gebleven. Een mogelijke verklaring voor dit positieve vooruitzicht is de aanhoudende interesse van bedrijven in strategische uitbreidingen en samenwerkingen, waardoor de vraag naar overnames sterk blijft.

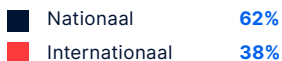
## Overname markt ontwikkeling



Het aantal crossborder deals is licht gestegen sinds de vorige meeting, waarbij nu ongeveer 38% van de deals in het buitenland heeft plaatsgevonden, ten opzichte van 31% eerder.

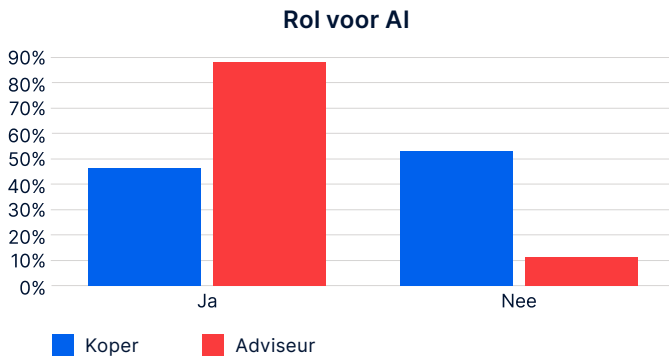


## Cross boarder deals



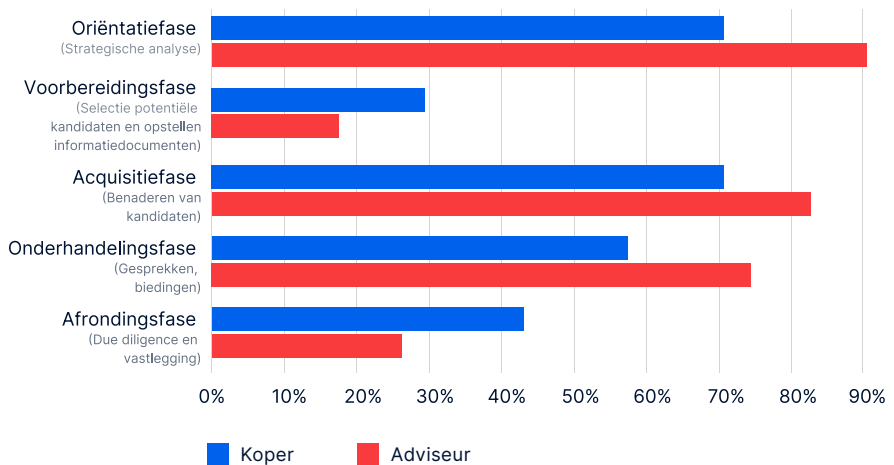
## Gebruik van AI bij bedrijfsovernames

Inmiddels is dit de derde keer dat we de rol van AI in het bedrijfsovernameproces meten. We zien dat AI steeds vaker wordt geïntegreerd in bedrijfsprocessen en ook een belangrijke rol begint te spelen binnen overnametrajecten. Het aantal adviseurs en kopers dat verwacht dat AI een rol kan vervullen in het overnameproces is vrijwel stabiel gebleven: maar liefst 88% van de adviseurs en 47% van de kopers denkt dat AI hierin waarde kan toevoegen.



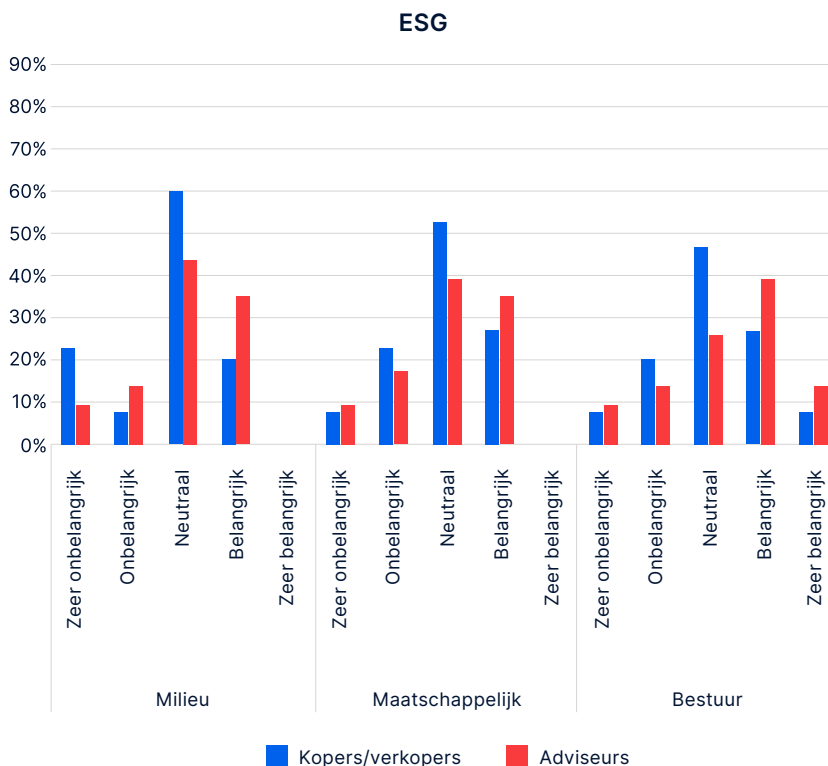
Adviseurs zien nu vooral kansen voor AI in de oriëntatie- en acquisitiefase van het overnameproces, een duidelijke verschuiving naar meer complexe taken waarin AI ondersteuning kan bieden. Ook zijn adviseurs nu enthousiast over de inzet van AI bij onderhandelingen, waar het kan ondersteunen bij strategische analyses en inzicht kan geven in optimale onderhandelingsstrategieën. Het voorbereiden en het vinden van potentiële kandidaten doen adviseurs echter nog steeds het liefst zelf, omdat dit als cruciaal maatwerk wordt gezien.

### Rol voor AI in het overname proces



## ESG/CSR

In deze meeting is voor het eerst het thema ESG/CSRD aan bod gekomen. De Corporate Sustainability Reporting Directive (CSR) is een Europese richtlijn die bedrijven vanaf 2024 verplicht om uitgebreid te rapporteren over hun impact op mens en milieu, oftewel hun ESG-prestaties. ESG beoordeelt de duurzaamheid en maatschappelijke impact van bedrijven op basis van drie pijlers: Environmentaal (milieu), Social (maatschappelijk) en Governance (bestuur). De vraag aan kopers, verkopers en adviseurs was in welke mate zij denken dat deze ESG/CSR-richtlijnen een rol spelen bij bedrijfsovernames. Over het algemeen bleek dat kopers en verkopers niet veel waarde hechten aan ESG in het overnameproces. Adviseurs vinden in 35% van de gevallen een rapportage op bestuur 'belangrijk tot zeer belangrijk'.



## **Volgende nummer**

De volgende MKB Overname Monitor komt uit in het voorjaar van 2025. 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 Alija Ibrahimovic op 06 814 958 65 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., 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.



