

mkb **overname** **monitor**

Q4 van 2023 en Q1 van 2024

Juni 2024



Bedrijventekoop.nl

Voorwoord

Adviseurs signaleren een sterke toename van kansen voor kunstmatige intelligentie (AI), die de efficiëntie en nauwkeurigheid van overnameprocessen aanzienlijk verbetert. Ondanks deze technologische vooruitgang wordt een lichte afname in het aantal transacties verwacht, mede door economische onzekerheden. Bovendien zien we een daling in het aantal kopers, wat kansen biedt voor goed voorbereide partijen vanwege minder concurrentie. Dit rapport biedt inzicht in deze trends en helpt professionals bij strategische besluitvorming.



Voor meer informatie over dit rapport kun je terecht bij:

Alija Ibrahimovic

Email: Alija.ibrahimovic@HU.nl

Telefoon: 06 81 49 58 65

Verveelvoudiging voor eigen gebruik is alleen toegestaan met bronvermelding:
Ibrahimovic, A., Weesie, E., en Denis, M. (2024), MKB Overname Monitor Q4
2023 en Q1 2024: Technologische toepassingen bieden kansen voor versnelling,
Hogeschool Utrecht/Bedrijventekoop.nl.

Inhoudsopgave

Rapport MKB Overname Monitor	Pag
Aanleiding MKB Overname Monitor	5
Samenstelling van het onderzoek, panel & methode	6
Kopers & verkopers profielen	7 t/m 9
Transactie details	10 t/m 19
Gebruik van AI bij bedrijfsovernames	20 t/m 21
Referenties	23

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 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.

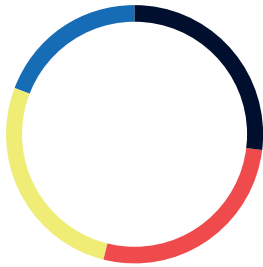
In totaal zijn 138 respondenten gestart met het invullen van de vragenlijst na de eerste oproep uit het netwerk van de partners van de MKB Overname Monitor. De MKB Overname Monitor is ingevuld door 33 kopers, 33 adviseurs die diverse transacties hebben aangeleverd en helaas hebben in deze versie geen zelfstandige verkopers meegedaan. Totaal heeft dit geresulteerd in 74 transacties die in de data-analyse meegenomen zijn. De reacties zijn verzameld in april/mei 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 4 van 2023 en kwartaal 1 van 2024 geanalyseerd. Het valt op dat vooral de sectoren horeca, dienstverlening en industrie 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 2,5 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 waardebepaling vinden adviseurs de cashflow nog steeds leidend, ondernemers kijken ook naar andere zaken zoals winst en omzet.

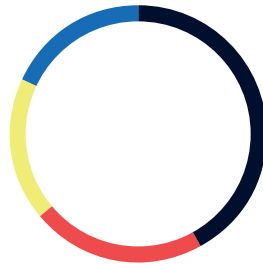
Verdeling respondenten per sector

Het valt op dat onder de kopers Horeca, dienstverlening en overig gelijkmatig vertegenwoordigd zijn, daar bij 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.



Kopers

	Horeca	27%
	Dienstverlening	27%
	Overig	27%
	Industrie	19%

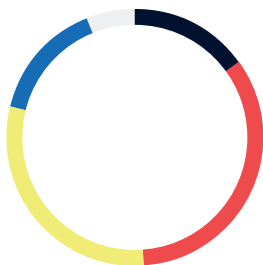


Adviseurs

	Dienstverlening	42%
	Industrie	22%
	Bouw	18%
	ICT dienstverlening	18%

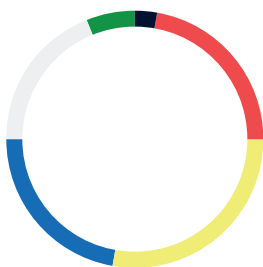
Gevraagde bedrijven

Kopers zijn nog steeds vooral geïnteresseerd in bedrijven die 1 tot 10 voltijd medewerkers hebben. De interesse in bedrijven zonder personeel is iets afgenomen. Wat omzet betreft zijn bedrijven met een iets kleinere omzet meer in trek ten opzichte van de vorige meting, dit verschil is echter minimaal.



Gevraagde / verkochte bedrijven in FTE

Geen personeel	15%
1-5 FTE	34%
5-10 FTE	30%
10-25 FTE	15%
>25 FTE	6%



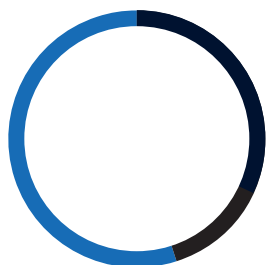
Gevraagde / verkochte bedrijven in omzet

Tot 100.000	3%
Tussen 100.000 en 250.000	22%
Tussen 250.000 en 500.000	28%
Tussen 500.000 en 1 miljoen	22%
Tussen 1 en 2.5 miljoen	19%
Tussen 2.5 en 5 miljoen	6%



Type kopers in de markt

We zien een afname in het aantal strategische kopers en een toename in het aantal MBI-kandidaten ten opzichte van de vorige meeting. Het aantal financiële partijen onder de kopers was bij deze meting niet aanwezig.

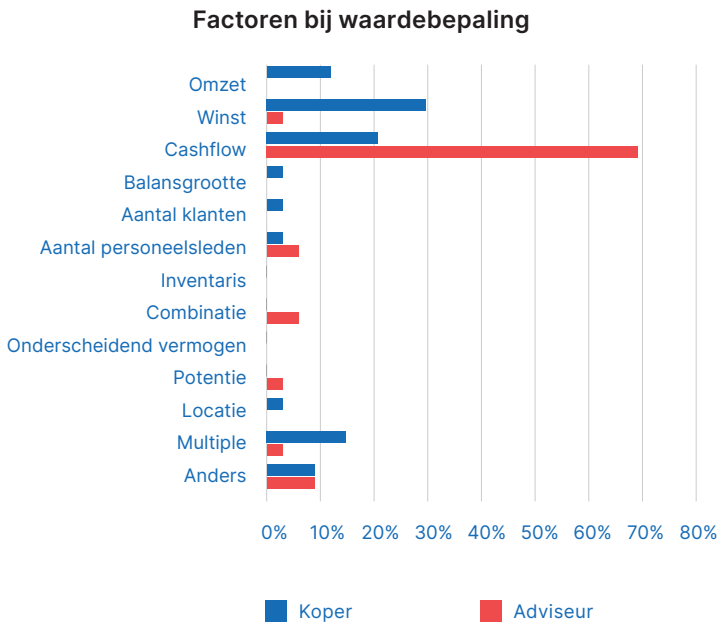


Type kopers op de markt

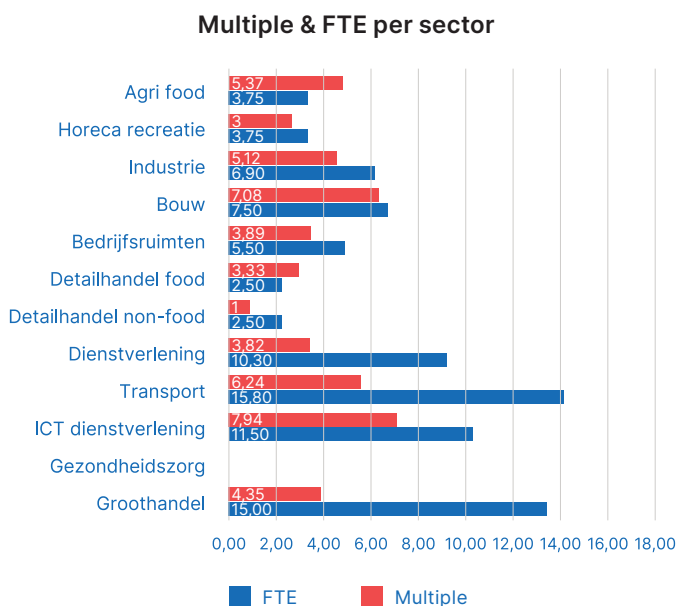
■ MBI kandidaat	45%
■ Strategisch	55%
■ Financiële partij	0%

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 locatie ook belangrijke redenen om de waarde te bepalen. Deze observaties zijn vergelijkbaar met de vorige rapportages.



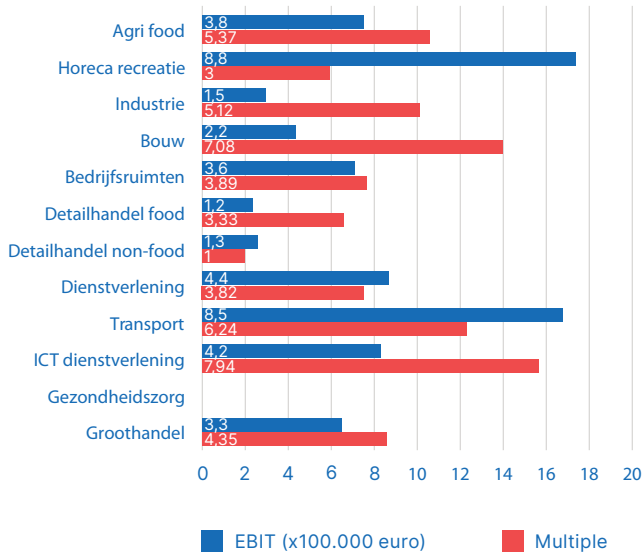
Onderstaande grafiek zijn de betaalde bedragen uitgedrukt in Multiple (op basis van de EBIT, winst voor belasting) gecorrigeerd na extreme uitschieters. Een multiple is een waarderingfactor gebaseerd op ervaringscijfers waarbij relatief eenvoudig bedrijven, mits in dezelfde sector actief, enigszins met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



Vragen op detailniveau mogen altijd gesteld worden via 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

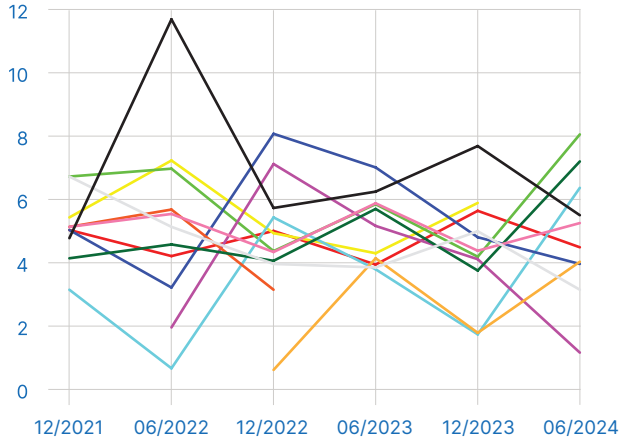


(Er zaten in deze meting helaas geen bedrijven uit de gezondheidszorg onder de respondenten, in het kader van consistentie hebben wij de sector wel meegenomen in alle tabellen.)

Verloop van transacties in de tijd

Dit is de 6de 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.

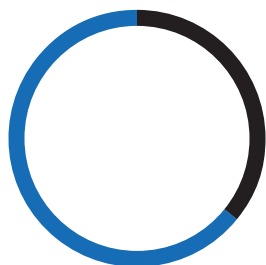
Multiple verloop



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

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, net als in vorige edities van de Monitor. Echter, er is een lichte toename te zien in het aantal activa/passiva transacties. Deze stijging kan worden toegeschreven aan veranderende marktomstandigheden en een toenemende voorkeur van bedrijven voor het overnemen van specifieke bedrijfsactiva en -passiva in plaats van volledige aandelen.

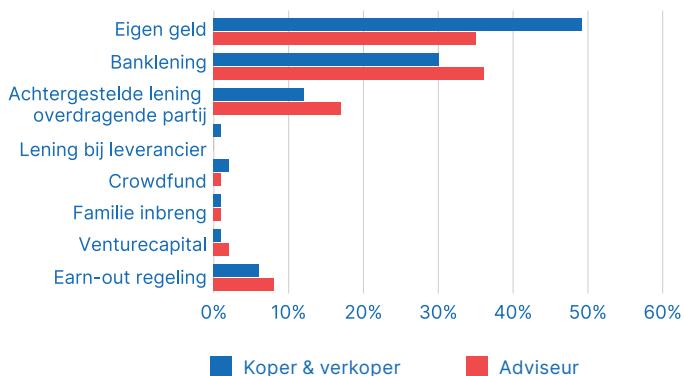


Soort transactie

Activa/passiva transactie	36%
Aandelentransactie	64%

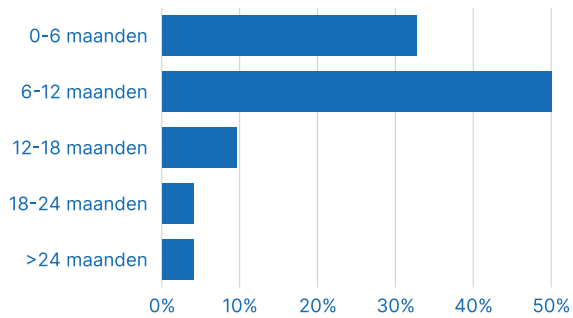
De financieringsmix is ook stabiel ten opzichte van de vorige metingen. Het financieren van deals wordt vooral gedaan door eigen geld en een traditionele banklening. Kopers beginnen ook iets meer gebruik te maken van achtergestelde leningen, waar dit bij adviseurs al langer een stabiele factor was. Ook zien we dat earn-out regelingen een minderheid van de financiering voor haar rekening nemen.

Financieringsmix

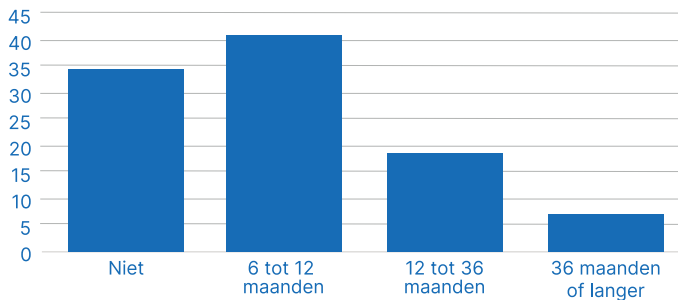


De gemiddelde duur om tot een afgesloten verkooptraject te komen is over het algemeen een half jaar tot een jaar. Deze metingen zijn stabiel ten opzichte van 2023, ook deze meting weer zien we een kleine versnelling. Deals komen dus sneller tot stand (gemiddeld 10,5 maanden in 2023 vs 10,3 maanden in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

Gemiddelde duur van deals

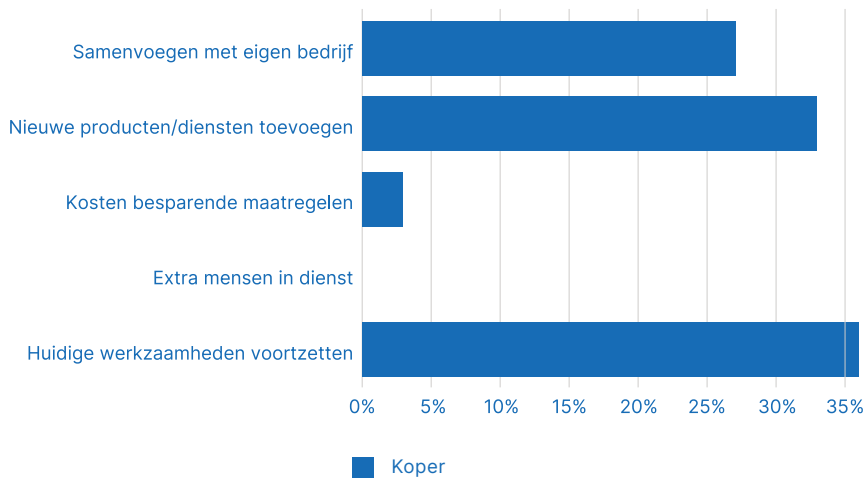


Samenwerking met de uittrekkende ondernemer



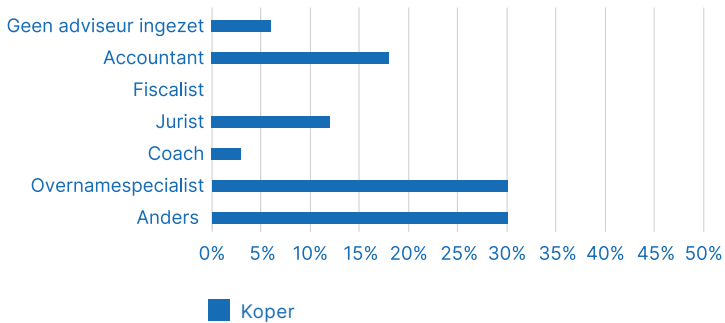
Geen grote verschillen in geplande activiteiten na de deal, het samenvoegen met het eigen bedrijf, nieuwe producten/diensten toevoegen en de huidige werkzaamheden voortzetten zijn nog steeds de leidende categorieën.

Activiteiten na de deal

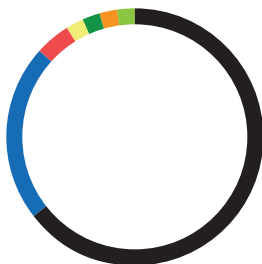


Het niet inzetten van een adviseur begint steeds populairder te worden, inmiddels maakt bijna eenderde van de kopers geen gebruik van een adviseur bij het kopen van een bedrijf, waarmee dit de meest gekozen optie is samen met het gebruiken van een accountant, daar achter blijven een overname specialist en jurist als reële opties voor kopers.

Gebruik gemaakt van soort adviseur



Er zijn nog steeds diverse specialistische adviseurs actief op de Nederlandse markt, waar niet altijd gebruik van gemaakt wordt. Met name strategische en corporate finance adviseurs zijn actief op de Nederlandse markt.

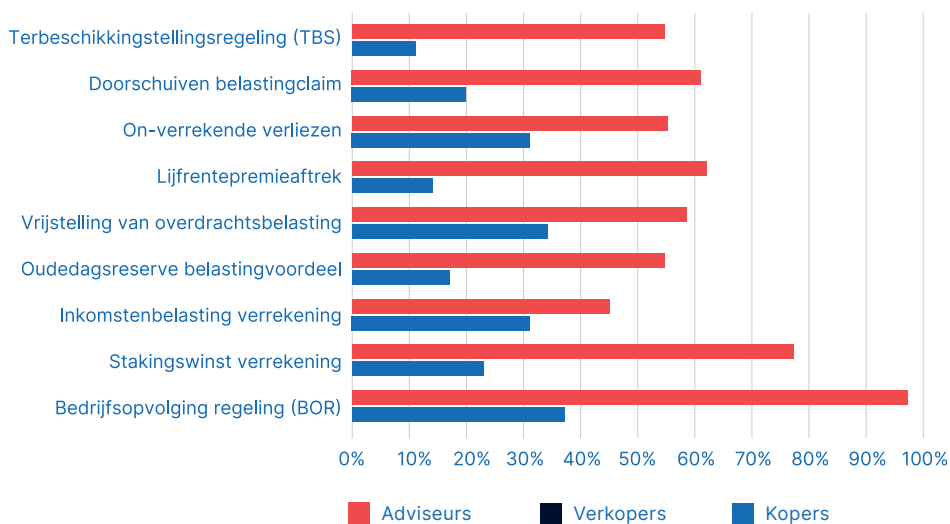


Soorten actieve adviseurs

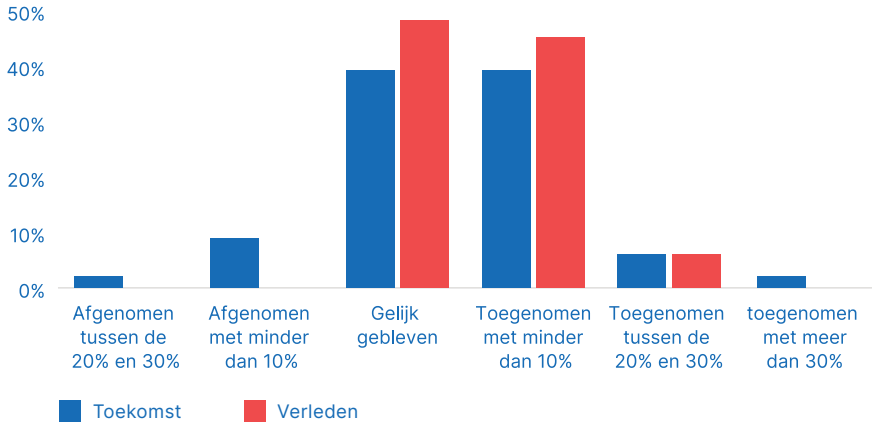
■ Corporate finance adviseur	88%
■ Strategisch adviseur	30%
■ Mediator	6%
■ Andere	3%
■ Family office	3%
■ Accountant	3%
■ Fiscalist	3%

We zien een lichte terugloop in bekendheid met overname regelingen van kopers, wat opvallend is aangezien minder kopers gebruik willen maken van een adviseur. Terwijl de adviseurs over het algemeen goed bekend zijn met de beschikbare of bestaande regelingen.

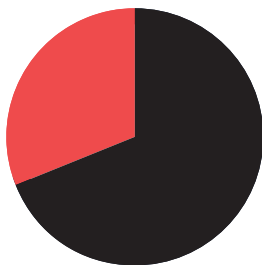
Bekendheid met overnameregelingen



Adviseurs verwachten een stabiele overnamemarkt in de nabije toekomst, welke zich wellicht iets zal ontwikkelen maar zeker niet af zal nemen. In lijn met de bevindingen van de vorige meeting is de markt het afgelopen half jaar ook 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%.



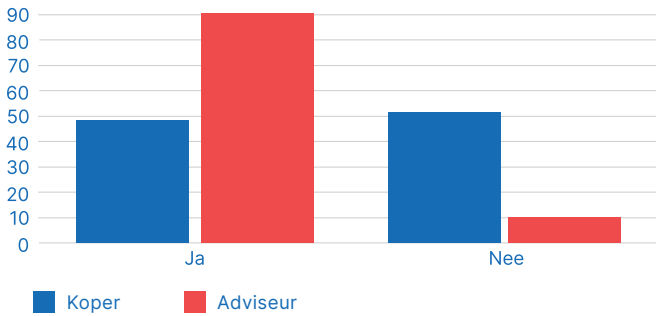
Cross boarder deals

- Nationaal 69%
- Internationaal 31%

Gebruik van AI bij bedrijfsovernames

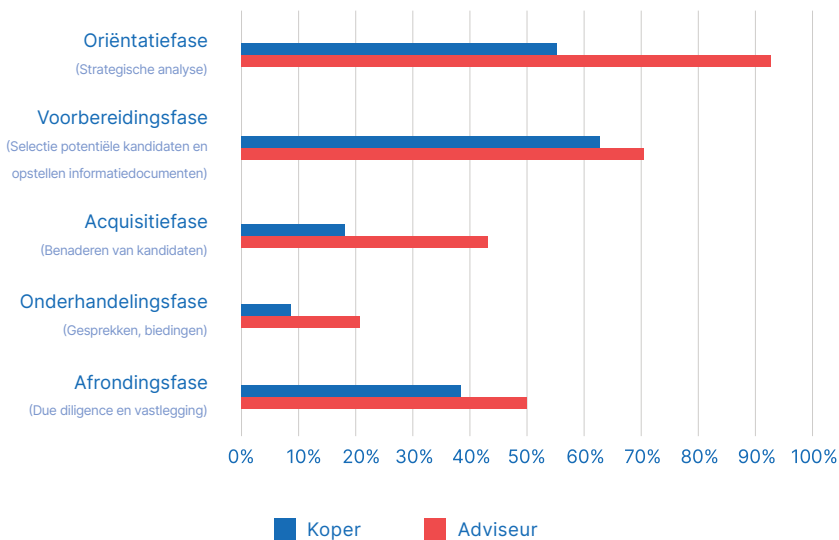
In de vorige editie hebben we voor het eerst naar de rol van AI in het bedrijfsovername proces gevraagd. Inmiddels zien wij steeds vaker dat AI in bedrijfsprocessen wordt toegepast en begint het een grote rol te spelen, ook in het overname traject. We zien dan ook een toename in het aantal adviseurs en kopers die denken dat er een rol voor AI kan zijn in het overname proces, maar liefst 91% van de adviseurs en 48% van de kopers denkt dat er een rol voor AI in het overname proces is

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, zien we minder enthousiasme.

Rol voor AI



Volgende nummer

De volgende MKB Overname Monitor komt uit in het najaar 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 Alija Ibrahimovic op 06 814 958 65 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.



