

Brookz

Overname Barometer H2 | 2024

Cijfers en trends
in de fusie- en overnamemarkt
voor MKB-bedrijven

editie 21

Voorwoord

Dit is de Overname Barometer, het halfjaarlijkse onderzoek van Brookz. Hierin vindt u cijfers en trends over de Nederlandse MKB-overnamemarkt (bedrijven met 0,5 tot 50 miljoen euro omzet) van het afgelopen half jaar.

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 288 overnameadvieskantoren, 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
Oprichter Brookz

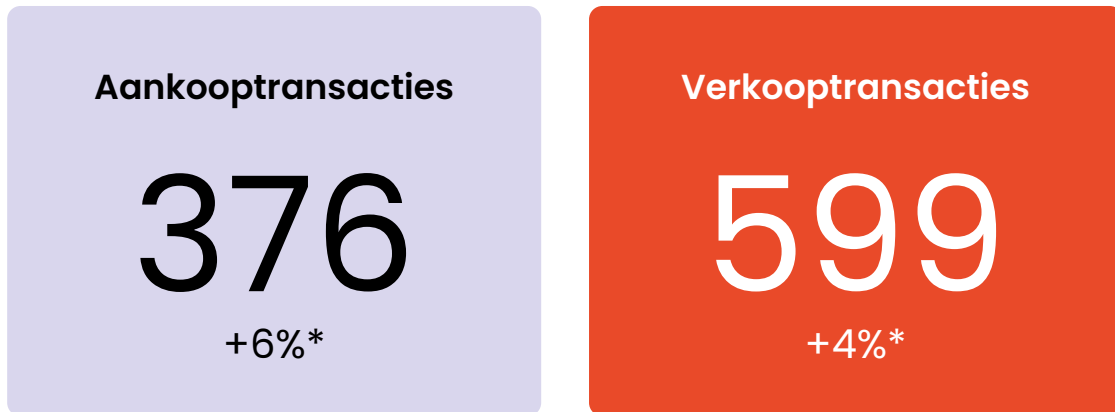
Inhoudsopgave

1. Transacties	4
2. Opdrachtenportefeuille	7
3. Multiples per sector	8
4. Multiples in relatie tot bedrijfsomvang	10
5. Cross-border transacties	11
6. Succespercentage van deals	12
7. Outlook	13
8. Verantwoording	14
9. Over Brookz	15

1. Transacties

Stijging in aankoop- en verkooptransacties.

De overname-advieskantoren die deelnamen aan dit onderzoek hebben in de tweede helft van 2024 het volgende aantal transacties afgerond:



*Gebaseerd op het gemiddeld aantal transacties per adviseur ten opzichte van H1-2024.

Toelichting

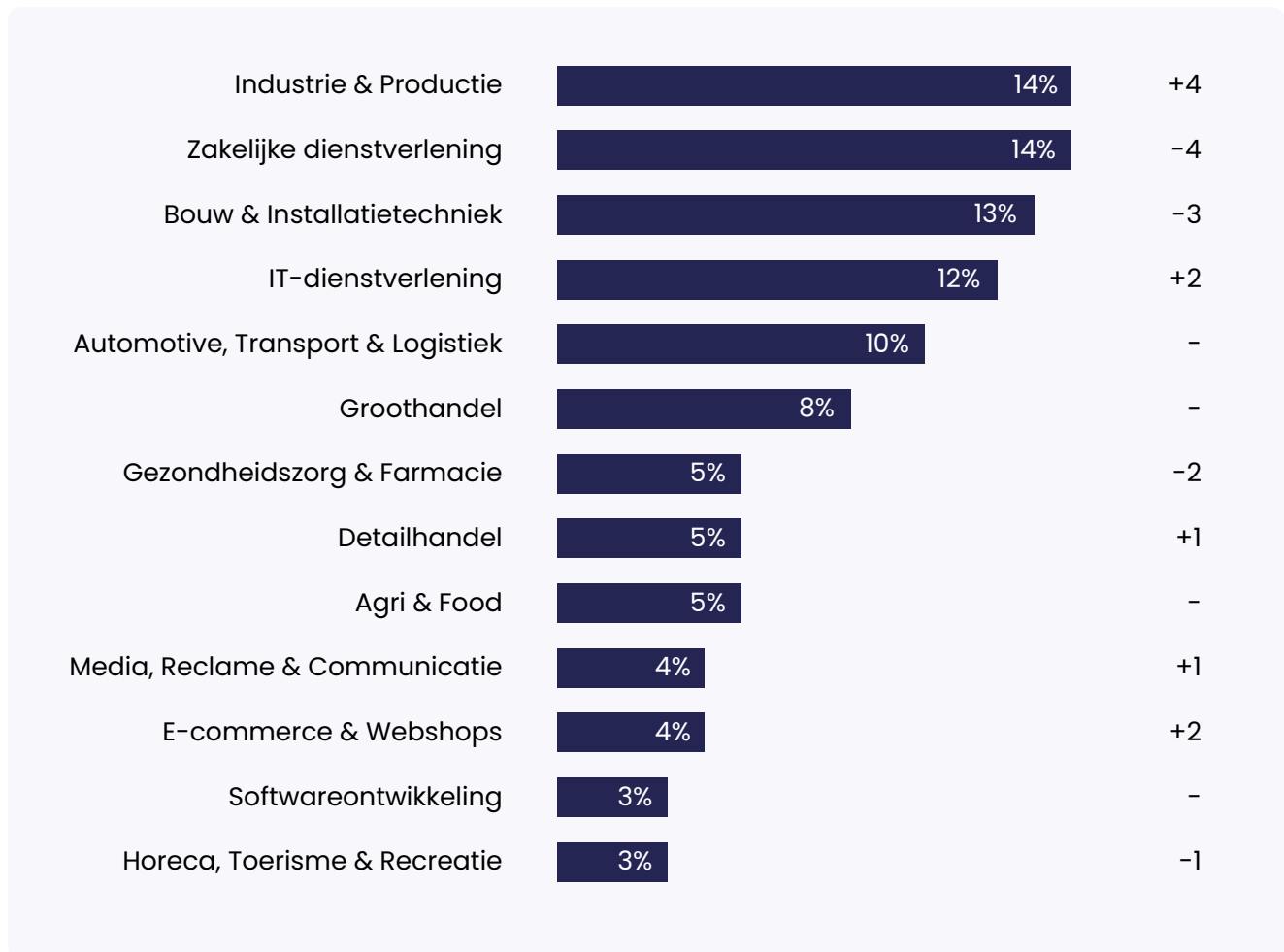
Bij een deel van de verkochte bedrijven zal zowel aan de verkoop- als aankoopzijde een respondent betrokken zijn geweest. We kunnen dus niet eenvoudigweg de verkoop- en aankooptransacties bij elkaar optellen om tot een totaal aantal transacties te komen.

Na een turbulente periode van hoge rentes en inflatie, bracht 2024 een welkome omslag in de markt. De renteverlagingen van eerder in 2024 en een lichte daling van de inflatie hebben bijgedragen aan een verbeterd economisch klimaat. Al in H1-2024 zagen we een lichte stijging in zowel aankoop- als verkooptransacties; deze trend heeft zich in de tweede helft van het jaar voortgezet. Het herstel van het marktvertrouwen lijkt daarmee geleidelijk door te zetten, wat de basis legt voor verdere groei. Het aantal aankooptransacties steeg in H2-2024 met 6% en het aantal verkooptransacties steeg met 4%.

1. Transacties

Flinke stijging in het aandeel transacties in de sector Industrie & Productie.

De verdeling van de transacties over de sectoren is uitgebeeld in de onderstaande grafiek.



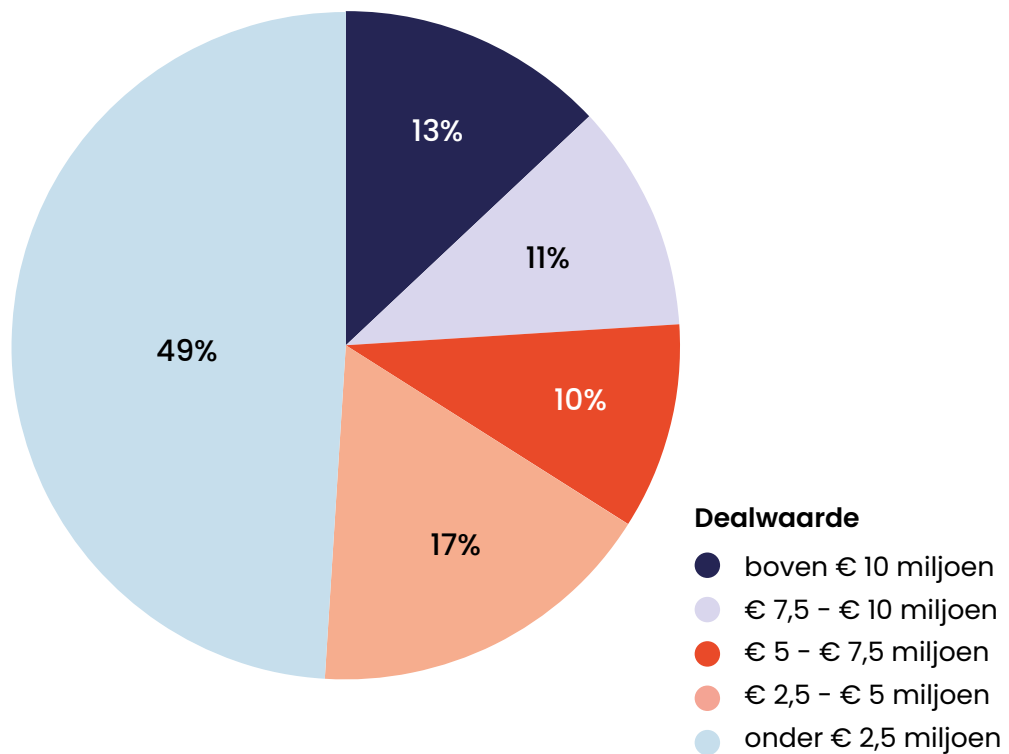
Toelichting

In de tweede helft van 2024 steeg het aandeel transacties in de sector Industrie & Productie met 4 procentpunt, terwijl de sector Zakelijke Dienstverlening juist een daling van 4 procentpunt noteerde. Na deze verschuivingen staan deze twee sectoren gezamenlijk bovenaan met het grootste aandeel aan transacties.

Andere sectoren die een plus vertoonden, zijn onder andere de IT-dienstverlening (2 procentpunt) en de sector e-commerce & webshops (2 procentpunt).

1. Transacties

De helft van de transacties had een dealwaarde van onder de 2,5 miljoen.

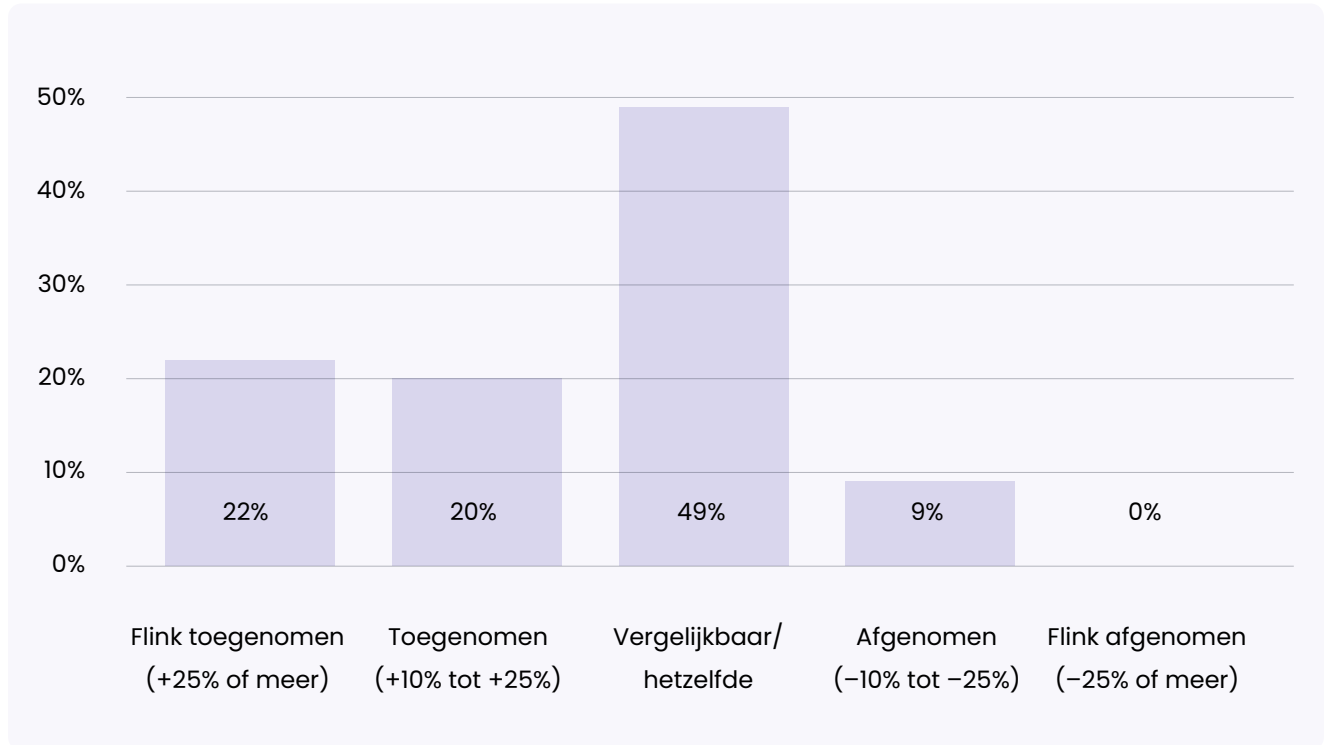


Toelichting

De gemiddelde dealwaarde van transacties in H2-2024 bleef vergelijkbaar met die in H1-2024. Bijna de helft van de transacties (49%) had een dealwaarde onder de 2,5 miljoen euro, terwijl 34% een dealwaarde boven de 5 miljoen euro kende.

2. Opdrachtenportefeuille

42% van de adviseurs rapporteert een toename in het aantal opdrachten.



Toelichting

Het betreft opdrachten die in H2-2024 zijn binnengekomen en die tot een transactie zijn begeleid in H2-2024. Maar het kan ook zijn dat ze pas in H1-2025 tot een transactie zullen leiden of afgebroken worden.

De helft van de adviseurs rapporteert een vergelijkbaar aantal opdrachten in H2-2024 (49%). 42% van de adviseurs rapporteert een toename in het aantal opdrachten. Slechts 9% geeft aan een afname in opdrachten te zien ten opzichte van H1-2024.

3. Multiples per sector

Toename in de gemiddelde EBITDA-multiple van 4,8 naar 4,9.



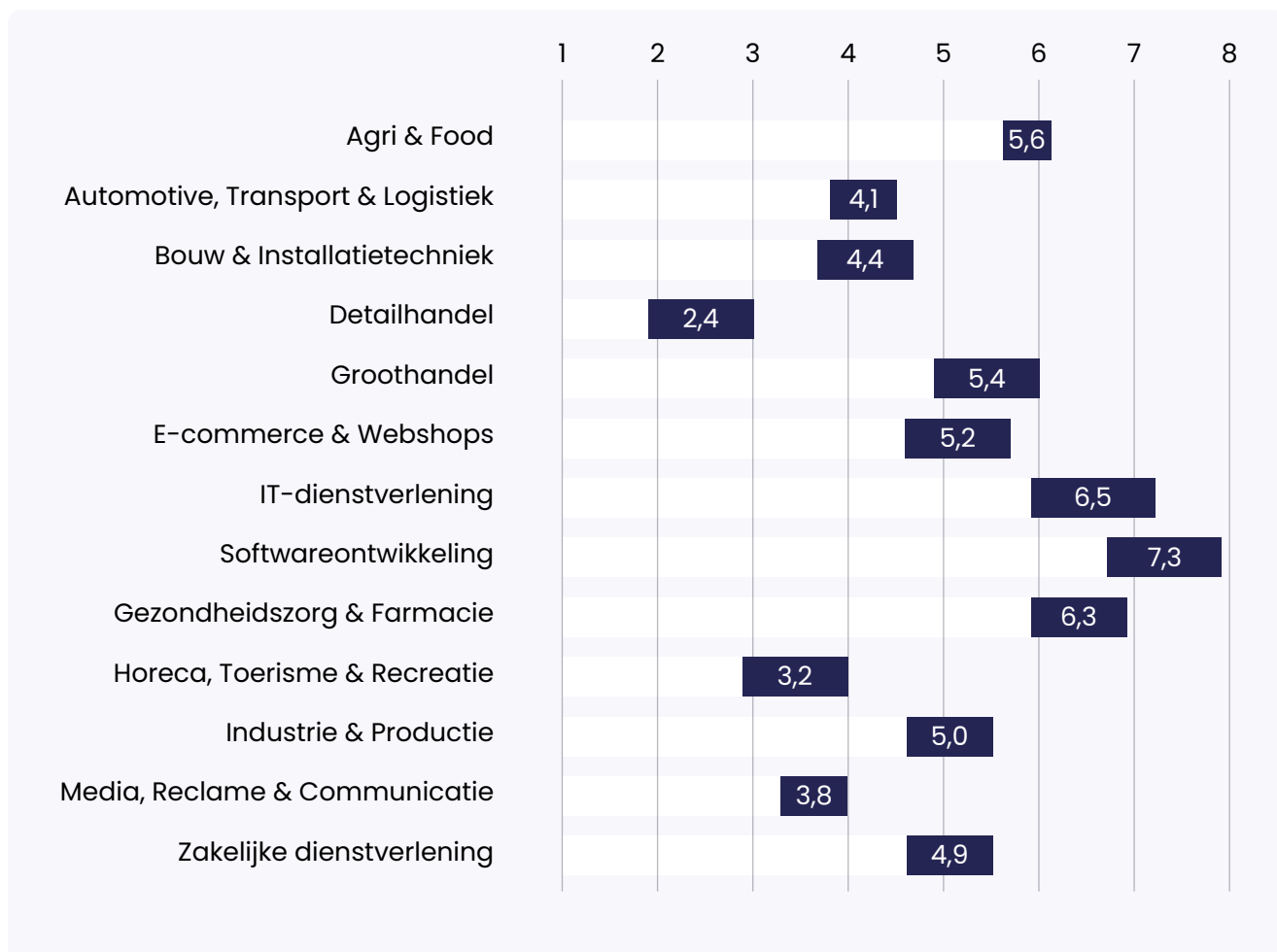
Toelichting

Sinds de eerste helft van 2015 rapporteert Brookz elk half jaar de gemiddelde multiples per sector; de gemiddelde EBITDA-multiple die wordt betaald voor een onderneming in een specifieke sector. In dit onderzoek is uitvraag gedaan naar de huidige betaalde multiples op basis van (herziene) inzichten van de respondenten.

De gemiddelde EBITDA-multiple is opnieuw gestegen: van 4,8 naar 4,9. In de afzonderlijke sectoren zijn zowel stijgingen als dalingen te zien. Zo nam de multiple in de sector Automotive, Transport & Logistiek toe van 3,9 naar 4,1, terwijl de multiple in de Detailhandel verder afnam van 2,6 naar 2,4. De hoogste gemiddelde EBITDA-multiple blijft in de sector Softwareontwikkeling, namelijk 7,3.

3. Multiples per sector

Grootste spreiding in sector IT-dienstverlening, kleinste spreiding in Automotive, Transport & Logistiek en Media, Reclame & Communicatie.



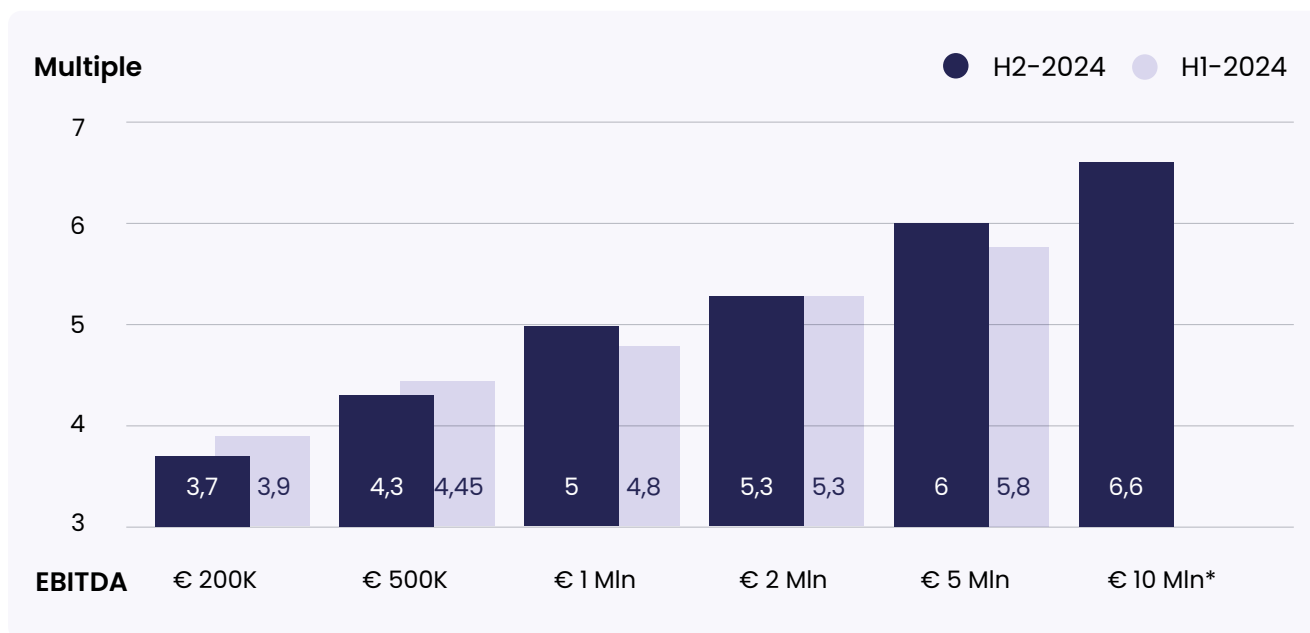
Toelichting

Bovenstaande grafiek laat de spreiding van EBITDA-multiples per sector zien. Een sector kan een breed scala aan bedrijven met verschillende karakteristieken bevatten. Dit verklaart waarom er een grotere spreiding in EBITDA-multiples zichtbaar is in vergelijking tot sectoren met meer soortgelijke bedrijven.

De bovenstaande resultaten zijn berekend op basis van de standaarddeviatie.

4. Multiples in relatie tot bedrijfsomvang

Toename in het verschil tussen EBITDA-multiple voor grote en kleine MKB-bedrijven.



*Dit is de eerste keer dat een uitvraag is gedaan naar de EBITDA-multiple voor bedrijven met een EBITDA van €10M.

Toelichting

Het verschil in de EBITDA-multiple tussen bedrijven met een genormaliseerde EBITDA van €200.000 en €10.000.000 bedraagt 2,9 (3,7 ten opzichte van 6,6). De verschillen tussen grote en kleine MKB bedrijven zijn in de afgelopen tijd toegenomen.

De bedrijfsomvang speelt een cruciale rol bij het bepalen van de multiples in bedrijfswaardering. Voor het Nederlandse MKB is het van belang om de impact van de Small Firm Premium nauwkeurig te kwantificeren. Dit geldt met name voor bedrijven met een EBITDA variërend van €200.000 tot €10.000.000.

In dit geval wordt de EBITDA gebruikt als

maatstaf om de omvang van een bedrijf uit te drukken. Een heldere analyse van deze invloed biedt waardevolle inzichten voor een betere waardebeoordeling in het MKB-segment. Wetenschappelijk onderzoek toont aan dat de kans op het niet realiseren van de verwachte vrije kasstromen toeneemt naarmate een onderneming kleiner is (Damodaran, 2011; Grabowski and Pratt, 2013).

De hogere risicopremie die voor kleinere bedrijven geldt (de zogenaamde Small Firm Premium) leidt daarbij tot een waardeverminderend effect. Hierdoor liggen de betaalde EBITDA-multiples voor grotere bedrijven gemiddeld hoger dan die voor kleinere bedrijven.

5. Cross-border transacties

Een analyse van de EBITDA-multiples in de ons omringende landen.



Gemiddelde EBITDA



Toelichting

Afgaande op de gemiddelde EBITDA-multiples zijn Nederlandse bedrijven relatief goedkoop in vergelijking met DACH, VK&I en Frankrijk. Dat wordt enerzijds veroorzaakt doordat Nederlandse bedrijven gemiddeld kleiner zijn dan

Duitse, Frans en Engelse bedrijven (hetgeen leidt tot lagere multiples). In het verlengde daarvan verstrekken Nederlandse banken ook minder overnamefinanciering, wat ook een drukkend effect heeft op de betaalde multiples.

6. Succespercentage van deals

78% van de verkoopmandaten leidt tot een gesloten deal.

Niet elke verkoopopdracht resulteert in een succesvolle deal. Dit zijn volgens de adviseurs de meest voorkomende redenen waarom verkooptrajecten voortijdig worden afgebroken.

1. **Onrealistische prijsverwachting van verkoper**
2. **Veranderingen in marktomstandigheden tijdens transactieproces**
3. **Problemen bij verkrijgen van benodigde financiering**
4. **Onvoldoende communicatie en transparantie tussen partijen**
5. **Inefficiënt due diligence-proces**
6. **Wetgeving of compliance die deal belemmeren**

Toelichting

Adviseurs noemen onrealistische prijsverwachtingen bij de verkoper (42%) als de belangrijkste reden voor het afbreken van deals. Daarnaast geeft 29% van de adviseurs aan dat veranderingen in marktomstandigheden tijdens het transactieproces de belangrijkste oorzaak zijn. Problemen bij het verkrijgen van benodigde financiering wordt door 26% als voornaamste reden genoemd.

Uit de uitvraag blijkt dat gemiddeld 78% van de verkoopmandaten resulteert in een gesloten deal, terwijl 22% van de trajecten voortijdig wordt afgebroken. Dit percentage ligt aanzienlijk hoger dan in andere West-Europese landen

en benadrukt dat de meerderheid van de verkoopmandaten daadwerkelijk tot een gesloten deal leidt.

Recente bevindingen wijzen op een verschuiving in de slagingskansen van M&A-deals: van de 78% verkoopmandaten die uiteindelijk tot een transactie leiden, is een steeds groter deel succesvol. Twintig jaar geleden mislukte 70% van de gesloten deals omdat de resultaten niet aan de verwachtingen voldeden, terwijl tegenwoordig gemiddeld 70% van de gesloten deals als succesvol wordt beschouwd (Bain & Company, 2023).

7. Outlook

Positieve terugblik op H2-2024 en optimistische verwachtingen voor H1-2025.

Indruk van algehele prestaties van mid-market in Nederland in H2-2024

Zeer positief	3%
Positief	19%
Enigszins positief	52%
Enigszins negatief	21%
Negatief	5%
Zeer negatief	0%

Rapportcijfer H2-2024

7,1

Verwachting overnamemarkt komende zes maanden

Zeer pessimistisch	0%
Pessimistisch	5%
Enigszins pessimistisch	16%
Enigszins optimistisch	48%
Optimistisch	29%
Zeer optimistisch	2%

Verwachting H1-2025

7,2

Toelichting

De outlook voor de MKB-overnamemarkt in Nederland is gebaseerd op veel factoren. De overnameadvieskantoren is gevraagd om hun verwachtingen voor H1-2025 weer te geven aan de hand van een rapportcijfer. Daarin wordt onder andere meegewogen: het aantal ondernemers dat hun bedrijf wil verkopen, het gemak van het verkrijgen van financiering en de macro-economische ontwikkelingen.

De meeste adviseurs (74%) hadden een positieve indruk van de tweede helft van 2024, terwijl 26% minder tevreden was over de resultaten. Het gemiddelde rapportcijfer voor H2-2024 kwam uit op een 7,1.

Daarnaast zijn de meeste adviseurs (79%) optimistisch over het eerste half jaar van 2025 voor wat betreft de overnamemarkt. Het gemiddelde rapportcijfer voor de verwachting van H1-2025 komt uit op een 7,2.

8. Verantwoording

Ruim 75% van alle overnametransacties in Nederland vindt plaats in de MKB-markt (CBS microdata, 2017). Deze Brookz Overname Barometer werd gehouden onder 288 fusie- & overnameadvieskantoren (+/- 1.200 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 50 miljoen euro omzet.

Aan deze eenentwintigste editie van de Brookz Overname Barometer werkten 126 van de in totaal 288 overname-advieskantoren mee, een respons van maar liefst 44%. 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:

- 126 vragenlijsten ingevuld door het senior management van deelnemende advieskantoren.
- Brookz Overname Barometer-onderzoeken, Q1-2015 t/m H2-2023.
- Brookz Transactiedatabase 2005 – 2025, (2025).
- Damodaran (2011). Equity Risk Premiums (ERP).
- Harding, D., & Rovit, S. (2004). *Mastering the merger: Four critical decisions that make or break the deal*. Harvard Business Press.
- Bain & Company. (2023, March 28). *How companies got so good at M&A*.

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

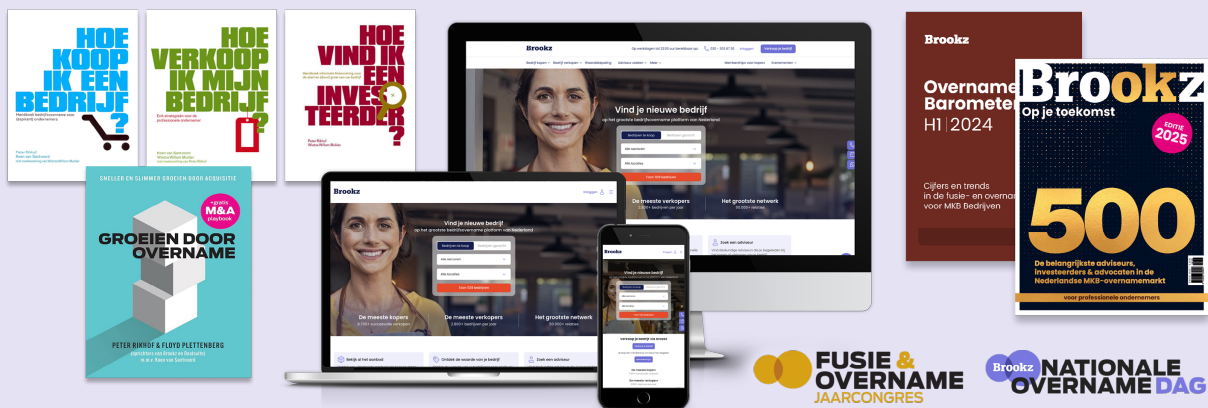


Floyd Plettenberg MSc. RC

Directeur Brookz Research

T 020 303 8730

E floyd@brookz.nl



Over Brookz

Brookz is met ruim 50.000 ondernemers, investeerders en adviseurs het grootste overnameplatform van Nederland.

Wij brengen sinds 2007 kopers, verkopers en adviseurs direct met elkaar in contact. In de afgelopen 17 jaar heeft Brookz meer dan 8.700 succesvolle transacties gefaciliteerd. In 2024 meer dan 24 per week. Brookz richt zich met name op bedrijven met een jaaromzet tussen de 0,5 - 30 miljoen euro en 5-200 medewerkers.

Brookz.nl

Op de website van Brookz komen iedere maand ruim 100.000 bezoekers die op zoek zijn naar informatie over het kopen of verkopen van een bedrijf. Gemiddeld bekijkt een bezoeker 6,3 pagina's en blijft 3 minuten op de website. Het Brookz-platform krijgt gemiddeld 2.000 nieuwe inschrijvingen per maand.

Multimediaal

Brookz is in Nederland multimediaal vertegenwoordigd: naast het online overnameplatform Brookz.nl heeft Brookz een eigen magazine (Brookz 500) en organiseert Brookz jaarlijks meerdere landelijke events (samen ruim 1.500 deelnemers) waaronder de Nationale Overname Dag & de Regionale Overname Dagen voor ondernemers en het Fusie & Overname Jaarcongres voor M&A professionals.

Bezoek onze website voor meer informatie:
www.brookz.nl

Brookz B.V.
Science Park 106
1098 XG Amsterdam
020 - 303 87 30
info@brookz.nl

Brookz