

KIJK OP OVERNAME

MOET IK IN DEZE TIJD WEL MIJN BEDRIJF VERKOPEN?

Regelmatig krijgen wij als overname-experts de vraag of het verstandig is om in deze (corona)tijd je bedrijf te verkopen. Een terechte vraag! Want COVID19 heeft zeker invloed op de overnamemarkt. Tijdens onze gesprekken met ondernemers merken we dat de bereidheid om bedrijven te verkopen sterk is toegenomen. Uit recent onderzoek blijkt dat twee op de vijf MKB-ondernemers denkt dat de waarde van hun bedrijf is verminderd door de coronacrisis.

Voor beantwoording van de vraag 'wel of niet verkopen' is een goede analyse van de onderneming én de effecten per sector essentieel. In hoofdlijnen onderscheiden wij momenteel drie categorieën bedrijven:

1. Bedrijven die sterk lijden onder de coronacrisis: onder andere de evenementenbranche, het (personen)vervoer, de fysieke retail en de horeca. Hun omzet is tijdelijk nagenoeg weggevalen door beide lockdowns en is voorlopig niet terug op het oude peil. Dit leidt meestal tot een verlieslatende exploitatie, ondanks steunregelingen vanuit de overheid.
2. Bedrijven die geen last hebben of zelfs een voordeel: met name handelsbedrijven (online/BtC), bedrijven die actief zijn met alles in/rondom het huis en ICT-bedrijven.
3. Bedrijven die eerst weinig last hadden, maar inmiddels wel substantieel lijden (bijvoorbeeld in de industrie, vanwege langlopende orders).

Als we de link maken naar de waardering en de gevolgen op de overnames per categorie, dan zien we het volgende:

1. Categorie 1: is vooral bezig met overleven. Hier zien wij weinig overnames, tenzij uit een faillissement of de verkoop aan een grotere strategische partij.
2. Categorie 2: het niveau van vóór de coronacrisis.
3. Categorie 3: de lastigste categorie. Want het effect op langere termijn (en of dit incidenteel is of structureel) is moeilijker te bepalen. Dit kan een groot effect hebben op de waarde van de onderneming.

Of het verstandig is uw bedrijf nu te verkopen, is dus niet zo makkelijk te zeggen. Naast bovenstaande factoren geldt dat de onzekerheid over de duur van de coronacrisis uiteraard ook zorgt voor een extra risicofactor in de waarderingen. Met mogelijk een drukkend effect op de waarderingen én uiteindelijk de betaalde overnameprijs. Tenzij een bedrijf juist voordeel heeft van de coronacrisis.

Toch zien we veel serieuze kopers (met geld) in de markt die veel interesse hebben in de tweede categorie bedrijven, en die door de corona-effecten kunnen heen kijken. <

takkenberg@overname-experts.nl

Raimond Takkenberg
 Register Adviseur Bedrijfsopvolging
 Gecertificeerd lid BOBB

