

Dealsuite.com

Overname Barometer Augustus 2023

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 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 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



Inhoud

I	Transacties	4
II	Opdrachtenportefeuille	7
III	Multiples per sector	8
IV	Cross-border transacties	11
V	Artificial Intelligence	12
VI	Gemiddelde interesse	14
VII	Outlook	15
VIII	Referenties	17
IX	Verantwoording	18
X	Over Dealsuite	19

I Transacties in H1-2023

De overnamemarkt toont herstel in H1-2023 met een groei van het aantal transacties.

De overnameadvieskantoren die deelnamen aan dit onderzoek hebben in de eerste helft van 2023 het volgende aantal transacties afgerond:

Figuur 1. Transacties in H1-2023

Absoluut tov H2-2022*

Aankooptransacties	291	+8%
Verkooptransacties	526	+13%

**Gebaseerd op het gemiddelde aantal transacties per adviseur ten opzichte van H2-2022.*

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.

Het uitdagende economisch klimaat, mede als gevolg van de oplopende inflatie en rentestijgingen zorgden voor een vertraging van M&A-activiteiten in 2022. In H1-2023 noteren we een groei in zowel aankoop- als verkooptransacties. Het aantal aankooptransacties steeg met 8% en het aantal verkooptransacties met 13%.

I Transacties in H1-2023

Wederom toename in het aandeel transacties in de sector Bouw & Installatietechniek.

De verdeling van de transacties in H1-2023 over de sectoren is toegelicht in Figuur 2.

De Zakelijke Dienstverlening sector telt opnieuw de meeste transacties (19%). Opmerkelijk is de toename in transacties binnen de Bouw & Installatietechniek sector. Na een daling in H1-2022 van 15% naar 10%, herstelde de sector in H2-2022 naar 14%. In H1-2023 nemen we een verdere stijging waar naar 17%.

In H2-2022 werd er een stijging van 2% naar 3% waargenomen in de sector Media, Reclame & Communicatie. In H1-2023 zette deze stijging door naar 5%.

Figuur 2. Transacties in H1-2023 per sector

	H1-2023	Vershil	H2-2022
Zakelijke dienstverlening	19%	→ -	19%
Bouw & Installatietechniek	17%	↑ 3	14%
Groothandel	9%	↓ -2	11%
Industrie & Productie	9%	↓ -1	10%
Automotive, Transport & Logistiek	7%	↓ -1	8%
Gezondheidszorg & Farmacie	7%	↓ -1	8%
IT-dienstverlening	7%	↓ -1	8%
Horeca, Toerisme & Recreatie	6%	↓ -1	7%
Detailhandel	5%	↑ 2	3%
Media, Reclame & Communicatie	5%	↑ 2	3%
Softwareontwikkeling	4%	→ -	4%
E-commerce & Webshops	3%	↑ 1	2%
Agri & Food	2%	↓ -1	3%
	100%		

I Transacties in H1-2023

Eén op de vier transacties had een dealwaarde boven de €5 miljoen.

De gemiddelde dealwaarde is in H1-2023 licht gedaald. In H1-2022 had 37% van de gerapporteerde transacties een dealwaarde onder de €2,5 mln, in H2-2022 steeg dit percentage naar 58%. In H1-2023 zette deze stijging door naar 63%. Eén op de vier transacties had een dealwaarde boven de €5 mln.

Figuur 3. Transacties in H1-2023 verdeeld per dealwaarde categorie

	H1-2023		H2-2022
Boven €10 miljoen	13%	↑ +1	12%
Tussen €7,5 miljoen en €10 miljoen	4%	↓ -1	5%
Tussen €5 miljoen en €7,5 miljoen	8%	↓ -1	9%
Tussen €2,5 miljoen en €5 miljoen	12%	↓ -4	16%
Onder €2,5 miljoen	63%	↑ +5	58%

Er zijn meerdere mogelijkheden voor het financieren van een transactie, de meest bekende bedrijfsovername financiering is een financiering via de bank. De overnameadvieskantoren is gevraagd naar het gemiddelde aandeel van de bank in een transactie en het gemiddelde aandeel van 6 maanden geleden. De resultaten staan in Figuur 4.

Figuur 4. Aandeel van de bank

Gemiddelde aandeel van een bank bij een overnamefinanciering:	43%	
Gemiddelde aandeel van een bank bij een overnamefinanciering 6 maanden geleden:	51%	

6 maanden geleden werd volgens de adviseurs 51% van een transactie gefinancierd door de bank. Momenteel is het gemiddelde aandeel van de bank 43%. Het aandeel van de bank in de totale overnamefinanciering is afgenomen.

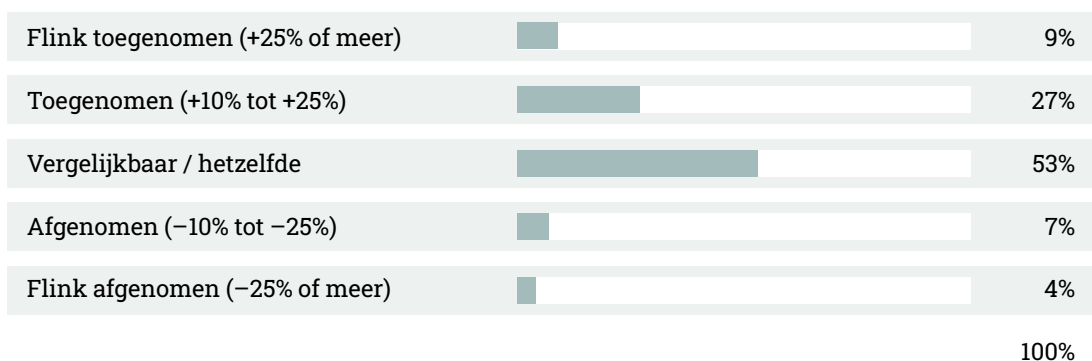
II Opdrachtenportefeuille

36% van de adviseurs rapporteert een toename in het aantal opdrachten.

De resultaten staan in de onderstaande Figuur 5 nader toegelicht. Het betreft opdrachten die in H1-2023 zijn binnengekomen en die tot een transactie zijn begeleid in H1-2023, maar het kan ook zijn dat ze pas in H2-2023 tot een transactie zullen leiden of afgebroken worden.

Meer dan de helft van de adviseurs rapporteert een vergelijkbaar aantal opdrachten in H1-2023 (53%). Opmerkelijk is dat ondanks de onrustige overnamemarkt, slechts 11% van de adviseurs een afname rapporteert. 36% van de adviseurs zag een toename in het aantal opdrachten wat een positief signaal afgeeft voor de overnamemarkt in H2-2023.

Figuur 5. Aantal opdrachten in H1-2023



III Multiples per sector

Gemiddelde EBITDA multiple voor MKB bedrijven licht gedaald van 4,7 naar 4,65.

Sinds de eerste helft van 2015 rapporteert Dealsuite 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 toepasselijke multiples op basis van (herziene) inzichten van de respondenten. De resultaten worden weergegeven in Figuur 6.

Waar de gemiddelde EBITDA multiple nog flink toenam in H1-2022, werd er in de vorige editie van de Overname Barometer een daling in gemiddelde EBITDA multiple gerapporteerd van 4,85 naar 4,7. In H1-2023 zwakt de daling af met een daling van 4,7 naar 4,65.

De Softwareontwikkeling sector noteert de hoogste EBITDA multiple. Ook is dit de enige sector die in H1-2023 een stijging noteert, van 6,7 naar 6,8. De meerderheid van de sector multiples is stabiel gebleven. De grootste dalingen werden gerapporteerd in de sectoren E-commerce & Webshops en Detailhandel, deze multiples daalden met -0,2.

Figuur 6. Gemiddelde EBITDA multiple per sector (Enterprise Value)

	H1-2023	H2-2022	Correctie
Softwareontwikkeling	6,8	6,7	0,1
IT-dienstverlening	6,5	6,5	-
Gezondheidszorg & Farmacie	6,2	6,2	-
Agri & Food	5,5	5,5	-
Groothandel	5,3	5,4	-0,1
E-commerce & Webshops	5,1	5,3	-0,2
Industrie & Productie	4,9	5,0	-0,1
Zakelijke dienstverlening	4,9	4,9	-
Media, Reclame & Communicatie	4,1	4,2	-0,1
Bouw & Installatietechniek	3,9	3,9	-
Automotive, Transport & Logistiek	3,7	3,7	-
Horeca, Toerisme & Recreatie	2,9	2,9	-
Detailhandel	2,6	2,8	-0,2

De gemiddelde EBITDA multiple verschilt sterk per sector.

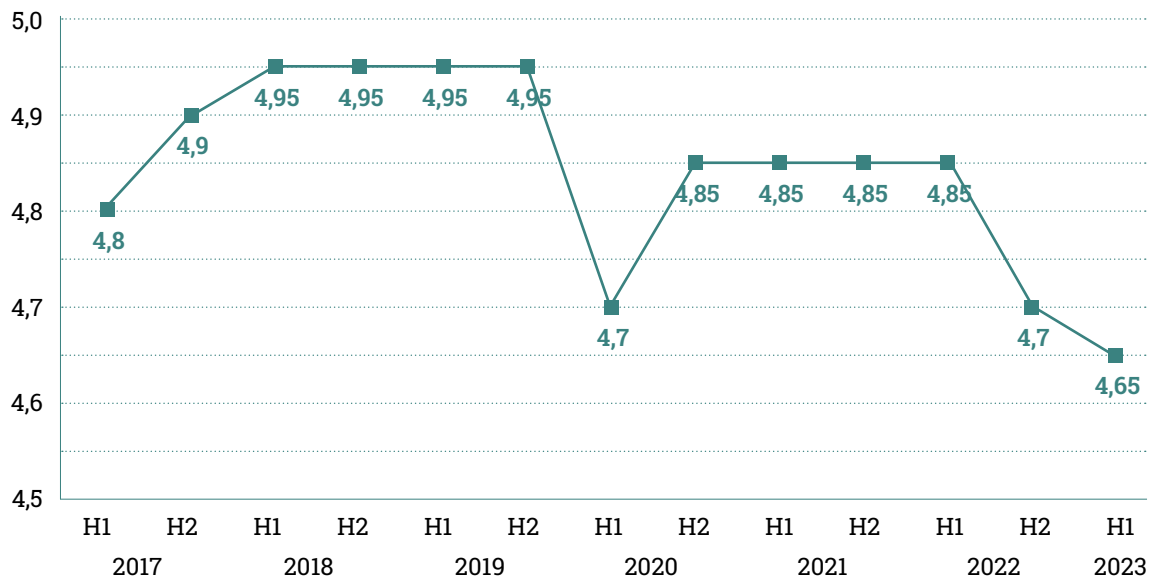
De gemiddelde EBITDA multiple voor het Nederlandse MKB is:

4,65

III Multiples per sector

Figuur 7 geeft de ontwikkeling van de gemiddelde EBITDA multiple sinds 2017 weer. Tussen H1-2017 en H1-2018 werd er een groei waargenomen in de gemiddelde multiple. Tot H2-2019 bleef de multiple stabiel waarna hij er tijdens de covid-pandemie veel transacties ‘on-hold’ werden gezet en de multiple flink afnam van 4,95 naar 4,7 in H1-2020. Na een stabiele periode tussen H2-2020 en H1-2022, werd er een daling waargenomen in H2-2022 die zich in H1-2023 afgezwakt doorzette tot 4,65.

Figuur 7. Ontwikkeling van de gemiddelde EBITDA multiple sinds 2017



III Multiples per sector

Grootste spreiding in sector IT-dienstverlening, kleinste spreiding in Industrie & Productie.

Figuur 8 laat de spreiding van EBITDA multiples per sector zien. Een sector kan een breed scala aan bedrijven met verschillende karakteristieken bevatten. Dit is waarom er mogelijk een grotere spreiding in EBITDA multiples zichtbaar is in vergelijking tot sectoren met meer soortgelijke bedrijven.

Figuur 6. Spreiding EBITDA multiples per sector*

	Laagste	Gemiddeld	Hoogste
Softwareontwikkeling	6,5	6,8	7,8
IT dienstverlening	5,9	6,5	7,5
Gezondheidszorg & Farmacie	5,4	6,2	6,8
Agri & Food	4,9	5,5	6,2
Groothandel	4,6	5,3	5,5
Industrie & Productie	4,6	4,9	5,2
Zakelijke dienstverlening	4,4	4,9	5,5
E-commerce & Webshops	4,3	5,1	5,3
Media, Reclame & Communicatie	3,6	4,1	4,6
Bouw & Installatietechniek	3,2	3,9	4,5
Automotive, Transport & Logistiek	3,1	3,7	4,1
Horeca, Toerisme & Recreatie	2,4	2,9	3,3
Detailhandel	2	2,6	3

* De spreiding van de multiples is gecorrigeerd voor de twee laagste en de twee hoogste waarnemingen (outliers)

IV Cross-border transacties

Een vergelijking in EBITDA multiples tussen verschillende landen belicht de voordelen van grensoverschrijdende deals. Zo kan het voordelig zijn om een bepaalde onderneming in het buitenland aan te kopen, of om een bedrijf te verkopen aan een internationale koper. In Figuur 9 zijn de verschillen in EBITDA multiples tussen West-Europese markten weergegeven.

Figuur 9. *Vergelijk van gemiddelde EBITDA multiple per sector (Enterprise Value) in Nederland en buurlanden*

	Nederland	DACH	Frankrijk	Verenigd Koninkrijk & Ierland
Softwareontwikkeling	6,8	8,7	7,6	8,1
IT-dienstverlening	6,5	8,2	7,4	7,7
Gezondheidszorg & Farmacie	6,2	8,3	7,5	7,9
Agri & Food	5,5	5,8	5,7	5,6
Groothandel	5,3	4,4	4,2	3,6
E-commerce & Webshops	5,1	6,8	5,6	7
Industrie & Productie	4,9	5,6	4,9	4,8
Zakelijke dienstverlening	4,9	5,7	5,3	5,2
Media, Reclame & Communicatie	4,1	4,7	4,8	4,3
Bouw & Installatietechniek	3,9	5,2	3,9	3
Automotive, Transport & Logistiek	3,7	4,4	4,1	3,4
Horeca, Toerisme & Recreatie	2,9	5,3	4,3	4
Detailhandel	2,6	2,9	4,7	3,6
Gemiddeld	4,65	5,5	5,3	5,1

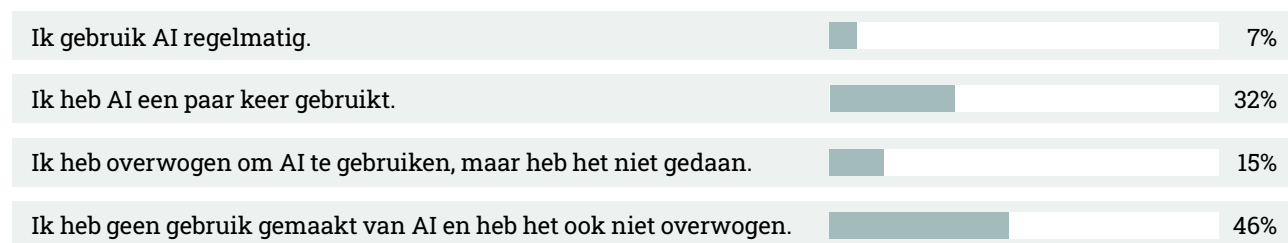
V Artificial Intelligence

7% van de adviseurs gebruikt regelmatig AI in de M&A-activiteiten.

De introductie van AI oplossingen zoals Chat GPT zorgen voor snelle toegang tot gegevens en het stroomlijnen van taken. Nieuwe manieren van werken verminderen geografische barrières, en het sourcen en screenen van deal targets is een kwestie van een paar klikken geworden. In H1-2023 deden wij voor het eerst uitvraag bij M&A adviseurs in het MKB naar de mate waarin zij gebruik maken van AI.

7% van de adviseurs maakt regelmatig gebruik van AI als ondersteuning in hun M&A-activiteiten. Meer dan de helft van de adviseurs heeft AI nog nooit gebruikt in hun M&A-activiteiten (61%).

Figuur 10. De rol van AI in M&A-activiteiten in de afgelopen 6 maanden.



AI kan breed worden toegepast in processen van marktonderzoek tot post merger integratie. Adviseurs zijn het erover eens dat AI waarde zal toevoegen bij marktonderzoek, waar slechts 2% aangeeft dat AI hier geen toegevoegde waarde zal leveren. De verwachtingen over de toegevoegde waarde van AI in het opstellen en evalueren van juridische documenten zijn echter verdeeld. Eén op de vier adviseurs verwacht dat AI binnen dit proces geen waarde zal toevoegen, 34% verwacht een beperkte toegevoegde waarde en 41% van de adviseurs verwacht dat AI van aanzienlijke toegevoegde waarde zal zijn.

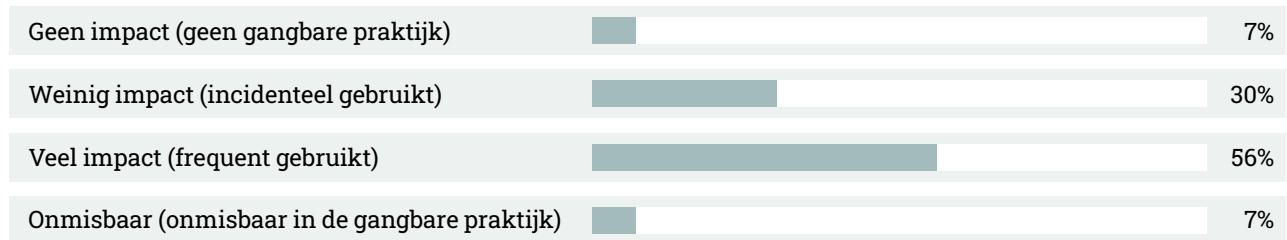
Figuur 11. Verwachte toegevoegde waarde van AI in M&A processen.

	Geen	Beperkt	Aanzienlijk
Marktonderzoek	2%	31%	67%
Identificeren van overnamekandidaten (off-market)	13%	40%	47%
Snellere evaluatie van potentiële targets	19%	48%	33%
Efficiënt due diligence-proces	15%	64%	21%
Juridische documenten opstellen/evalueren	25%	34%	41%
Post Mergers Integration (PMI)	42%	46%	12%

V Artificial Intelligence

Steeds meer mensen raken bekend met AI en de voordelen hiervan. Adviseurs is gevraagd naar hoe zij de rol van AI in M&A zien ontwikkelen in het tijdvak van de komende 5 jaar. De meerderheid van de adviseurs (63%) verwacht dat AI veel impact zal hebben of zelfs onmisbaar zal zijn.

Figuur 12. De geschatte impact van AI op M&A-activiteiten over 5 jaar.



VI Gemiddelde interesse

Gemiddeld aantal kopers per onderneming daalt van 7,7 in H1-2022 naar 5,9 in H1-2023.

Het aantal geïnteresseerde partijen per onderneming is over het algemeen hoog; er is meer vraag dan aanbod. De huidige overnamemarkt blijft dan ook een ‘verkopersmarkt’. De verkopende partij staat nog altijd in een luxepositie. De verhouding tussen vraag en aanbod is in elke sector verschillend. De overnameadvieskantoren is 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. De resultaten staan in Figuur 13. In alle sectoren is het gemiddeld aantal geïnteresseerde partijen afgenomen.

Figuur 13. Gemiddeld aantal geïnteresseerde partijen per sector

	H1-2023	Vershil	H1-2022
Softwareontwikkeling	10,1	↓ -2,5	12,6
IT-dienstverlening	9,6	↓ -3	12,6
E-commerce	7,2	↓ -3,1	10,3
Industrie & Productie	6,7	↓ -3,1	9,8
Gezondheidszorg & Farmacie	6,3	↓ -1,7	8,0
Zakelijke dienstverlening	5,9	↓ -2,8	8,7
Agri & Food	5,8	↓ -1,8	7,6
Bouw & Installatietechniek	5,6	↓ -0,3	5,9
Groothandel	5,3	↓ -1,7	7,0
Automotive, Transport & Logistiek	4,3	↓ -0,9	5,2
Media, Reclame & Communicatie	4,3	↓ -2,4	6,7
Horeca, Toerisme & Recreatie	3	↓ -1	4,0
Detailhandel	2,6	↓ -2,1	4,7
Gemiddeld:	5,9	↓ -1,8	7,7

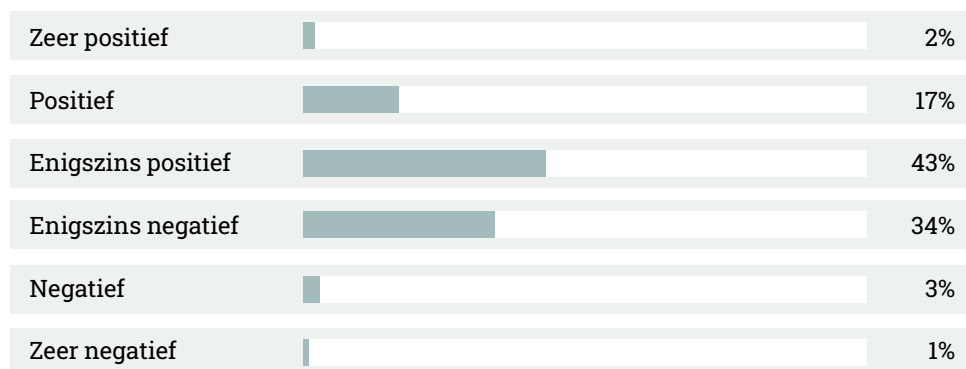
In H1-2022 waren er gemiddeld 7,7 geïnteresseerde partijen per aangeboden onderneming. In H2-2022 heerste er al veel onrust in de markt waardoor ruim de helft van de adviseurs ook verwachtte dat de markt zou verslechteren. De risicobereidheid van ondernemers drijft een beslissing om te acquireren (Graham et al. (2010)). In H1-2023 meldden zich gemiddeld 5,9 geïnteresseerde kopers per aangeboden onderneming. Er is dus sprake van een afname.

VII Outlook

De meerderheid van adviseurs is optimistisch over het komende half jaar.

De outlook voor de MKB-overnamemarkt in Nederland is gebaseerd op veel factoren. De overnameadvieskantoren is gevraagd om hun verwachtingen voor H2-2023 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 adviseurs gevraagd naar hun indruk van het afgelopen half jaar (H1-2023) en dit uit te drukken in een rapportcijfer. Het vergelijken van deze antwoorden geeft een reëel beeld van het vertrouwen van de adviseurs in de markt. In Figuur 14 is de indruk van het afgelopen half jaar weergegeven.

Figuur 14. Indruk overnamemarkt afgelopen half jaar



Rapportcijfer H1-2023

Het gemiddeld gegeven rapportcijfer voor H1-2023 is een **6,9**

Rapportcijfer voor de komende 6 maanden

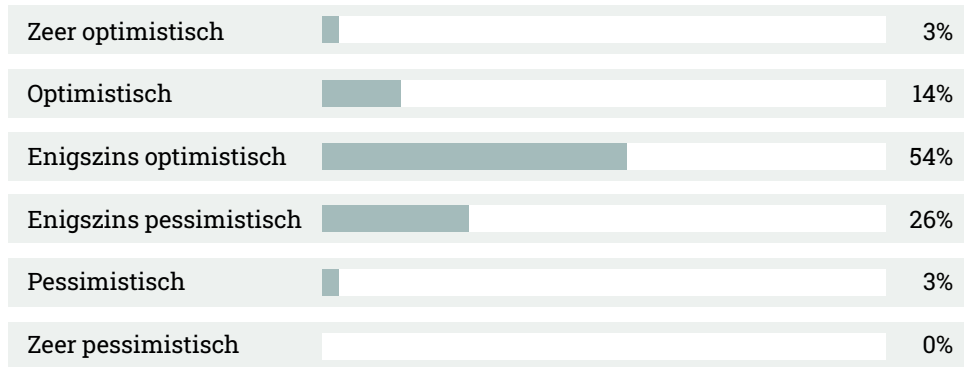
De verwachting voor H2-2023 is een **7,1**

In H2-2022 werd de verwachting voor H1-2023 uitgedrukt in een 6,8. Het uiteindelijk gegeven rapportcijfer voor H1-2023 is een 6,9. Hiermee heeft H1-2023 iets beter uitgedrukt dan een half jaar geleden werd verwacht.

VII Outlook

Het rapportcijfer dat wordt gegeven bij de verwachting voor H2-2023 is een 7,1. 71% van de adviseurs is optimistisch over het komende half jaar.

Figuur 15. Verwachting overnamemarkt komende zes maanden



VIII Referenties



Dealsuite digitaliseert de interne communicatie binnen ons internationale bedrijf. Al 26 Grant Thornton M&A kantoren in verschillende landen gebruiken Dealsuite. Dit versterkt onze mogelijkheden om de juiste acquisitie of kopers te vinden voor onze cliënten.

Evert Everaarts
Partner
Grant Thornton NL



De proposities die wij via Dealsuite ontvangen zijn een waardevolle toevoeging aan onze (internationale) match-making.

Tom Beltman
Partner
Marktlink



Dealsuite biedt een heel duidelijk, uitgebreid overzicht en zorgt voor een veel grotere target audience. Zo loop je nooit het juiste bedrijf mis én kun je waar nodig heel snel schakelen.

Frank van Ee
Directeur
Alfa Consultants



Bij Deloitte gebruiken we Dealsuite om actief on- en off-market targets voor onze klanten te identificeren en om potentiële kopers buiten ons bestaande netwerk te vinden.

Lucien Geerdink
Directeur M&A
Deloitte

IX Verantwoording

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 50 miljoen euro omzet.

Aan deze achttiende editie van de Overname Barometer werkten 123 van de in totaal 274 overnameadvieskantoren mee, een respons van maar liefst 44,8%. 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:

- 123 vragenlijsten ingevuld door het senior management van deelnemende advieskantoren.
- Dealsuite Overname Barometer onderzoeken Q1-2015 t/m H2-2022.
- Dealsuite transactiedatabase 2005 – 2023, (2023).
- 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.
- Rente. De Nederlandsche Bank & de centrale bank van Nederland. (n.d.)
- Graham, J., Harvey, C., Puri, M., 2010. Managerial Attitudes and Corporate Actions. Working Paper, Duke.

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 Floyd Plettenberg, eindverantwoordelijk voor dit onderzoek.



Dealsuite.com

Floyd Plettenberg MSc. RC
Directeur Dealsuite Research

Dealsuite
Science Park 106
1098 XG Amsterdam
The Netherlands

020 303 8730
floyd.plettenberg@dealsuite.com
www.dealsuite.com

X 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 50 landen.

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

Dealsuite.com