

Dealsuite.com

Overname Barometer september 2022

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



Voorwoord

Dit is de Overname Barometer, het halfjaarlijkse onderzoek van Dealsuite. 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 274 overnameadvieskantoren, die tezamen verantwoordelijk zijn voor ruim 90% van de transacties in de MKB-markt.

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

Floyd Plettenberg MSc. EMFC
CEO Dealsuite



Table of content

I	Transacties	4
II	Opdrachtenportefeuille	7
III	Multiples per sector	8
IV	Cross-border transacties	10
V	Inflatie en rentestijging	12
VI	Koopintentie per sector	13
VII	Outlook	14
VIII	Verantwoording	15
IX	Over Dealsuite	16

I Transacties in H1-2022

Lichte groei in het aantal aankoop- & verkooptransacties.

De overnameadvieskantoren die deelnamen aan dit onderzoek hebben in de eerste helft van 2022 het volgende aantal transacties afgerond:

<i>Figuur 1. Transacties in H1-2022</i>	Absoluut tov H2-2021	
Aankooptransacties	296	+8%
Verkooptransacties	531	+3%

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

Na het in vele opzichten bewogen jaar 2021, opende ook 2022 onrustig. Aansluitend op de opheffing van de meeste Covid-19 beperkingen was er een opleving te zien in de fusie- en overnamemarkt, echter zorgde de oorlog in Oekraïne en de daarmee samenhangende inflatie en rentestijgingen opnieuw voor onrust. De rentestijgingen en inflatie hadden in H1-2022 een drukkend effect op de verkoopprijs, maar met een onverminderd hoge vraag is van een daling in de verkoopprijs nog geen sprake.

Na een flinke stijging van het aantal fusies- en overnames in 2021, constateren we nu een afzwakkende groei. In H1-2022 namen we een lichte stijging van 3% waar in het aantal verkooptransacties. Het aantal aankooptransacties steeg deze zelfde periode sterker met 8%.

I Transacties in H1-2022

Meeste transacties in de sector zakelijke dienstverlening (18%). Flink minder transacties in bouw en installatietechniek.

De verdeling van de transacties in H1-2022 over de sectoren is toegelicht in Figuur 2. In de sector Zakelijke dienstverlening werden in het afgelopen half jaar, net als in de voorgaande perioden, de meeste overnames gerealiseerd. Opvallend is de afname in de sector Bouw & Installatietechniek die een daling noteerde van 15% in H2-2021 naar 10% in H1-2022.

Het aandeel transacties binnen de sector Automotive, Transport & Logistiek fluctueert door de jaren flink. In H2-2020 vond 7% van de transacties plaats in deze sector, in H1-2021 verdubbelde dit percentage naar 14%, waarna hij weer daalde naar 8% in H2-2021. In H1-2022 noteren we een stijging naar 11%. De dominante sector IT-dienstverlening & Softwareontwikkeling blijft stabiel op 14%.

Hoewel er in de vorige editie van de barometer een grote stijging zichtbaar was in de sector Gezondheidszorg & Farmacie, nemen we nu een daling waar van 11% naar 8%.

Figuur 2. Transacties in H1-2022 per sector

	H1-2022	H2-2021	Vershil
Zakelijke dienstverlening	18%	16%	+2
IT dienstverlening & Softwareontwikkeling	14%	14%	0
Industrie & Productie	12%	10%	+2
Automotive, Transport & Logistiek	11%	8%	+3
Groothandel	11%	7%	+4
Bouw & Installatietechniek	10%	15%	-5
Gezondheidszorg & Farmacie	8%	11%	-3
Agri & Food	4%	5%	-1
Horeca, Toerisme & Recreatie	4%	2%	+2
Detailhandel	3%	5%	-2
E-commerce & Webshops	3%	5%	-2
Media, Reclame & Communicatie	2%	2%	0
	100%		

I Transacties in H1-2022

Flinke stijging in gemiddelde dealwaarde. Grootste stijging in deals boven de €10 miljoen transactiewaarde.

In vergelijking met H2-2021, is de gemiddelde dealwaarde wederom flink gestegen. Het aantal deals met een transactiewaarde onder de €2,5 miljoen nam af met 6%, waar het aantal deals met een transactiewaarde boven de €10 miljoen toenam met 6%.

Figuur 3. Transacties in H1-2022 verdeeld per dealwaarde categorie

	H2-2021		H1-2022
Boven €10 miljoen	16%	↑ +6	22%
Tussen €7,5 miljoen en €10 miljoen	8%	↑ -1	7%
Tussen €5 miljoen en €7,5 miljoen	12%	↓ -1	11%
Tussen €2,5 miljoen en €5 miljoen	21%	↓ +2	23%
Onder €2,5 miljoen	43%	↓ -6	37%

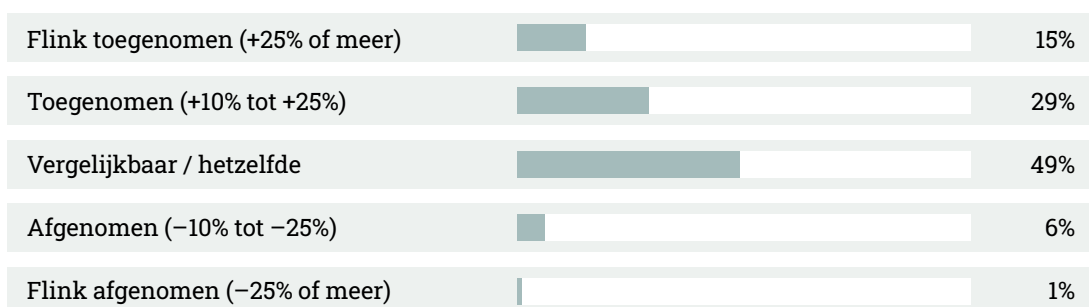
II Opdrachtenportefeuille

44% Van de adviseurs rapporteert een toename in het aantal opdrachten in de portefeuille.

De resultaten staan in de onderstaande Figuur 4 nader toegelicht. Het betreft opdrachten die in H1-2022 zijn binnengekomen en die tot een transactie zijn begeleid in H1-2022, maar het kan ook zijn dat ze pas in H2-2022 tot een transactie zullen leiden of afgebroken worden.

In vergelijking met H2-2021, rapporteert men een afgezwakte toename in het aantal opdrachten. In de vorige editie van de Overname Barometer werd er een groei van 60% in het aantal opdrachten waargenomen. In H1-2022 rapporteert de helft van de adviseurs (49%) een vergelijkbaar aantal opdrachten. Slechts 7% van de adviseurs ervaarde een afname in de portefeuille.

Figuur 4. Aantal opdrachten in H1-2022



III Multiples per sector

Gemiddelde Ebitda Multiple voor MKB bedrijven stabiliseert op 4,85.

Sinds H1-2015 worden ieder half jaar de gemiddelde multiples per sector gerapporteerd; de gemiddelde EBITDA multiple die wordt betaald voor een onderneming in een specifieke sector. In dit onderzoek hebben wij respondenten gevraagd naar de huidige toepasselijke multiples op basis van hun (herziene) inzichten. De resultaten staan in onderstaande Figuur 5.

Na een periode van K-vormig herstel, lijkt de markt zich nu sectorbreed te stabiliseren. In H1-2022 blijft de gemiddelde EBITDA multiple gelijk op 4,85. Er worden slechts kleine veranderingen waargenomen in de individuele sectoren. De grootste stijging heeft plaatsgevonden in de sector IT-dienstverlening & Softwareontwikkeling, waarbij de multiple van 6,5 steeg naar 6,6.

De meest stabiele multiple is die van de sector Automotive, Transport & Logistiek. Deze heeft geen verandering laten zien sinds H1-2020 en noteert daarmee nog altijd 3,6.

Waar de sector Horeca, Toerisme & Recreatie zich nog leek te herstellen in 2021, is er toch een daling in de gemiddeld betaalde prijs gerapporteerd. De multiple is gedaald van 3,4 in H2-2021, naar 3,3 in H1-2022. Voor de Covid-19 uitbraak in H2-2019, stond deze multiple nog op 4,0. Dit geldt ook voor de sector Detailhandel. Na een aanhoudende daling in de gemiddeld betaalde prijs voor deze sector, werd er in de afgelopen editie toch een kleine toename in EBITDA multiple genoteerd. Desondanks is deze multiple weer gedaald van 3,1 in H1-2021 naar 3,0 in H2-2022.

De gemiddeld gehanteerde multiple over alle sectoren blijft in H1-2022, net als in H2-2021, op 4,85.

III Multiples per sector

Figuur 5. Gemiddelde EBITDA multiple per sector

	H1-2022	H2-2021	Correctie
IT-dienstverlening & Softwareontwikkeling	6,6	6,5	0,1
Gezondheidszorg & Farmacie	6,35	6,3	0,05
Agri & Food	5,6	5,6	0
E-commerce & Webshops	5,6	5,6	0
Groothandel	5,55	5,5	0,05
Industrie & Productie	5,3	5,3	0
Zakelijke dienstverlening	5,0	4,95	0,05
Media, Reclame & Communicatie	4,4	4,4	0
Bouw & Installatietechniek	4,0	4,0	0
Automotive, Transport & Logistiek	3,6	3,6	0
Horeca, Toerisme & Recreatie	3,3	3,4	-0,1
Detailhandel	3,0	3,1	-0,1

De gemiddelde EBITDA multiple verschilt sterk per sector.

De gemiddelde EBITDA multiple voor het Nederlandse MKB is:

4,85

IV Cross-border transacties

Nederlandse MKB-bedrijven goedkoop in vergelijking met buurlanden.

In de vorige editie van de Overname Barometer zijn de gemiddeld betaalde EBITDA multiples per sector in Nederland voor het eerst vergeleken met de multiples uit buurlanden. Uit deze vergelijking werd duidelijk dat grensoverschrijdende deals duidelijke voordelen kunnen hebben. In Figuur 6 zijn de verschillen in EBITDA multiples tussen West-Europese markten markten wederom weergegeven.

Een van de meest opmerkelijke verschillen in gemiddeld betaalde EBITDA multiples werd genoteerd tussen de Nederlandse multiple en die van het Verenigd Koninkrijk en Ierland. Waar in Nederland 6,35 keer de EBITDA werd betaald voor een MKB bedrijf binnen de sector Gezondheidszorg & Farmacie, werd er in het Verenigd Koninkrijk en Ierland 8,4 keer de EBITDA betaald voor een soortgelijk bedrijf. Verder is er nog een groot verschil zichtbaar in de Detailhandel sector tussen de Nederlandse en de Franse EBITDA multiples. In Frankrijk werd er 5,1 keer de EBITDA betaald voor een bedrijf in deze sector. In Nederland lag deze een stuk lager en werd er gemiddeld 3 keer de EBITDA neergelegd voor een soortgelijk bedrijf. Dit is een verschil van 2,1 in EBITDA multiples.

Figuur 6. Vergelijk van gemiddelde EBITDA multiple per sector (Enterprise Value) in Nederland en buurlanden

	Nederland	DACH	FR	UKI
IT-dienstverlening & Softwareontwikkeling	6,6	8,5	7,6	8,2
Gezondheidszorg & Farmacie	6,35	8,2	7,5	8,4
Agri & Food	5,6	6,2	5,95	5,8
E-commerce & Webshops	5,6	7,2	6,0	7,3
Groothandel	5,55	4,8	4,50	3,7
Industrie & Productie	5,3	5,9	5,1	5,3
Zakelijke dienstverlening	5,0	5,9	5,4	5,5
Media, Reclame & Communicatie	4,4	5,2	4,75	4,5
Bouw & Installatietechniek	4,0	5,4	3,8	3,6
Automotive, Transport & Logistiek	3,6	4,9	4,3	3,6
Horeca, Toerisme & Recreatie	3,3	3,9	4,5	4,4
Detailhandel	3,0	3,4	5,1	4,1
Gemiddeld:	4,85	5,80	5,45	5,40

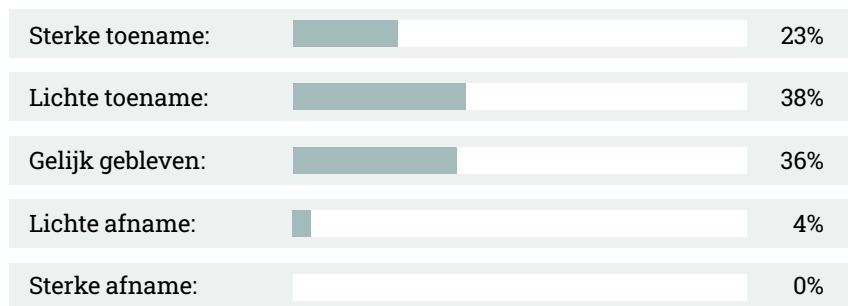
IV Cross-border transacties

6 Op de 10 adviseurs rapporteert een toename in het aantal cross-border deals.

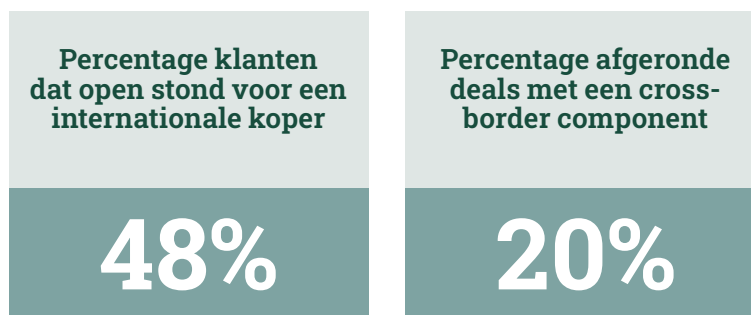
In deze editie van de Overname Barometer is er voor het eerst onderzoek gedaan naar het percentage Nederlandse MKB transacties waarbij een internationale koper of verkoper betrokken was. Ook is er uitvraag gedaan naar de internationale verkoop-bereidheid.

Het betrekken van een buitenlandse partij in de aankoop of verkoop van een bedrijf kan veel voordelen met zich meebrengen. Zo kan dit resulteren in een hogere verkoopprijs of een transactie partner die beter bij de onderneming past. De digitalisering heeft ervoor gezorgd dat het steeds eenvoudiger is geworden om cross-border transacties tot stand te brengen. Wij vroegen adviseurs naar de ontwikkeling van het aantal transacties met een cross-border component in de afgelopen vijf jaar. In Figuur 7 zijn de resultaten hiervan weergegeven. 6 op de 10 adviseurs geeft aan dat het aantal cross-border transacties is toegenomen in de afgelopen 5 jaar. 36% van de respondenten ervaart geen verschil. Slechts 4% rapporteerde een afname.

Figuur 7. Ontwikkeling van het aantal cross-border deals over de afgelopen 5 jaar



Ook is er uitvraag gedaan naar het percentage bedrijven dat open staat voor een internationale koper. Vrijwel de helft van de verkopers (48%) stond in H1-2022 open voor een cross-border deal. Uiteindelijk was bij bijna 20% van de afgeronde transacties in de MKB markt een buitenlandse koper of verkoper betrokken. Dit laat zien dat er nog een flinke ruimte bestaat in het Nederlandse MKB om vaker cross-border transacties tot stand te brengen.



V Inflatie en rentestijging

45% van de adviseurs rapporteert een lichte daling in de verkoopprijs van ondernemingen als gevolg van de inflatie.

In H1-2022 werd de sterkste inflatie gemeten in de afgelopen 20 jaar (CSB, 2022). In deze editie van de Overname Barometer, is er uitvraag gedaan naar de impact van deze inflatie op de M&A-activiteiten van advieskantoren in Nederland. Ook vroegen wij fusie- en overnameadvieskantoren naar het effect van de daarop volgende rentestijgingen als gevolg van het aangepaste beleid van de ECB.

De stijging in inflatie en rente kunnen onder andere impact hebben op de verkoopprijs per bedrijf, de financieringsbeschikbaarheid, het aantal beschikbare kopers en op het aantal aangeboden bedrijven. De resultaten van het onderzoek zijn af te lezen in Figuur 8 en Figuur 9.

Slechts een klein percentage van de respondenten ervaart een sterk effect van de inflatie op hun M&A-activiteiten. Zo geeft 55% van de adviseurs aan geen impact van de inflatie te merken op het aantal aangeboden ondernemingen. Ruim de helft van de adviseurs ervaart een daling in de beschikbaarheid van financiering als gevolg van de inflatie.

Figuur 8. Impact van de inflatie op M&A activiteiten

Inflatie	Sterk gedaald	Licht gedaald	Geen verschil	Lichte stijging	Sterke stijging
Beschikbaarheid financiering	9%	45%	36%	5%	4%
Verkoopprijs ondernemingen	2%	45%	40%	11%	2%
Aantal aangeboden bedrijven	2%	16%	55%	27%	0%
Aantal beschikbare kopers	9%	29%	49%	13%	0%

Om de sterke inflatie te drukken, heeft de ECB de rente voor het eerst in 11 jaar tijd verhoogd. Wij vroegen adviseurs naar de impact van de rentestijging op hun M&A-activiteiten. Meer dan de helft van de adviseurs geeft aan dat de impact van de rentestijging een daling in de beschikbaarheid van financiering veroorzaakt. 69% van de adviseurs geeft aan dat de rentestijging een negatief effect heeft op de verkoopprijs van ondernemingen. Ondanks het drukkende effect van de rentestijging, is er nog geen daling in verkoopprijzen waargenomen en is de gemiddelde EBITDA multiple stabiel gebleven.

Figuur 9. Impact van de rentestijging op M&A activiteiten

Rentestijging	Sterk gedaald	Licht gedaald	Geen verschil	Lichte stijging	Sterke stijging
Beschikbaarheid financiering	5%	48%	34%	9%	4%
Verkoopprijs ondernemingen	0%	69%	24%	7%	0%
Aantal aangeboden bedrijven	0%	15%	72%	13%	0%
Aantal beschikbare kopers	4%	25%	69%	2%	0%

VI Koopintentie per sector

Overnamemarkt is een verkopersmarkt, vraag overschrijdt het aanbod.

De huidige overnamemarkt blijft een ‘verkopersmarkt’. Het aantal geïnteresseerden per onderneming is over het algemeen hoog; er is meer vraag dan aanbod. Evenals de huidige huizenmarkt, waar de vraag het aanbod nog altijd overschrijdt, staat de verkoper in een luxepositie. Ondanks de hoge inflatie en de rentestijging is te zien dat de gemiddelde EBITDA multiples per sector stabiel blijven.

De verhouding tussen vraag en aanbod is in elke sector echter verschillend. Daarom werd aan de overnameadvieskantoren gevraagd om per sector aan te geven hoe de vraag zich tot het aanbod verhoudt. Oftewel, gemiddeld genomen per sector, hoeveel serieus geïnteresseerden zich per onderneming melden bij de verkopende partij. Een serieus geïnteresseerden zich per onderneming meldden bij de verkopende partij. De resultaten staan in Figuur 10, zie hieronder.

Het gemiddelde over alle sectoren is 7,7 geïnteresseerde partijen per onderneming. Over de hele linie kan dus gesteld worden dat de vraag het aanbod flink overschrijdt.

Figuur 10. Gemiddeld aantal geïnteresseerde partijen per sector

IT-dienstverlening & Softwareontwikkeling	12,6
E-commerce	10,3
Industrie & Productie	9,8
Zakelijke dienstverlening	8,7
Gezondheidszorg & Farmacie	8,0
Agri & Food	7,6
Groothandel	7,0
Media, Reclame & Communicatie	6,7
Bouw & Installatietechniek	5,9
Automotive, Transport & Logistiek	5,2
Detailhandel	4,7
Horeca, Toerisme & Recreatie	4,0
Gemiddeld:	7,7

VII Outlook

Meer dan helft van de adviseurs (54%) verwacht dat de markt zal verslechteren.

De outlook voor de MKB-overnamemarkt in Nederland is gebaseerd op veel factoren. We hebben de overnameadvieskantoren gevraagd hun verwachtingen voor H2-2022 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 overnameadvieskantoren gevraagd naar het rapportcijfer over het afgelopen half jaar (H1-2022). Het vergelijken van beide cijfers geeft een reël beeld van het vertrouwen van de adviseurs in de markt.

Rapportcijfer H1-2022

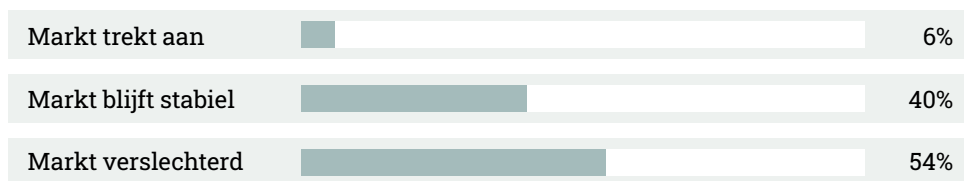
Het gemiddeld gegeven rapportcijfer voor H1-2022 is een **7,7**

Rapportcijfer voor de komende 6 maanden

De verwachting voor H2-2022 is een **6,8**

De verwachting voor H1-2022 werd in de vorige editie uitgedrukt met een rapportcijfer van een 8. Het uiteindelijk gegeven gemiddelde rapportcijfer voor H1-2022 is iets lager uitgevallen met een 7,7. De heersende onrust in de markt heeft mogelijk ook impact op de vooruitzichten van H2-2022. De meerderheid van de overnameadvieskantoren verwacht dat de markt zal verslechteren (54%). 40% van de respondenten denkt dat de markt stabiel zal blijven. Het gemiddeld genomen rapportcijfer voor H2-2022 is dan ook afgenomen naar een 6,8.

Figuur 11. Verwachting overnamemarkt komende zes maanden



VIII Method

Ruim 75% van alle overnametransacties in Nederland vindt plaats in de MKB-markt (CBS microdata, 2017). Deze Overname Barometer werd gehouden onder 274 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 30 miljoen euro omzet.

Aan deze zestiende editie van de Overname Barometer werkten 132 van de in totaal 274 overnameadvieskantoren mee, een respons van maar liefst 48%. 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:

- 132 vragenlijsten ingevuld door het senior management van deelnemende advieskantoren.
- Overname Barometer onderzoeken Q1-2015 t/m H2-2021.
- Brookz transactiedatabase 2005 – 2022, (2022).
- CBS microdata uit het Algemeen Bedrijvenregister (ABR, 2017).
- Damodaran (2011). Equity Risk Premiums (ERP).
- Field, A. (2011). Discovering Statistics SPSS. Third edition, SAGE publications, London. 1-822.
- Grabowski and Pratt (2013). Cost of Capital: Applications and Examples.
- Consumentenprijzenindex (CBS, 2022)

Dit onderzoek werd uitgevoerd door Jelle Stuij, Bjorn Brenninkmeijer en Roos Bijvoet. Mocht u nog vragen hebben over dit onderzoek dan kunt u daarover contact opnemen met Wieger Houtman, eindverantwoordelijke voor dit onderzoek.



Dealsuite.com

Wieger Houtman MSc.
Director Corporate Accounts

Dealsuite +31 (0)20 303 87 31
Science Park 106 +31 (0)6 415 01 843
1098 XG Amsterdam wieger.houtman@dealsuite.com
The Netherlands www.dealsuite.com

IX Over Dealsuite

Dealsuite is europa's grootste M&A netwerk. Dealsuite is in 2017 opgericht in nauwe samenwerking met adviseurs en investeringsmaatschappijen uit de M&A markt. Samen zijn wij op zoek gegaan naar een oplossing om het zoeken en vinden van potentiële kopers en verkopers efficiënter, effectiever en goedkoper te maken. Dealsuite is een besloten online platform, waarmee corporate finance adviseurs, investeringsmaatschappijen en corporate M&A realtime koop- en verkoop proposities met elkaar kunnen uitwisselen. Relevantie wordt daarbij gegarandeerd door het Dealsuite matching algoritme. Dealsuite wordt aangeboden als een plug-and-play SaaS oplossing die voor iedereen gemakkelijk te gebruiken is. Dealsuite is sinds de start in 2017 exponentieel gegroeid. Momenteel zijn er meer dan 1400 M&A advieskantoren, investeringsmaatschappijen en corporate M&A teams aangesloten en is Dealsuite actief in meer dan 42 landen.

Bezoek onze website voor meer informatie: www.dealsuite.com

Dealsuite.com