

CIJFERS & TRENDS IN DE NEDERLANDSE FUSIE-  
EN OVERNAMEMARKT VOOR MKB-BEDRIJVEN

# Brookz

## Overname Barometer H2-2020

februari 2021

# Voorwoord

Dit is de Overname Barometer, het halfjaarlijkse onderzoek van Brookz, platform voor bedrijfsovername. Hierin vindt u cijfers en trends over de Nederlandse MKB-overnamemarkt (bedrijven met 0,5 tot 30 miljoen euro omzet).

Doelstelling van dit onderzoek is het creëren van periodieke informatie die leidt tot meer transparantie en fungeert als benchmark voor een ieder die professioneel actief is in de markt voor fusies en overnames.

Dit onderzoek is gehouden onder 265 overname advieskantoren, die tezamen verantwoordelijk zijn voor ruim 90% van de transacties in de MKB-markt.

Wij denken met deze Brookz Overname Barometer een bijdrage te leveren aan meer inzicht in de MKB-overnamemarkt, hetgeen naar onze overtuiging leidt tot meer en betere deals.

**Drs. P.J.M. (Peter) Rikhof**  
*Hoofdredacteur Brookz*

# Inhoud

I	Transacties.....	4
II	Opdrachtportefeuille .....	7
III	Multiples per sector .....	8
IV	Financiering.....	9
V	Typen kopers en verkopers .....	11
VI	Outlook .....	14
VII	Verantwoording .....	15
VIII	Over Brookz.....	16

# I Transacties in H2-2020

## DE OVERNAMEMARKT TOONT SNEL HERSTEL IN H2-2020 MET EEN STERKE GROEI VAN VERKOOP TRANSACTIES.

De overname advieskantoren die deelnamen aan dit onderzoek hebben in de tweede 6 maanden van 2020 het volgende aantal transacties afgerond:

Figuur 1 **Transacties in H2-2020**

	Absoluut	tov H2-2019
Aankooptransacties	210	-4%
Verkooptransacties	339	+15%

\* Percentage is gecorrigeerd voor het verschil in aantal responses in beide perioden

Bij een deel van de verkochte bedrijven zal zowel aan de verkoop- als aan de aankoopzijde een respondent betrokken zijn. We kunnen dus niet eenvoudigweg de verkoop- en de aankooptransacties bij elkaar optellen om tot een totaal aantal transacties te komen.

Uit gezamenlijk onderzoek van Brookz en Dealsuite dat in april 2020 werd uitgevoerd (“Impact van de corona uitbraak op de Nederlandse fusie & overnamemarkt”) bleek dat er bij tweederde (66%) van de ondervraagde F&O kantoren verkooptrajecten stil waren komen te liggen. Die ‘freeze’ was van korte duur, want vanaf mei 2020 werd alweer een opwaartse trend in dealflow zichtbaar. In september en oktober van 2020 trok de overnamemarkt zelfs sterk aan. Dit als gevolg van nieuwe transacties die werden opgestart gecombineerd met de voortzetting van transacties die in H1-2020 stil waren komen te liggen.

In het tweede halfjaar van 2020 nam het aantal nieuw opgestarte transacties flink toe. Het deel van de verkooptransacties wat al binnen H2-2020 kon worden afgerond nam volgens adviseurs met 15% toe naar 339 transacties. Met deze snelle stijging is de markt nog niet terug op het pre-covid niveau. Het aantal deals waaraan gewerkt wordt is echter een positief voorteken wat betreft het aantal te verwachten transacties in de komende maanden.

Online nemen we ook op basis van andere KPI's een snel herstel waar. In H2-2020 steeg het aantal website bezoeken op Brookz.nl met 32% en op Dealsuite.com zelfs met 41% ten opzichte van H1-2020. De overnamemarkt weet zich goed aan te passen aan het digitale werken.

# I Transacties in H2-2020

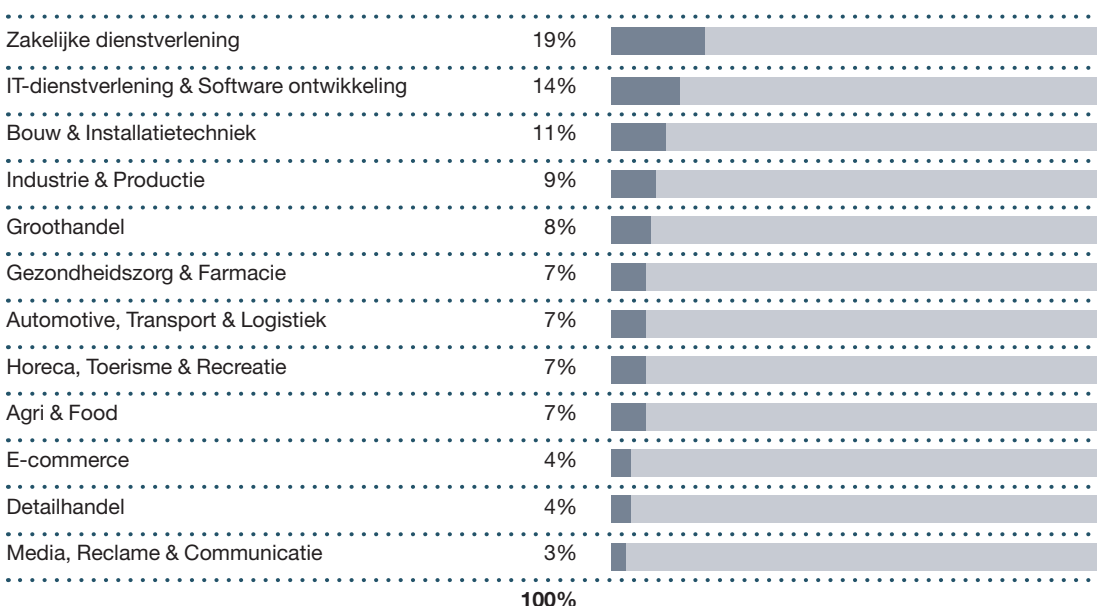
RELATIEF MINDER TRANSACTIES IN DE ZAKELIJKE DIENSTVERLENING. MEER TRANSACTIES IN E-COMMERCE, GEZONDHEIDSZORG EN MEDIA, RECLAME & COMMUNICATIE.

De verdeling van de transacties in H2-2020 over de sectoren is toegelicht in Figuur 2. In de sector Zakelijke dienstverlening vonden in het afgelopen half jaar, in lijn met voorgaande onderzoeken, de meeste overnames plaats. Het aandeel van het aantal transacties in de zakelijke dienstverlening ten opzichte van het totaal aantal transacties is echter met 5 procentpunten gedaald in vergelijking met H1-2020. Ook de dominante sector Software en IT daalde licht van 16% in H1-2020, naar 14% in H2-2020.

Opvallend is de sector Media, Reclame & Communicatie die toeneemt van 1% in H1-2020 naar 3% in H2-2020 terwijl, zoals later in dit rapport te lezen valt, de EBITDA multiple licht daalt. Na de daling van de sector industrie & productie van 10% in H2-2019 tot 6% in H1-2020 is deze sector met 9% in H2-2020 bijna terug op het oude niveau.

In H1-2020 was er nog geen duidelijke toename zichtbaar van transacties in sectoren die in deze tijd zakelijk bovengemiddeld presteren. Nu nemen we die wel waar. De sector E-commerce neemt sterk toe van 1% in H1-2020, naar 4% in H2-2020. Gezondheidszorg & Farmacie neemt toe van 4% in H1-2020 naar 7% in H2-2020. We nemen (nog) geen grote toename waar in sectoren waar veel distressed deals worden verwacht (Horeca, Toerisme & Recreatie).

Figuur 2 Transacties in H2-2020 per sector



# I Transacties in H2-2020

DEALWAARDES GEMIDDELD TOEGENOMEN. MEER DAN DE HELFT VAN DE DEALS HAD EEN TRANSACTIEWAARDE BOVEN DE €2,5 MILJOEN. NAUWELIJKS DISTRESSED TRANSACTIES.

In H2-2019 en H1-2020 rapporteerden we dat het aandeel van deals met een transactiewaarde onder de €2,5 miljoen relatief toenam. Deze ontwikkeling keert zich nu. Het aantal transacties in deze categorie daalde van 64% in H1-2020 naar 49% in H2-2020 waarmee de gemiddelde dealwaarde toenam. In H1-2020 hadden transacties in 26% van de gevallen een dealwaarde tussen de €2,5 en €10 miljoen. In H2-2020 is dat aandeel gestegen naar 42%. Het aandeel van transacties boven de €10 miljoen was vergelijkbaar met H1-2020. We nemen dus een stijging waar van de gemiddelde dealwaarde.

Het aandeel distressed transacties in H2-2020 bleef laag. Bij 9 op de 10 transacties werd een stabiel of groeiend bedrijf overgedragen. In H2-2020 vonden 58% van de transacties nationaal en 32% regionaal plaats. Bij 10% van de transacties was een internationale koper of verkoper betrokken.

Figuur 3 Transacties in H2-2020 verdeeld per dealwaarde categorie

	H1-2020	H2-2020
Boven €10 miljoen	10% ↓ -1%	9%
Tussen €7,5 miljoen en €10 miljoen	6% ↑ +2%	8%
Tussen €5 miljoen en €7,5 miljoen	8% ↑ +4%	12%
Tussen €2,5 miljoen en €5 miljoen	12% ↑ +10%	22%
Onder €2,5 miljoen	64% ↓ -15%	49%

## II Opdrachtportefeuille

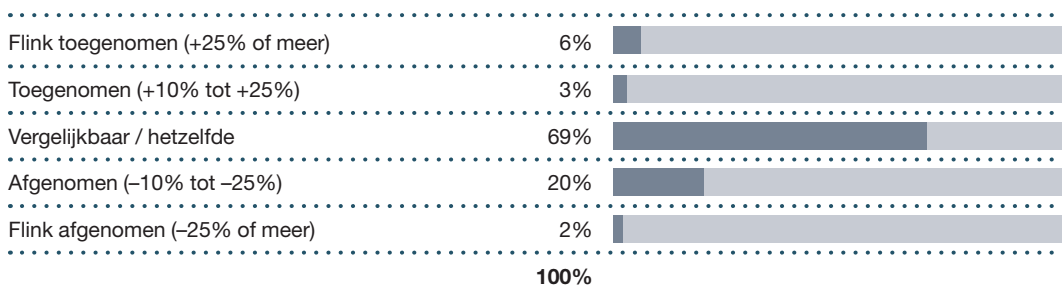
HET AANTAL NIEUWE OPDRACHTEN BLEEF STABIEL. SLECHTS EEN OP DE VIJF ADVISEURS ZAG ZIJN OPDRACHTEN- PORTEFEUILLE AFNEMEN.

De resultaten staan in de onderstaande Figuur 4 nader toegelicht. Het betreft opdrachten die in H2-2020 zijn binnengekomen en die tot een transactie zijn begeleid in 2020, maar het kan ook zijn dat ze pas in 2021 tot een transactie zullen leiden of afgebroken worden.

In H2-2020 rapporteert 9% een groei in opdrachten, waarvan tweederde een sterke toename. Het aantal kantoren dat een daling meldt halveert van 42% in H1-2020 naar 22% in H2-2020.

Veruit het grootste deel (7 van de 10) adviseurs meldt een vergelijkbare instroom van opdrachten tov H1. Van de resterende groep is het deel dat krimpt meldt groter dan het deel dat groei van de opdrachtenportefeuille rapporteert. Van de groep die krimp zag in de opdrachtenportefeuille ging het bij het overgrote gedeelte om een kleine afname. Er valt dus te concluderen dat inflow van nieuwe opdrachten in H2 over de linie vergelijkbaar was met de inflow in H1. Dit beeld is echter deels vertekend doordat dit rapport rapporteert op halfjaarbasis, terwijl gedurende 2020 de dip van de markt zat in Q2 en de stijging in Q4. We zitten op dit moment dus weer in een opwaartse trend.

*Figuur 4* Aantal opdrachten in H2-2020



### III Multiples per sector

## GEMIDDELDE EBITDA MULTIPLE IN DE MKB OVERNAMEMARKT ONDERWEG TERUG NAAR PRE-COVID NIVEAU. DUIDELIJK K-VORMIG HERSTEL ZICHTBAAR.

Sinds de Q1-2015 Barometer editie houden we de gemiddelde multiples per sector bij; de gemiddelde EBITDA multiple die wordt betaald voor een onderneming in een specifieke sector. In dit onderzoek hebben wij respondenten gevraagd die multiples te corrigeren door ze te verminderen dan wel te vermeerderen op basis van hun (herziene) inzichten. De resultaten staan in onderstaande Figuur 5.

De gemiddelde multiple in Nederland is onderweg terug naar het pre-covid niveau van 4.95. Waar de multiple in H1-2020 daalde naar 4,7, steeg deze in H2-2020 naar 4,85. Er is echter een duidelijke scheiding zichtbaar tussen sectoren die beter presteren ten opzichte van H1-2020 en sectoren die verder dalen. Dit zogeheten “K-vormige” herstel is zichtbaar in de stijgingen in de IT-dienstverlening & Software ontwikkeling, Gezondheidszorg & Farmacie en E-commerce. En aan de andere kant van het spectrum in de duidelijke dalingen in de Horeca, Toerisme & Recreatie en de Detailhandel. De multiples van de overige sectoren blijven ongewijzigd. Bij die sectoren lijkt de daling als gevolg van de Covid-uitbraak uitgebodemd te zijn.

De multiple van de Horeca, Toerisme & Recreatie daalde in H1-2020 al van 4,0 naar 3,6 en daalt in H2-2020 verder naar 3,35. Ook de multiple voor de detailhandel werd met 0,2 afgewaardeerd. Aan de andere kant zijn er wederom enkele sectoren die profiteren van de effecten van de Covid-uitbraak en een plusje noteren. Na de stijging van de E-commerce sector met 0,2 naar 5,4 in H1-2020 stijgt deze verder naar 5,55 (een stijging op jaarbasis van 6,7%). De sectoren IT-dienstverlening & Software (+0,05) en Gezondheidszorg & Farmacie (+0,1) stijgen met dezelfde waarde door als in H1-2020.

*Figuur 5* Gemiddelde EBITDA multiple per sector

	H1-2020	Correctie	H2-2020
IT-dienstverlening & Software ontwikkeling	6,45	+ 0,05	6,5
Gezondheidszorg & Farmacie	6,15	+ 0,1	6,25
Agri & Food	5,6	0	5,6
E-commerce	5,4	+ 0,15	5,55
Groothandel	5,5	0	5,5
Industrie & Productie	5,25	0	5,25
Zakelijke dienstverlening	4,9	0	4,9
Media, Reclame & Communicatie	4,45	- 0,05	4,4
Bouw & Installatietechniek	3,95	0	3,95
Automotive, Transport & Logistiek	3,6	0	3,6
Horeca, Toerisme & Recreatie	3,6	- 0,25	3,35
Detailhandel	3,25	- 0,2	3,05

De gemiddelde EBITDA multiple voor het Nederlandse MKB is:

**4,85**

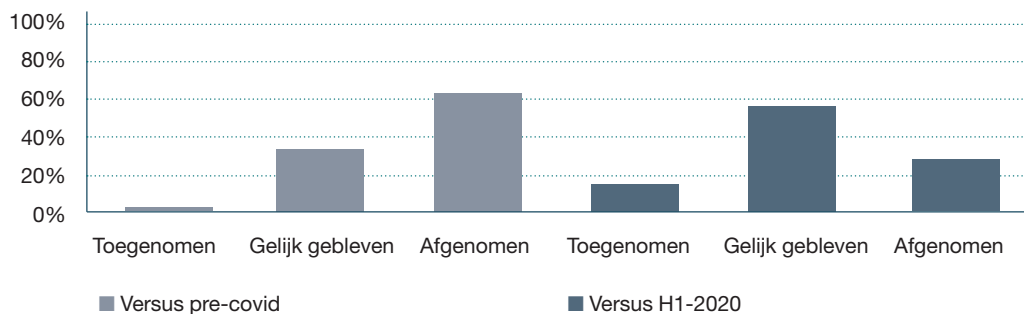


## IV Financiering

### BESCHIKBAARHEID F&O FINANCIERING IS GEDAALD. GEEN VERSOEPELING VAN DE FINANCIERINGSVOORWAARDEN EN GEEN STIJGING RENTEVOET VERWACHT.

Tweederde van de adviseurs ervaart dat de beschikbaarheid van financiering sinds de Covid-uitbraak is gedaald (64%). Ook geeft 28% van de ondervraagden aan dat deze beschikbaarheid in H2-2020 verder is afgenomen ten opzichte van H1-2020.

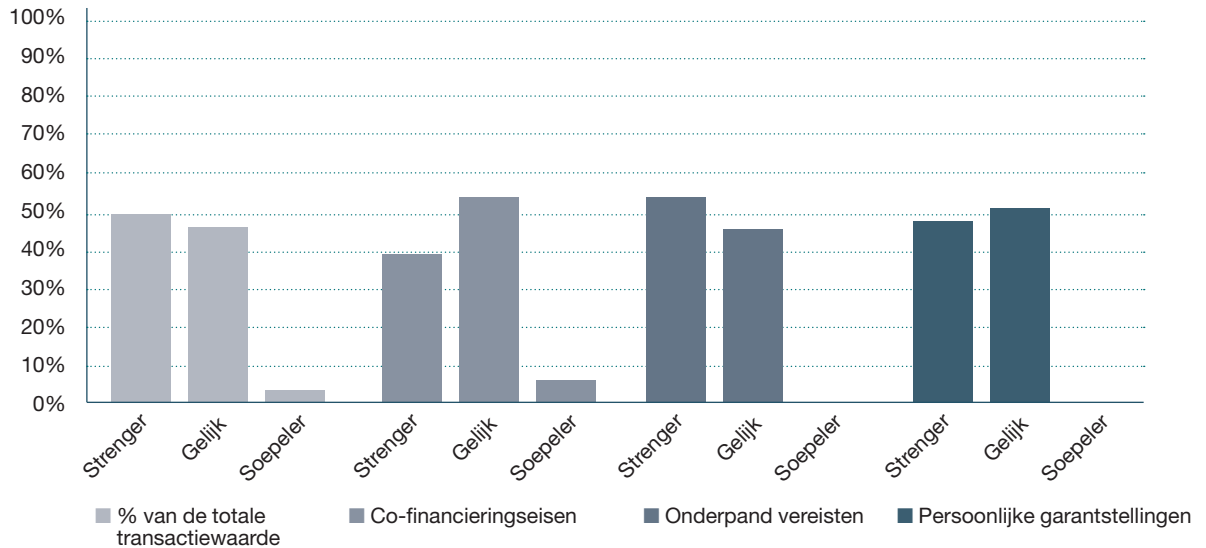
Figuur 6 Beschikbaarheid van F&O financiering



Over het algemeen heeft men geen versoepelingen van financieringsvoorwaarden ondervonden. In vergelijking tot H1-2020 geeft de helft van de adviseurs (50%) geeft aan dat de financieringsvoorwaarden strenger zijn geworden op gebied van de grootte van het te financieren gedeelte ten opzichte van de totale transactiesom, de voorwaarden betreffende onderpand (54%), en de persoonlijke garantstelling (49%). Ook de co-financieringsvoorwaarden zijn volgens 39% van de ondervraagden strenger geworden.

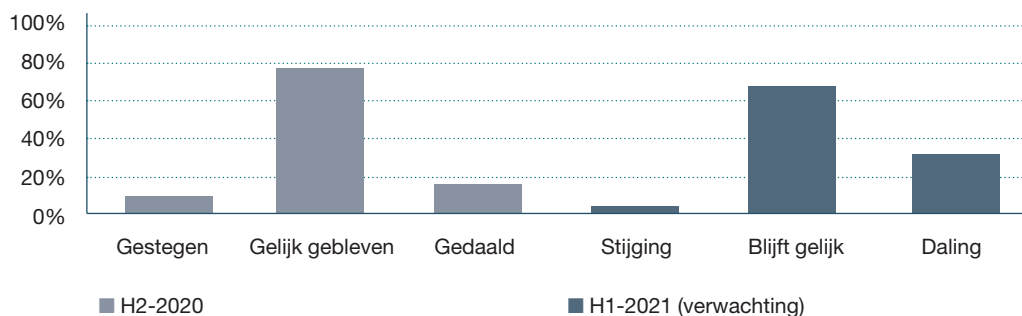
# IV Financiering

Figuur 7 **Financieringsvoorwaarden**



De grote meerderheid van de adviseurs (77%) vernam geen verandering in de rentevoet op F&O financieringen in H2-2020. Daarnaast verwacht ook bijna niemand van hen een stijging van de rentevoet gedurende H1-2021. Vrijwel 1 op de 3 adviseurs (31%) verwacht zelfs een verdere daling.

Figuur 8 **Ontwikkeling F&O financieringsrente**

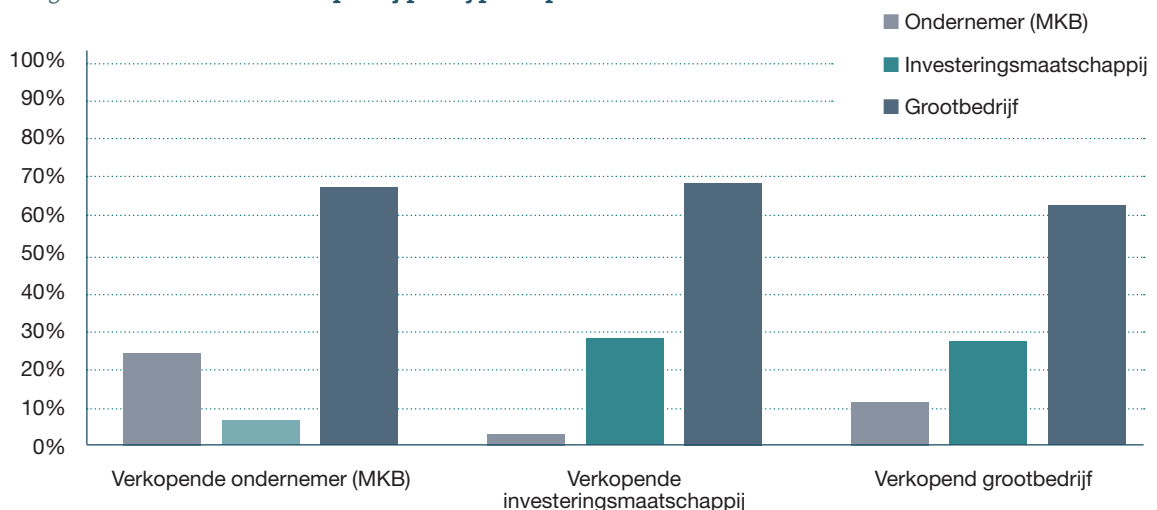


## V Typen kopers en verkopers

TWEEDERDE VAN DE VERKOPERS GEEFT DE VOORKEUR AAN EEN GROOTBEDRIJF ALS KOPER. ONDERNEMERS IN HET MKB WAARDEREN REPUTATIE VAN DE KOPER HOGER DAN GUNSTIGE VOORWAARDEN.

In deze Overname Barometer werd de overname advieskantoren gevraagd welke voorkeuren ze herkennen bij verschillende verkopers. We onderscheiden hierbij 3 groepen: ondernemers, investeringsmaatschappijen en grote bedrijven. Ook werd er gevraagd welke argumenten een voorname rol spelen bij de verkoop. De resultaten staan in figuur 10.

*Figuur 9* Voorkeur wederpartij per type koper



Tweederde van alle verkopers (66%) verkoopt het liefst aan een grootbedrijf (ook wel 'strategische koper' genoemd). Daarna gaat de voorkeur van investeringsmaatschappijen en grootbedrijven beide met 28% naar het verkopen aan een investeringsmaatschappij (ook wel 'financiële koper' genoemd). Ondernemers in het MKB verkopen echter liever aan andere MKB-ondernemers (25%) dan aan een investeringsmaatschappij (7%).

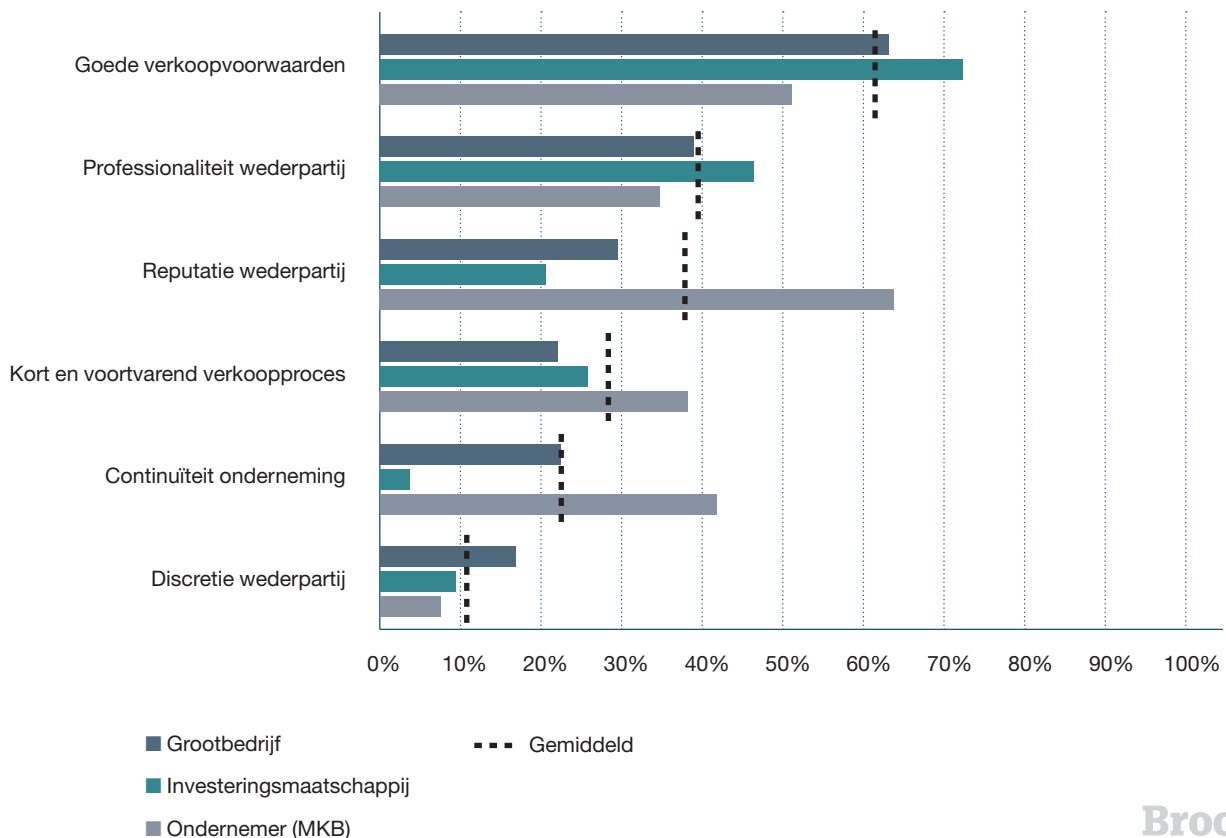
# V Typen kopers en verkopers

Gunstige verkoopvoorwaarden blijken voor elk type verkoper belangrijk. Daarnaast bevestigen de resultaten het beeld dat strategische kopers, die na een overname vaak sterke synergiën kunnen behalen, meer mogelijkheden hebben om dieper in de buidel te tasten dan andere kopers en ook bereid zijn een hogere premium te betalen. Het is dan ook niet verwonderlijk dat er breed genomen een duidelijke voorkeur bestaat om te verkopen aan grootbedrijven in plaats van aan Private Equity of andersoortige investeringsmaatschappijen.

Aan bepaalde voorwaarden wordt meer waarde gehecht dan aan andere voorwaarden. Een overzicht treft u in Figuur 10. Een verkopende ondernemer hecht bijvoorbeeld meer waarde aan de reputatie van de koper dan aan de hoogte van het bod. Opvallend is dat discretie gemiddeld het minst van belang wordt geacht. Dat belang neemt wel toe naarmate de dealsize stijgt. Bij grote dealsizes hecht een grootbedrijf meer waarde aan discretie dan een investeringsmaatschappij. De financiële verkoper vindt het hoogste bod het meest belangrijk van alle type verkopers.

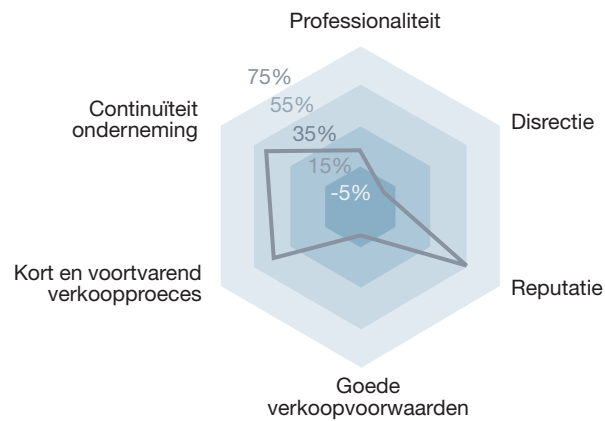
De onderzoeksresultaten bevestigen het heersende beeld dat er bij investeerders die vanuit een puur financieel motief investeren weinig oog is voor de continuïteit van de ondernemingen wanneer zij de deelneming afstoten.

Figuur 10 **Belangrijkste argumenten per type verkoper**

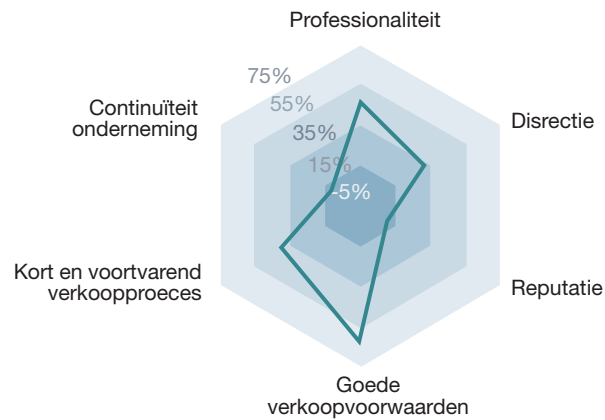


# V Typen kopers en verkopers

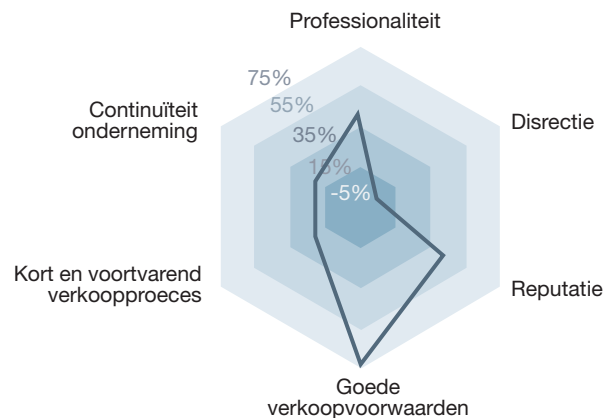
*Figuur 11* Argumenten om voor een ondernemer (MKB) te kiezen



*Figuur 12* Argumenten om voor een investeringsmaatschappij te kiezen



*Figuur 13* Argumenten om voor een grootbedrijf te kiezen



## VI Outlook

VOORUITZICHTEN VOOR DE EERSTE HELFT VAN 2021 ZIJN POSITIEF. ER IS VEEL VERTROUWEN IN HET VERDER AANTREKKEN VAN DE MARKT.

De outlook voor de MKB-overnamemarkt in Nederland is gebaseerd op veel factoren. We hebben de overname advieskantoren gevraagd hun verwachtingen voor H1-2021 weer te geven aan de hand van een rapportcijfer. Daarin wordt o.a. meegewogen: Het aantal ondernemers dat hun bedrijf wil verkopen, het gemak van het verkrijgen van financiering en de macro economische ontwikkelingen. Tevens is de overname advieskantoren gevraagd naar het rapportcijfer over het afgelopen half jaar (H2-2020). Het vergelijken van beide cijfers geeft een reëel beeld van het vertrouwen van de adviseurs in de markt.

### Rapportcijfer H2-2020

Het gemiddeld gegeven rapportcijfer voor H2-2020 is een **6,7**

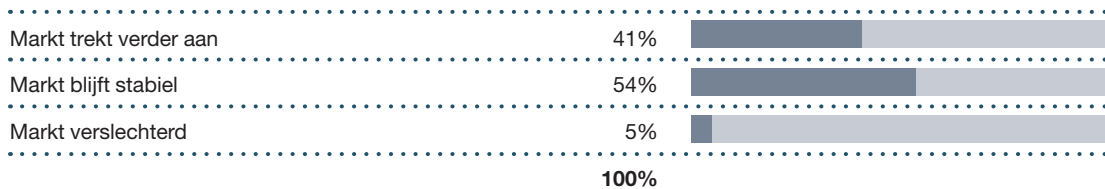
### Rapportcijfer voor de komende 6 maanden

De verwachting voor H1-2021 is een **7,1**

In de vorige editie bleek de verwachting voor H2-2020 een rapportcijfer 6,6. Het gerealiseerde cijfer is met een 6,7 iets boven verwachting. Er heerst steeds minder onzekerheid in de huidige overnamemarkt en adviseurs zijn positiever over de outlook. Slechts een kleine groep verwacht dat de markt zal verslechteren. Het gemiddeld gegeven rapportcijfer voor de verwachting voor H1-2021 stijgt dan ook weer tot boven de 7.

- Ruim 4 op de 10 adviseurs verwacht dat de overnamemarkt in H1-2021 verder zal aantrekken. Dit is in lijn met het hogere rapportcijfer voor de verwachting H1-2021
- 54% van de overname advieskantoren verwacht dat de markt stabiel zal blijven.
- Slechts 5% van de adviseurs verwacht dat de markt gaat verslechteren.

Figuur 14 **Verwachting overnamemarkt komende zes maanden**



## VII Verantwoording

Ruim 75% van alle overnametransacties in Nederland vindt plaats in de MKB-markt (CBS microdata, 2017). Deze Brookz Overname Barometer werd gehouden onder 265 fusie & overname advieskantoren (+/- 1.100 overnameadviseurs). Uitgedrukt in het aantal begeleide transacties vertegenwoordigen deze kantoren ruim 90% van de Nederlandse MKB overnamemarkt. De Nederlandse MKB-markt is hierbij gedefinieerd als bedrijven met 0,5 tot 30 miljoen euro omzet.

Aan deze dertiende editie van de Brookz Overname Barometer werkten 125 van de in totaal 265 overname advieskantoren mee, een respons van maar liefst 47%. Zowel het absolute aantal responses (N) als het procentuele aantal responses ondersteunen de representativiteit van dit onderzoek. We hebben bij dit onderzoek vooraf geen hypothesen gesteld om vervolgens op statistische significantie te toetsen, maar de (N) voldoet ruimschoots om uitspraken te kunnen doen met 95% zekerheid (Field, 2011, p. 56-58).

De onderzoeksopzet is op aanvraag beschikbaar. Gehanteerde bronnen:

- 125 vragenlijsten ingevuld door het senior management van deelnemende advieskantoren.
- Brookz Overname Barometer onderzoeken Q1-2015 t/m H1-2020.
- Brookz transactiedatabase 2005 – 2020, (2020).
- CBS microdata uit het Algemeen Bedrijvenregister (ABR, 2019).
- Field, A. (2011). *Discovering Statistics SPSS*. Third edition, SAGE publications, London. 1-822.

Dit onderzoek werd uitgevoerd door Jelle Stuij en Maurice Beaumont. Mocht u nog vragen hebben over dit onderzoek dan kunt u daarover contact opnemen met Floyd Plettenberg, eindverantwoordelijke voor dit onderzoek.

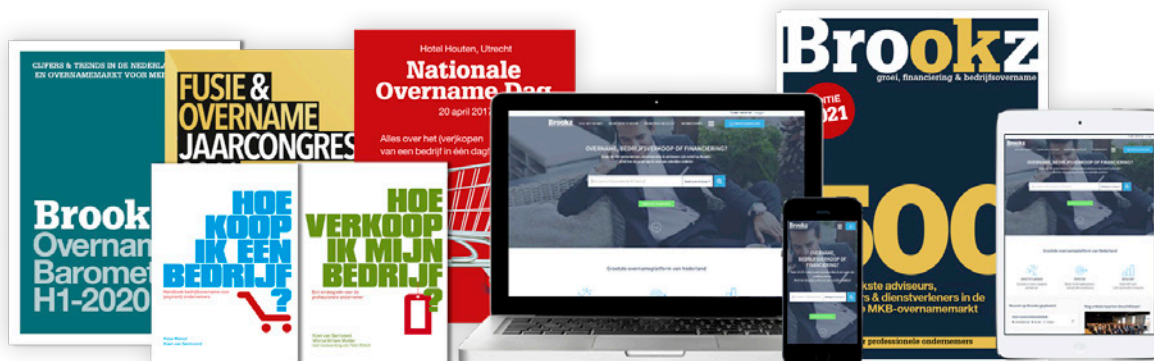
**Floyd Plettenberg MSc. RC**

*Directeur Brookz Research*

T 020 303 8730 E

floyd@brookz.nl

## VIII Over Brookz



Brookz is met 35.000 ondernemers, investeerders en adviseurs het grootste overnameplatform van Nederland. Wij brengen sinds 2007 kopers, verkopers en adviseurs direct met elkaar in contact. Sinds 2007 heeft Brookz 4.600 succesvolle transacties gefaciliteerd. Brookz richt zich met name op bedrijven met een jaaromzet tussen de 0,5 - 30 miljoen euro en 5 - 200 medewerkers.

Brookz is cross-mediaal vertegenwoordigd: Online met het overnameplatform Brookz.nl. Daarnaast heeft Brookz een eigen magazine (Brookz 500) en organiseert Brookz jaarlijks meerdere landelijke events (samen ruim 1.000 deelnemers) waaronder de Nationale Overname Dag november 2021 en het Fusie & Overname Jaarcongres december 2021.