

Eerste Marktlink Bedrijfsovername-Monitor :

Onderzoek naar overnameplannen van eigenaren van 70.000 bedrijven tussen 10 en 200 medewerkers

Familiebedrijf romantisch idee dat op uitsterven staat

Amsterdam, 5 november 2014 – **Bijna driekwart van eigenaren van familiebedrijven (72%) denkt na over de verkoop van zijn bedrijf. Een derde verwacht dat dit onderwerp binnen nu en vijf jaar relevant is, 10% denkt zelfs binnen twee jaar een overname te kunnen realiseren. Dit en meer blijkt uit de eerste Marktlink Bedrijfsovername-Monitor, een onderzoek onder 200 (mede-)eigenaren van familiebedrijven. Een grote groep ondernemers (41%) verwacht dat de verkoop niet zonder slag of stoot gaat.**

Bij publicaties over het MKB worden veelal alle bedrijven met personeel in de steekproef meegenomen. Het betreft circa 550.000 bedrijven. Volgens Marktlink moet je deze groep splitsen in bedrijven tot 10 medewerkers (circa 477.500) en tussen de 10 en 200 medewerkers (circa 70.000). De omvang en verkoopbaarheid van deze twee groepen zijn zo verschillend dat Marktlink een eigen onderzoek heeft laten uitvoeren. Marktlink partner Tom Beltman legt uit: 'De getallen waarmee we tot nu toe mee moesten werken omvatten ook hele kleine bedrijven en zzp'ers. Bij dat soort bedrijven is vaak geen sprake van 'goodwill' of verkoopbaarheid. Dit is een relevant en uniek soort onderzoek voor iedereen die betrokken is bij overnames in het Nederlandse Middenbedrijf.'

Uit recent onderzoek van Panteia/EIM bleek dat de afgelopen jaren ongeveer 1% van de bedrijven tussen 10 en 200 medewerkers van eigenaar is gewisseld. Van de ondervraagde ondernemers geeft 72% aan na te denken over verkoop van het bedrijf. 30% van de ondernemers verwacht dat dit onderwerp binnen 5 jaar relevant zal zijn. Dit zou betekenen dat er in de komende vijf jaren, jaarlijks 4.200 MKB bedrijven in de verkoop komen. Zoals verwacht denken oudere ondernemers vaker na over verkoop dan jonge ondernemers, 85% van de ondernemers ouder dan 46 geeft aan wel eens na te hebben gedacht over verkoop.

Familiebedrijven in de toekomst zeldzaamheid

Van de respondenten heeft 45% het bedrijf van familie overgenomen. Van deze groep verwacht slechts de helft het bedrijf ook weer over te dragen aan een familielid. In slechts de helft van de familiebedrijven die al meer dan één generatie in familie bezit is, verwacht men dus dat het bedrijf binnen de familie blijft. Van alle respondenten gaf 36% aan dat een familielid de meest voor de hand liggende koper zal zijn. Met name jonge ondernemers hebben hier nog hoge verwachtingen van. Naarmate de ondernemer ouder wordt, neemt deze verwachting sterk af.

Tom Beltman: "Van de 65-plussers verwacht slechts een kwart het bedrijf over te dragen aan een familielid. Het familiebedrijf dat van generatie op generatie wordt overgedragen, blijkt hiermee een romantische idee dat steeds minder realistisch lijkt naarmate men ouder wordt." De ondernemers lijken ook niet zo bezig te zijn met het in de familie houden van het bedrijf, slechts 16% van de ondernemers stelt teleurgesteld te zijn als de eigen kinderen het bedrijf niet willen voortzetten.

Verkoopproces ongewis en koper onbekend

Tom Beltman: "Het is op dit moment echt een verkopersmarkt, voor een gemiddeld bedrijf dat wij begeleiden bij de verkoop melden zich 50 tot 100 belangstellenden". Echter denkt slechts een derde van de respondenten dat verkoop makkelijk gaat. Tevens geeft maar een derde van de respondenten aan te weten aan wie ze het bedrijf in de toekomst overdragen. De andere ondernemers moeten actief op zoek. Voor deze groep ondernemers zou een intermediair wellicht uitkomst kunnen bieden. 95% van de ondernemers geeft sowieso aan dat zij bij het verkoopproces een intermediair of adviseur inschakelen om het proces te begeleiden.

Pensioen problematiek

50% van de ondernemers geeft aan dat de verkoopopbrengst belangrijk is voor de pensioenvulling. Hoewel ruim twee derde van de ondernemers aangeeft een goed idee te hebben van wat hun bedrijf waard is, valt met name op dat ze hun bedrijf (ruim) hoger dan het marktgemiddelde waarderen. De ondervraagde ondernemers waarderen hun bedrijf op gemiddeld 8,8 maal de jaarwinst. De ervaring van Marktlink is echter dat de meerderheid van de MKB bedrijven wordt verkocht tegen een waardering van 4 tot 6 keer de jaarwinst. Een groot verschil, dat dus voor 50% van de ondernemers gevolgen heeft voor het pensioen.

Investeringsmaatschappij minst aantrekkelijke koper

Een andere onderneming en de familie worden gezien als de aantrekkelijkste opties om de onderneming aan over te dragen. 10% van de ondervraagden vindt een persoon binnen de onderneming de meest aantrekkelijke optie. Nog eens 10% van de ondervraagden vindt een externe directeur die zich inkoop de meest aantrekkelijke optie. Hoewel een investeringsmaatschappij in alle bovenstaande opties een rol kan spelen, bungelt zij onderaan bij het lijstje met favoriete kopers (6,5%).

Over het onderzoek

De resultaten van het onderzoek, uitgevoerd door onderzoeksbureau MarketResponse, worden gepresenteerd tijdens de jaarlijkse Marktlink Dag op 5 november op Universiteit Nijenrode in Breukelen. Het onderzoek 2014 is samengesteld naar aanleiding van een kwantitatief telefonisch onderzoek onder 200 bedrijven. Het onderzoek is afgenomen tussen 29 september tot en met 10 oktober onder (mede-) eigenaren van familiebedrijven.

Opvallende kenmerken van deze groep MKB-bedrijven - (bron MarketResponse/CBS/EIM)

De groep van bedrijven tussen de 10 en 200 medewerkers zijn als volgt te definiëren:

- Aantal: 70.000 bedrijven met 1 of meerdere prive personen als eigenaar (13% van het totaal aantal bedrijven)
- Werkgelegenheid: 2,3 miljoen arbeidsplaatsen (circa 30% arbeidsmarkt)
- Bruto Nationaal Inkomen: € 200 miljard (circa 35% totaal)
- Ontstaan: 45% overgenomen van familie, 33% zelf gestart en 18% overgenomen
- Eigendom: 61% van de bedrijven heeft meer dan 1 eigenaar

-----EINDE PERSBERICHT-----

Noot voor de redactie:

Pers kan bij de officiële presentatie van de Marktlink Bedrijfsovername-Monitor aanwezig zijn op 5 november. U kunt zich aanmelden voor een persaccreditatie via paul@pressrecord.nl. Ook kan de pers de resultaten van het onderzoek via dit emailadres opvragen.

Voor meer informatie Marktlink Fusies & Overnames B.V. kunt u contact opnemen met Paul Smeele van Pressrecord Public Relations via paul@pressrecord.nl of 06 - 24 87 54 84.

Marktlink Fusies & Overnames B.V. begeleidt circa 50 transacties op jaarbasis en richt zich daarbij op het segment midden- en kleinbedrijf. Marktlink opereert landelijk vanuit de kantoren Deventer, Gouda en Amsterdam. Het team bestaat uit een 40-tal medewerkers met brede expertise. Voor meer informatie over Marktlink Fusies & Overnames B.V. bezoekt u www.marktlink.nl.