

# DE HUIDIGE STAND VAN ZAKEN IN DE EUROPESE KMO

Bereidheid van KMO-ondernemers om een bedrijf te (ver)kopen in Nederland, België, Duitsland, het Verenigd Koninkrijk en Scandinavië



# Is nu de juiste tijd om te (ver)kopen op de Europese M&A-markt?

**Van het snelgroeiende start-up ecosysteem in Kopenhagen tot het industriële centrum van Antwerpen tot het hart van de metropoolregio Hamburg: binnen het Europese bedrijfslandschap bruist de KMO van ambitie.**

Of het nu gaat om innovatieve start-ups, KMO's, lokale kleine bedrijven of micro-ondernemingen: twee derde van de Europese beroepsbevolking is werkzaam in de KMO.<sup>1</sup> Ze leveren toegevoegde waarde voor de helft van de Europese economie. Christine Lagarde, President van de European Central Bank, zei ooit: 'Mkb-bedrijven vormen het fundament voor de economie van Europa.'

Het vermogen om zich aan te passen aan plotselinge maatschappelijke en economische veranderingen is een van de grootste uitdagingen voor ondernemers in het KMO-segment. Onderzoek uitgevoerd door Marktlink laat een interessante trend onder Europese ondernemers in de KMO zien. In het afgelopen jaar overwoog een aanzienlijk deel van hen de mogelijkheid om hun bedrijf te verkopen. 31 procent van de meer dan 1.000 ondervraagde KMO-ondernemers ziet dit als een geschikt moment

om hun bedrijf te verkopen. Ondanks de negatieve effecten van maatschappelijke ontwikkelingen zoals de blijvende gevolgen van de COVID-19 pandemie, geopolitieke spanning als gevolg van het conflict in Oekraïne, inflatie, stijgende rente en zorgen om de energieverdeling, blijft de belangstelling in bedrijfsovernames groot.<sup>2</sup> De veerkrachtige Europese KMO laat zien dat het snel kan inspelen op externe druk, wat haar positie als drijvende kracht van de Europese economie alleen maar duidelijker maakt.

De Europese M&A-markt is een dynamische markt, die een voortdurende stroom van nieuwe uitdagingen en kansen met zich meebrengt. Bijna de helft van onze respondenten – 48 procent om precies te zijn – verwacht in het komende jaar een opleving van de binnenlandse markt. Wat zijn hun volgende stappen?

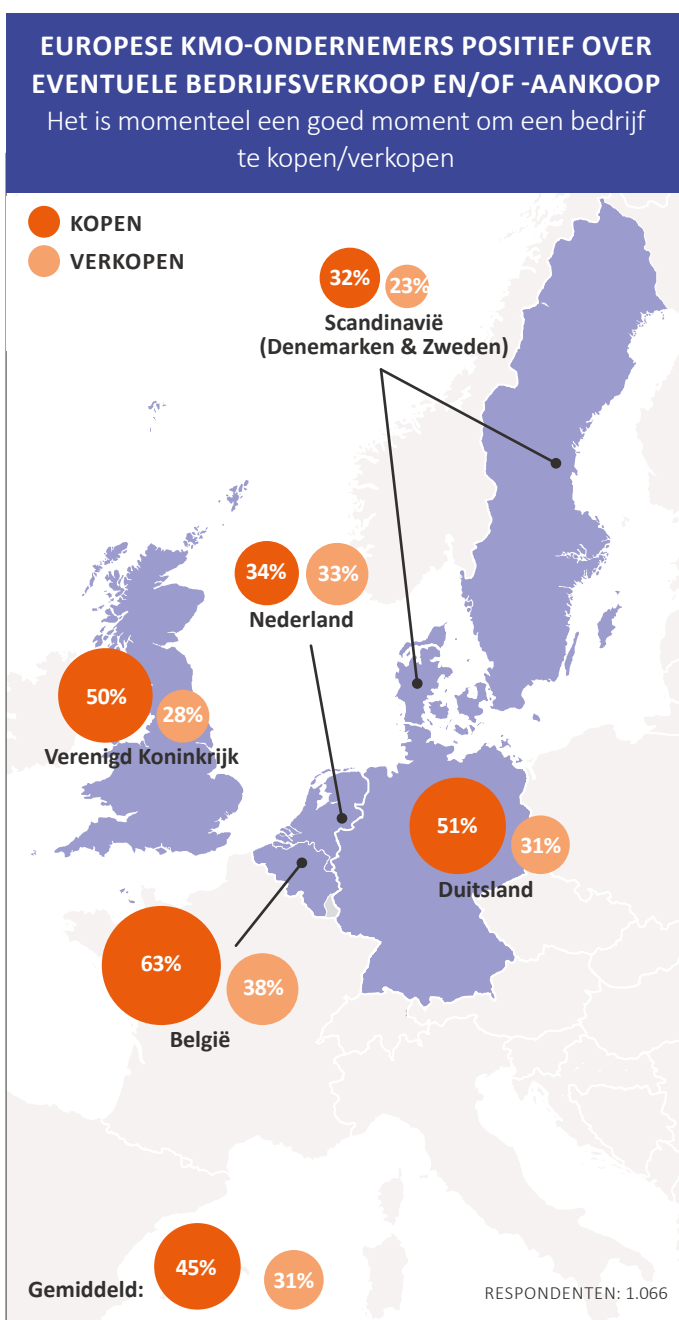
In deze whitepaper geven we je inzicht in de Europese M&A-markt en laten we je zien wat dit betekent voor jou als ondernemer.

<sup>1</sup> <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/en/sheet/63/small-and-medium-sized-enterprises>

<sup>2</sup> [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip\\_23\\_4409](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_23_4409)

# Kansen benutten in de Europese M&A-markt

Elk bedrijf wordt beïnvloed door verschillende externe factoren die uitmaken hoe aantrekkelijk het bedrijf is voor investeerders. Deze factoren zijn constant in beweging: van economische veranderingen, sociale dynamiek en regelgeving tot technologische ontwikkelingen. De KMO overname- en fusiemarkt biedt talrijke mogelijkheden voor ondernemers, investeerders en familiebedrijven die strategische investeringen nastreven.



## WELKE ONTWIKKELINGEN HEBBEN INVLOED OP DE KMO OVERNAME- EN FUSIEMARKT?

**1. Financiering:** de wisselwerking tussen de traditionele financiering vanuit de bank en de toenemende aantrekkingskracht van private equity-investeringen.<sup>3</sup> Hoewel traditionele bankleningen stabiliteit en lagere rentetarieven bieden, sluiten ze niet altijd aan bij de groeiambities van het bedrijf. Private equity daarentegen biedt toegang tot een substantieel kapitaal en ondersteunt op strategisch gebied, waardoor ze voor veel KMO-ondernemers een aantrekkelijke keuze zijn.

**2. Vergrijzing:** nu de bevolking steeds ouder wordt,<sup>4</sup> zijn er steeds meer ondernemers die hun bedrijf niet alleen zien als activa dat verkocht moet worden, maar ook als een potentiële inkomstenbron voor het pensioen. Die verandering van mentaliteit zorgt voor nieuwe mogelijkheden voor M&A, omdat ondernemers de waarde van hun bedrijf willen inzetten voor hun pensioen.

**3. Externe invloeden:** KMO-bedrijven zijn gevoelig voor externe invloeden. Door verandering in regelgeving, sociale dynamiek, technologische trends en onverwachte crises kan de ondernemer voor ingewikkelde uitdagingen komen te staan. Deze uitdagingen kunnen echter mogelijkheden creëren voor investeerders met een strategische visie. →

## MARKTONTWIKKELINGEN IN HEEL EUROPA

Laten we eens kijken naar de Europese M&A-markt binnen een aantal belangrijke regio's:

### Nederland

Nederlanders staan bekend om hun ondernemersgeest. Ongeveer 80 tot 90 procent van alle Nederlandse ondernemingen valt onder de KMO. Onderzoek<sup>5</sup> wijst uit dat hogere rentes financiering duurder maken en dat onzekere economische omstandigheden zorgen voor een kritischere blik bij Nederlandse kopers. Op BNR Nieuwsradio<sup>6</sup> benadrukte prominente Nederlandse ondernemer Hans Biesheuvel dat de mogelijkheden om te (ver)kopen voor KMO-ondernemers nog altijd kansrijk zijn.

### België

De M&A-markt in België kent een sterke toename in cross-border transacties, nu Belgische KMO-bedrijven steeds meer inzetten op internationale groei. Dit versterkt niet alleen hun concurrentiepositie, maar draagt ook bij aan de mondiale dimensie van de Europese KMO-markt. Volgens de tiende editie van de Vlerick M&A Monitor,<sup>7</sup> blijft de Belgische markt verrassend stabiel, deels als gevolg van kleinere en strategische transacties. De

gemiddelde transactieprijs in segmenten van alle groottes blijft hangen op een recordhoogte. Volgens Filip Mariën, Managing Partner voor Marktlink België, is er behoefte naar consolidatie. "Bedrijfsleiders van KMO's worden geconfronteerd met een stijgend aantal uitdagingen. We merken dat steeds meer Belgische KMO's sneller van koers wijzigen en door al die uitdagingen de mogelijkheid overwegen om hun krachten te gaan bundelen."

### Het Verenigd Koninkrijk

Het Verenigd Koninkrijk kent een lange geschiedenis van KMO-ondernemerschap. De KMO vertegenwoordigt daar zelfs 99 procent van alle bedrijven<sup>8</sup> in het land. Voor Britse KMO-ondernemers was Brexit een bepalende factor, bovenop alle anders crises die ondernemers in andere landen hebben meegemaakt. Recente ontwikkelingen suggereren dat door Brexit de dynamiek is veranderd, waardoor KMO-bedrijven zich nu richten op hun positie in de markt en de supply chain, wat leidt tot meer binnen- en buitenlandse overnames. Onderzoek<sup>9</sup> wijst uit dat, ongeacht de uitdagingen die bij het runnen van een klein bedrijf komen kijken, ondernemers toch positief naar de toekomst kijken. →



*Bedrijfsleiders van KMO's worden geconfronteerd met een stijgend aantal uitdagingen. We merken dat steeds meer Belgische KMO's sneller van koers wijzigen en door al die uitdagingen de mogelijkheid overwegen om hun krachten te gaan bundelen.*

FILIP MARIËN, Managing Partner Marktlink België



**Duitsland**

Duitsland, als economische grootmacht van Europa, beschikt over een robuust KMO-ecosysteem. Hamburg, bijvoorbeeld, kent een sterke handelsgeschiedenis en de traditie van familiebedrijven zorgen hier voor innovatie en de economische ontwikkeling. De strategische locatie van München maakt het een ideale locatie voor uitbreiding naar de DACH-regio en de mix van diverse sectoren die Düsseldorf rijk is, zorgt voor veerkracht in tijden van crisis. Volgens een rapport van de Duitse ‘Sparkassen- und Giroverband’ (vereniging van spaarbanken) lieten KMO-bedrijven een aanzienlijke omzet- en winststijging zien, met in 2022 een gemiddelde omzetstijging van 14 procent en een winststijging van 17 procent *year-on-year*.<sup>10</sup> Deze resultaten laten de sterke financiële gezondheid en veerkracht van Duitse KMO-bedrijven zien.

**Scandinavië**

Volgens het Nordic Smart Government programma, vormen twee miljoen KMO-bedrijven samen meer dan 90 procent van alle bedrijven in Scandinavië.<sup>11</sup> Doordat technologische ontwikkelingen in Scandinavische landen elkaar in een hoger tempo opvolgen dan in andere Europese landen, is er veel interesse in Scandinavië. KMO-bedrijven in deze regio zijn actief bezig met overnames om toegang te krijgen tot nieuwe technologieën en zich meer in te zetten op het gebied van duurzaamheid. Deense ondernemers hebben door de afgelopen jaren van crisissen hun wendbaarheid en veerkrachtigheid laten zien. Het is duidelijk dat ze dit moeten volhouden om zich met de markt mee te blijven ontwikkelen zegt Jesper Fogh Duelund, Managing Partner bij Marktlink Denemarken.

**3** <https://fd.nl/bedrijfsleven/1459064/vermogen-private-equity-in-opmars-als-koper-van-mkb-bedrijven>

**4** <https://www.euronews.com/my-europe/2023/10/11/brussels-sounds-alarm-about-eus-rapidly-ageing-population-recommends-migration-to-fill-vac>

**5** <https://www.businessinsider.nl/overname-mkb-bedrijf-kopers-woorden-strenger-en-stellen-deze-6-voorwaarden/>

**6** <https://www.bnr.nl/podcast/zakendoen-ondernemerspanel/10528040/ondernemerspanel-over-herstel-op-de-overnamemarkt>

**7** <https://www.vlerick.com/nl/inzichten/prijzen-op-belgische-fusie-en-overnamemarkt-blijven-op-recordhoogte/>

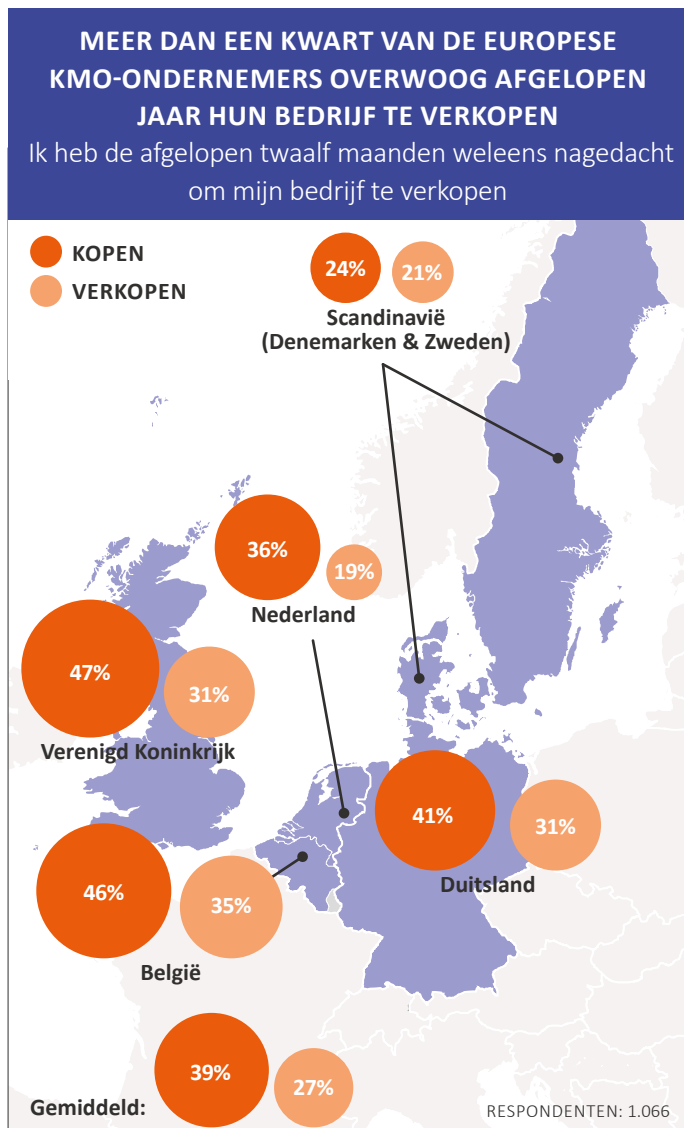
**8** <https://www.gov.uk/government/statistics/business-population-estimates-2022/business-population-estimates-for-the-uk-and-regions-2022-statistical-release-html>

**9** <https://www.americanexpress.com/en-us/newsroom/articles/financial-news/positive-signs-as-majority-of-uk-small-businesses-are-upbeat.html>

**10** <https://www.reuters.com/markets/europe/german-small-medium-sized-enterprises-showed-resilience-2022-2023-09-12/>

**11** <https://nordicsmartgovernment.org/benefits>

# Het sentiment van KMO-ondernemers als het gaat om de (ver)koop van hun bedrijf



Een onderneming is een levend organisme dat voortdurend evolueert. Verschillende factoren, deze kunnen financieel, operationeel of emotioneel zijn, spelen een rol in de bereidheid van KMO-ondernemers om hun bedrijf te (ver)kopen. Hier moet je voorzichtig mee omspringen. Die bereidheid van ondernemers om te verkopen lijkt anticyclisch. Als het bedrijf het goed doet, willen KMO-ondernemers vaak nog even genieten van hun succes. Hier blijkt een goed stappenplan voor overnameprocessen onmisbaar. Elke deal krijgt te maken met verrassingen, waardoor het alleen maar belangrijker wordt voor alle betrokken partijen om raakvlakken te vinden. Hier kan de expertise van ervaren consultants, zoals die van Marktlink, echt uitblinken.

We hebben 1.066 KMO-ondernemers in Nederland, België, Duitsland, het Verenigd Koninkrijk en Scandinavië vragen gesteld over hun lokale M&A-markten. We vroegen hen naar de huidige markt en hun verwachtingen voor de toekomst. →

## NIEUWSGIERIG NAAR DE WAARDE VAN UW BEDRIJF?

Bereken met deze unieke tool in 2 minuten tijd uw bedrijfswaarde.

[MULTIPLE TOOL >](#)

## Nederland

Ondanks de vele uitdagingen, zoals hoge rentes en krappe(re) financieringsopties, is er nog steeds veel enthousiasme onder Nederlandse ondernemers. Maar liefst een op de drie ondervraagden vindt het nu een goed moment om een ander bedrijf te (ver)kopen, bijvoorbeeld. Het onderzoek wijst uit dat dit vooruitzicht alleen maar zal verbeteren in de komende paar jaar. 34 procent van de ondervraagden verwacht zelfs dat de Nederlandse M&A-markt dit jaar verder zal aantrekken.



**Tom Beltman, Managing Partner Marktlink Nederland:**

*“Er zit veel geld in de markt en de bereidheid onder Nederlandse ondernemers om tot handelen over te gaan is groot. Nederlanders zijn van huis uit altijd op zoek naar de beste deal. Er zijn altijd redenen om het uit te stellen, maar houd er dan wel rekening mee dat de kans bestaat dat je de boot mist. Nu de rentes stabiliseren en een groot deel van de ondernemers een bedrijf willen aankopen, verwachten we dat de vraag naar bedrijven meer dan evenredig toeneemt. Gelukkig is een steeds groter deel van de ondernemers die wij ondersteunen zich hiervan bewust – dit is bijvoorbeeld te zien in de sterke toename in het aantal deals dat we gedaan hebben in vergelijking met vorig jaar.”*

## België

Belgische ondernemers zijn van al hun Europese tegenhangers het meest positief over de overname-markt. In totaal is een verrassende 63 procent van Belgische ondervraagde ondernemers van mening dat nu het juiste moment is om een bedrijf te kopen; wat sterk afsteekt tegen de 34 procent van ondervraagden in Nederland. Echter, maar 38 procent van Belgische ondernemers geeft te kennen dat nu de juiste tijd is om hun bedrijf te verkopen.

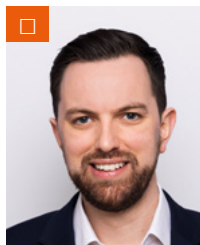


**Filip Mariën, Managing Partner Marktlink België:**

*“Voor bedrijven en ondernemers op zoek naar kansen, zijn er veel overname targets en indien nodig ook kapitaal beschikbaar. Dit, in combinatie met een verhoogde bewustwording onder eigenaren van KMO's dat ze niet alles meer zelf hoeven te dragen, verklaart de positievere kijk op bedrijfsovernames in ons land.”*

## Het Verenigd Koninkrijk

In het Verenigd Koninkrijk zijn de ondernemers niet uit het veld te slaan. 50 procent van de respondenten vindt dat nu het juiste moment is om een bedrijf te kopen. Een kleine 28 procent van KMO-ondernemers echter, is van mening dat de huidige omstandigheden gunstig zijn om een bedrijf te verkopen.



**Jonny Parkinson, Managing Partner Marktlink Verenigd Koninkrijk:**

*“De KMO-bedrijven binnen het Verenigd Koninkrijk zijn veerkrachtige ondernemingen die de recente tegenslagen van een afzwakkende economie, de inflatiedruk en hogere rentes hebben weten te doorstaan. Deze omstandigheden lijken nu af te zwakken. Ondernemers zien weer licht aan het einde van de tunnel. De tweede helft van dit jaar bleek veel sterker dan de eerste en we zien dat er weer meer activiteit binnen de markt is. Ondernemers zijn terecht optimistisch en omstandigheden zullen binnenkort nog verder verbeteren.”*



**Duitsland**

Duitse KMO-ondernemers hebben groot vertrouwen in de ontwikkeling van hun markt: 51 procent vindt dat het nu het juiste moment is om een bedrijf te kopen. En hoewel dit flink wat optimisme laat zien, is maar 31 procent van mening dat het nu een goed moment is om hun bedrijf te verkopen.


**Borys Storck, Managing Partner  
Marktlink Düsseldorf:**

*“Steeds meer ondernemers zijn bereid een bedrijf te kopen, ondanks de mondiale spanningen. Dit laat zien dat er vertrouwen in de binnenlandse economie is en de bereidheid om strategische zakelijke beslissingen te implementeren.”*

**Scandinavië**

Onder Deense ondernemers heerst een gevoel van urgentie: 1 op de 5 ondernemers geeft aan na te denken over de verkoop van hun bedrijf. Deense eigenaren vertrouwen er echter wel op dat de markt de komende jaren zal gaan groeien: 26 procent denkt dat de markt de komende jaren zal gaan aantrekken.


**Jesper Fogh Duelund, Managing  
Partner Marktlink Denemarken:**

*“We zien urgentie bij Deense en Scandinavische KMO-ondernemers omtrent de aankoop en verkoop van bedrijven. Deense ondernemers zijn van mening dat investeringen nodig zijn om bij te blijven. Vooral gezien de snelheid van technologische ontwikkelingen in deze landen, bijvoorbeeld in software ontwikkeling, automation en artificial intelligence. Wendbaarheid is belangrijk in kleinere markten als Denemarken, en Deense ondernemers omarmen innovatie om bij te kunnen blijven met de marktontwikkelingen en technologische ontwikkelingen. Ze moeten met de markt meebewegen, anders kunnen ze hun marktaandeel verliezen.”*

**BEN JIJ ER KLAAR VOOR OM JE BEDRIJF TE (VER)KOPEN?**

Als jij ooit gedacht hebt aan het kopen of verkopen van je bedrijf, is het belangrijk dat je weet waar je bedrijf staat en waar je met je bedrijf naartoe wilt. Om je op weg te helpen, hebben we een aantal tips voor je. Om precies te weten of je bedrijf wel echt verkoopklaar is, raden we je aan om onze verkoopklaartest te doen. Binnen 2 minuten heb je een antwoord en weet je aan welke zaken je moet werken om de waarde van je bedrijf te verhogen. De resultaten bieden waardevolle inzichten voor het vormgeven van een actieplan voor het verkoopproces. Of je kunt een oriënterend gesprek inplannen met een van onze overnamespecialisten.

**VERKOOPKLAARTEST >**



# Toekomststrategieën

**Ons onderzoek wees uit dat Europese KMO-ondernemers een duidelijk idee hebben van de toekomst van hun onderneming. Hun fusie- en overnamestrategieën hangen af van verschillende factoren, onder andere de gewenste tijdlijn, marktomstandigheden, ambities en het anticiperen op toekomstige trends. Wat heeft de toekomst in petto voor Europese KMO-ondernemers?**

## DUITSLAND

### *Korte termijn*

Duitse ondernemers blijven relatief optimistisch; 53 procent verwacht dat de lokale KMO overname- en fusiemarkt zal aantrekken het komende jaar, wat boven het Europese gemiddelde van 48 procent ligt.

### *Middellange tot lange termijn*

De bereidheid van Duitse ondernemers om te verkopen verandert licht als het gaat om de middellange tot lange termijn. Van de 31 procent die vorig jaar een mogelijke verkoop overwoog, is

maar een kwart dit van plan binnen vijf jaar. De wens om te kopen neemt echter toe in diezelfde periode, van 41 procent naar 56 procent. Deze cijfers liggen onder het Europese gemiddelde van 39 procent voor verkopen en 66 procent voor kopen, wat wijst op een voorzichtigere houding tegenover de toekomst.

### *Vervolgstappen*

Duitse KMO-bedrijven zullen de sterkste aanjagers van innovatie en technologie in het land blijven. Daarnaast bieden buitenlandse investeerders alternatieve investeringsmogelijkheden, zoals bijvoorbeeld een flinke som toegezegd kapitaal bij private equity-huizen. Er zijn verschillende opties voor KMO-ondernemers om de M&A-markt te betreden. Borys Storck, Managing Partner voor Marktlink Düsseldorf, legt uit: “Vanuit een economisch perspectief is de blijvende hoge inflatie een tweesnijdend zwaard. We gaan ervan uit dat bedrijven hun kapitaal zullen gaan investeren zodat ze geen waardeverlies hoeven te accepteren.” →

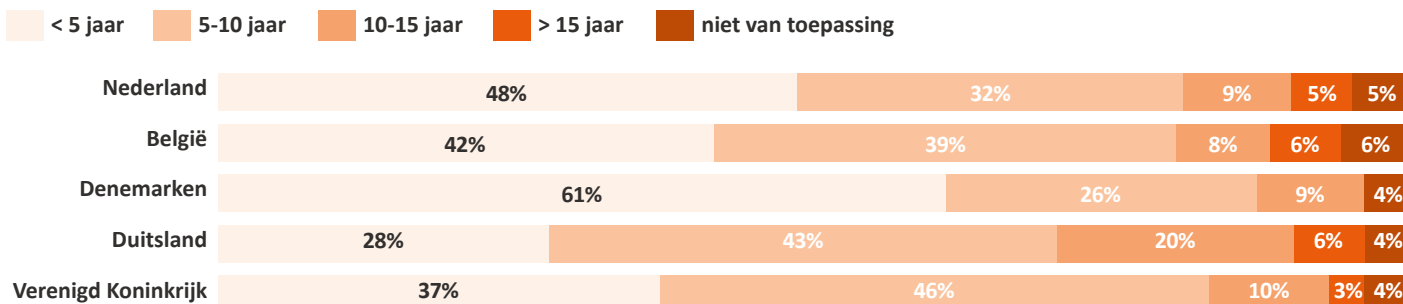


*“Private Equity investeringen bieden groeimogelijkheden voor de KMO.”*

HENNING KÜRBIS, Managing Partner Marktlink Hamburg

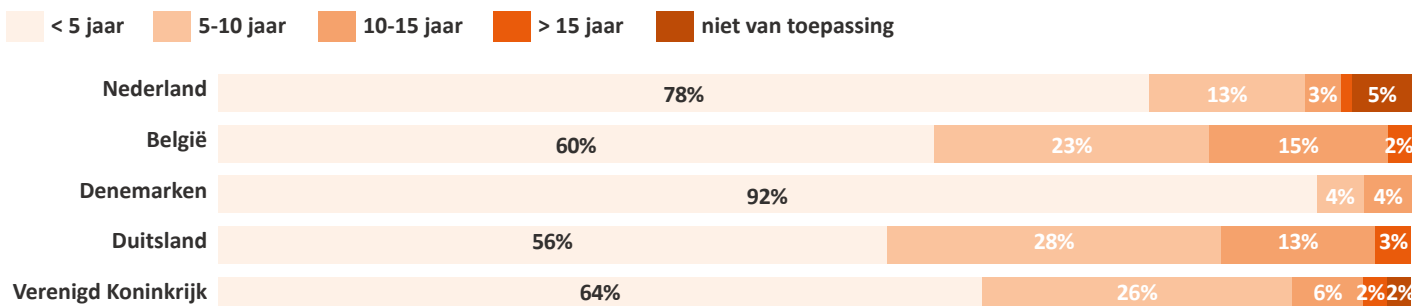
## BIJNA 80% VAN DE EUROPESE KMO-ONDERNEMERS WIL BEDRIJF BINNEN 10 JAAR VAN DE HAND DOEN

Ik ben van plan om binnen ... jaar mijn bedrijf te verkopen



## TWEE OP DRIE EUROPESE KMO-ONDERNEMERS WILLEN BINNEN 10 JAAR EEN ANDER BEDRIJF KOPEN

Ik ben van plan om binnen ... jaar een ander bedrijf te kopen



### NEDERLAND

#### Korte termijn

De Nederlanders zijn wat voorzichtig in hun kijk op de markt. Bijna de helft van Europese ondernemers verwachten dat de M&A-markt zal aantrekken in het komende jaar, maar slechts een derde van de Nederlandse ondernemers delen dit optimisme.

#### Middellange tot lange termijn

De midden tot lange termijn verwachtingen schetsen echter een ander beeld. Een aanzienlijk deel van de Nederlandse ondernemers, 48 procent, geeft aan dat ze van plan zijn om binnen vijf jaar een bedrijf over te nemen, en maar liefst 78 procent wil zich inzetten om dit doel ook echt te behalen. Dit staat in schril contrast met het Europese gemiddelde van 39 procent voor het kopen, en 66 procent voor het verkopen van een bedrijf.

#### Vervolgstappen

Meer dan 75 procent van alle overnametransacties in Nederland vindt plaats binnen het KMO-segment. Het vooruitzicht voor de komende jaren is positief. “Wij verwachten dat er een golf aan transacties aankomt. Ondernemers zijn crisismoe, we zien veel ondernemers die klaar zijn om hun bedrijf te verkopen. Naast de meer defensieve redenen zoals leeftijd of toe zijn aan iets nieuws, is verkoop ook vaak offensief gedreven. Ondernemers zien veel kansen voor hun bedrijf ook zeker over de grens en ze zoeken een sterke (financiële) partner om kansen te gaan verwezenlijken”, merkt Tom Beltman, Managing Partner in Nederland, op. →

**BELGIË*****Korte termijn***

Dankzij de positieve houding van Belgische ondernemers tegenover de M&A-markt, verwacht bijna de helft van Belgische respondenten dat de M&A-markt op korte termijn verder zal aantrekken.

***Middellange tot lange termijn***

In totaal is 42 procent van Belgische ondernemers van plan om hun bedrijf binnen vijf jaar te verkopen, terwijl 60 procent aangeeft te willen kopen. Dit contrasteert met het Europese gemiddelde van 39 procent voor verkopen en 66 procent voor kopen. Er is echter een duidelijk verschil tussen ondernemers uit Vlaanderen en Wallonië. In Vlaanderen geeft 52 procent van de respondenten aan van plan te zijn hun bedrijf in de komende vijf jaar te verkopen, wat sterk verschilt van de verwachtingen van ondernemers in Wallonië, waar slechts 27 procent bereid zijn om hun bedrijf te verkopen binnen die termijn. 64 procent van Waalse ondernemers zijn bereid om een bedrijf te kopen binnen de komende vijf jaar, vergeleken met 60 procent van Vlaamse ondernemers.

***Vervolgstappen***

Onderzoek van de Vlerick Business School wijst uit dat 'M&A in de komende jaren een steeds belangrijkere rol gaat innemen in de groeistrategie van een bedrijf'. De beschikbaarheid van kapitaal en liquide middelen, evenals het toegezegde kapitaal binnen private equity-fondsen, zullen het KMO-segment verder versterken. De kleinere marktomvang van België, vergeleken met andere Europese landen, wordt gecompenseerd door haar open houding tegenover samenwerkingen en cross-border activiteiten. Filip Mariën, Managing Partner voor Marktlink België voegt hieraan toe: "Dat België in het algemeen en Vlaanderen in het bijzonder een kleinere markt is dan bijvoorbeeld Duitsland, betekent dat we sneller naar andere landen moeten

gaan om markuitbreiding te realiseren, en daarin zijn partnerships een mogelijke oplossing."

**HET VERENIGD KONINKRIJK*****Korte termijn***

Britse KMO-ondernemers stralen optimisme uit als het gaat om de korte termijn. Zes uit de tien ondernemers verwachten dat de lokale KMO-markt in het komende jaar zal floreren, wat het Europese gemiddelde overtreft.

***Middellange tot lange termijn***

Britse KMO-ondernemers liggen iets boven het Europese gemiddelde. 37 procent is van plan om hun bedrijf in de komende vijf jaar te verkopen, terwijl 64 procent ernaar streeft om in datzelfde tijdsbestek een bedrijf te kopen. Dit weerspiegelt het sentiment onder ondernemers dat ze kansen zien om te consolideren en goed presterende bedrijven over te nemen om zo hun marktaandeel te vergroten.

***Vervolgstappen***

De Britse markt is veranderd, als gevolg van Brexit, maar Jonny Parkinson, Managing Partner voor Marktlink Verenigd Koninkrijk, vindt dat het internationale kopers nog steeds goede opties biedt om de markt te betreden. "Waar ondernemers historisch gezien terughoudend waren om verkoop aan een concurrent binnen de sector te overwegen, biedt de toenemende interesse van internationale kopers (vanuit de VS en zeker vanuit Europa, dat problemen ondervindt bij het krijgen van toegang tot de Britse markt post-Brexit) een aantrekkelijke propositie voor Britse aandeelhouders. Dit geeft ze de mogelijkheid om nu de waarde van het bedrijf te verzilveren en deze aan iemand te verkopen die het bedrijf en de markt kent maar niet een directe concurrent is en aanzienlijke groeikansen kan bieden aan het overgenomen bedrijf."



## SCANDINAVIË

### Korte termijn

Als het gaat om Scandinavië, en dan specifiek Denemarken, is de verwachting van Deense respondenten dat de lokale M&A-markt zal aantrekken lager dan het Europese gemiddelde: 26 procent vergeleken met het Europese 48 procent.

### Middellange tot lange termijn

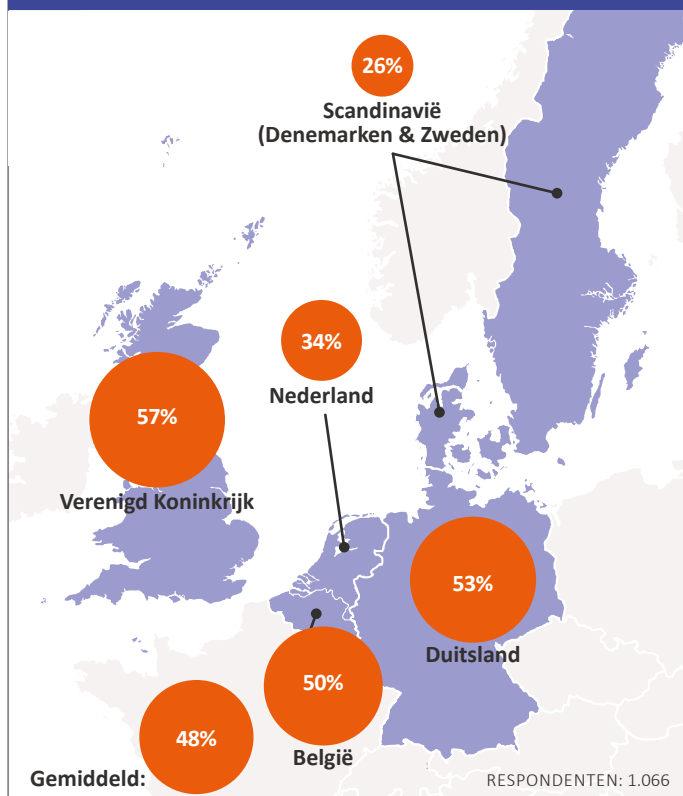
Wat interessant is, is dat Deense ondernemers het meest optimistisch zijn over de toekomst. Een opmerkelijke 92 procent is van plan om binnen vijf jaar een ander bedrijf te kopen, terwijl 61 procent bereid is hun bedrijf in datzelfde tijdsbestek te verkopen. Deze cijfers staan ver af van het Europese gemiddelde van 66 procent voor kopen en 39 procent voor verkopen.

### Vervolgstappen

De Deense M&A-markt is veerkrachtig. De vraag is nog steeds hoog, ongeacht de prijs- en rentestijgingen. Dat de ondernemers een soort urgentie voelen, vloeit voort uit het vertrouwen dat de vraag hoog zal zijn. Externe omstandigheden dragen bij aan deze urgentie, maar ons onderzoek wijst uit dat ondernemers verwachten dat de markt zal herstellen. Vergeleken met het Verenigd Koninkrijk, Duitsland en België, hebben de Scandinavische een hogere implementatie van digitale oplossingen. Er is veel concurrentie op dit gebied in Scandinavische landen. Deense ondernemers hebben de afgelopen jaren hun wendbaarheid en veerkracht laten zien in hoe ze met de crisissen om zijn gegaan. Wel is het duidelijk dat ze lef zullen moeten blijven tonen om met de markt mee te blijven groeien.

### BIJNA HELFT EUROPESE KMO-ONDERNEMERS DENKT DAT NATIONALE OVERNAMEMARKT HET KOMENDE JAAR VERBETERT

Ik verwacht dat de binnenlandse overnamemarkt in de aankomende 12 maanden (verder) aantrekt/groeit



## BELANGRIJKSTE RESULTATEN

Uit ons onderzoek blijkt dat het animo onder KMO-ondernemers groot is om van het huidige momentum in de M&A-markt te profiteren. De keuze om een bedrijf te kopen of verkopen, echter, is niet zomaar gemaakt. En hoewel we voor beide opties verschillende redenen hebben gegeven, is het belangrijk om te beseffen dat kopen of verkopen een onvermijdelijk besluit is, waar externe druk invloed op kan uitoefenen. Dit betekent dat het bedrijf goed onder de loep gelegd moet worden voordat je deze stap definitief zet.

Het spectrum van potentiële investeerders is net zo divers als de redenen die ondernemers hebben om hun bedrijf te verkopen. Bij Marktlink ondersteunen we je graag in dit proces. Wat jij belangrijk vindt, vinden wij belangrijk en dit blijft onze primaire focus. Wat ons onderscheidt is ons internationale netwerk, dat ondernemers een breder scala aan opties biedt voor een nauwkeurige waardering, dankzij een grotere groep potentiële kopers of verkopers waaruit ze kunnen kiezen.

# Wat is jouw volgende stap?

Overweeg je te verkopen of heb je lokale of internationale groeiambities? Wij helpen je. Onze overname-specialisten staan met volledige toewijding en een oprechte passie voor ons vak klaar om je te begeleiden naar de beste deal van je leven. Je volgende succesvolle avontuur begint bij een gesprek, en wij staan naast je gedurende het hele traject. Neem gerust contact met ons op!

Telefoonnummer: **+31 (0) 85 0 400 300**

E-mail: **info@marktlink.com**

Website: **www.marktlink.com**

Deze whitepaper wordt gratis aangeboden door Marktlink.

## MARKTLINK M&A SPECIALIST

Marktlink werd in 1996 in Nederland opgericht. In de jaren die volgden, is het bedrijf uitgegroeid tot het grootste onafhankelijke M&A adviesbureau voor het KMO+ segment in Noordwest-Europa. Het internationale team bestaat uit meer dan 240 overnamespecialisten die bedrijven ondersteunen in transacties tussen de 5 en 250 miljoen euro. Met haar internationale netwerk en 13 kantoren in Europa, brengt Marktlink kopers, verkopers en investeerders wereldwijd samen. Met succes, zoals de 150 succesvolle transacties in het afgelopen jaar hebben bewezen.

[MARKTLINK.COM](https://www.marktlink.com) >

