



**SAMR** SMARTAGENT  
MARKETRESPONSE

# VERKOOPGOLF OP KOMST: VOOR EEN OP DE VIJF IS VERKOOP BINNEN 2 JAAR RELEVANT

Rapport – Marktlink Marktmonitor 2016 | 3 oktober 2016

In opdracht van:



Majka van Doorn

Consultant

033 330 3321

06 23 77 85 14

# Management summary

# Driekwart ondernemers denkt na over verkoop van hun bedrijf, voor een op de vijf is dat binnen 2 jaar relevant

Verkoopgolp op komst: voor een op de vijf is verkoop binnen 2 jaar relevant

Circa driekwart van de ondernemers (73%) heeft wel eens nagedacht over de opvolging of verkoop van hun bedrijf, dit is vergelijkbaar met vorig jaar.

Ondernemers denken dit jaar dat een bedrijfsverkoop eerder relevant kan zijn: 20% verwacht dit binnen nu en 2 jaar, vorig jaar was dat nog 9%.

Ondernemers zijn dit jaar ook meer verkoopgeneigd: bijna de helft van de ondernemers (47%) zou bij een goed bod hun bedrijf morgen verkopen, vorig jaar was dat nog 40%. Ook geven dit jaar meer ondernemers aan mentaal klaar te zijn voor een mogelijke verkoop (41% vs. 32%). Met name ondernemers waarvoor een bedrijfsverkoop binnen 5 jaar relevant is, zijn hier klaar voor (69%).

Met name jonge ondernemers zien sequentieel ondernemerschap zitten

Twee derde van de ondernemers zou het liefst de rest van hun leven bij hun huidige bedrijf blijven werken. Een op de vijf gaat voor sequentieel ondernemerschap: zij zien zichzelf nog wel een ander bedrijf runnen.

Met name jonge ondernemers zien sequentieel ondernemerschap zitten: een kwart van de ondernemers onder de 55 jaar wil nog wel een keer een ander bedrijf runnen. Bij ondernemers boven de 55 jaar is dat 15%.

Van de ondernemers die binnen nu en vijf jaar hun bedrijf zouden willen verkopen, geeft de helft aan dit te doen vanwege hun leeftijd. Slechts 5% doet dit om een nieuwe onderneming te starten. Bij ondernemers onder de 55 jaar ligt dat aandeel duidelijk hoger dan bij ondernemers boven de 55 (14% vs. 2%).

# Familielid niet langer meest waarschijnlijke koper

Familielid niet  
langer meest  
waarschijnlijke  
koper

Waar voorgaande jaren verkoop van het bedrijf aan een familielid voor veel ondernemers nog duidelijk de voorkeur had, is verkoop aan een andere onderneming dit jaar waarschijnlijker geworden. Dit jaar geven evenveel ondernemers aan dat een familielid de meest waarschijnlijk koper is voor hun bedrijf, als dat een ander bedrijf dat is (beiden 3 op de 10). Vorig jaar was verkoop aan een familielid nog waarschijnlijker (36%) en een andere onderneming juist minder waarschijnlijk (27%).

Wanneer ondernemers hun bedrijf zouden verkopen aan een van hun kinderen, dan zouden zeven op de tien ondernemers dit doen via BOF (bedrijfsopvolging faciliteit). 8% zou het bedrijf tegen marktwaarde aan hun kinderen verkopen.

Ondernemers  
overschatten  
waarde bedrijf

De overgrote meerderheid van de ondernemers (94%) geeft aan dat ze jaarlijks inzicht hebben in de ontwikkeling van hun pensioen. Vier op de vijf ondernemers (82%) heeft daarnaast ook goed inzicht in de waarde van hun bedrijf. Desgevraagd weet echter bijna de helft van de ondernemers (45%) niet wat de waarde van het bedrijf is als factor van de jaarwinst. Dit wordt gemiddeld geschat op een factor van 9.4, wat veel hoger ligt dan het marktgemiddelde. Naarmate een verkoop dichterbij komt, lijken ondernemers echter realistischer en schatten ze de waarde wat lager in.

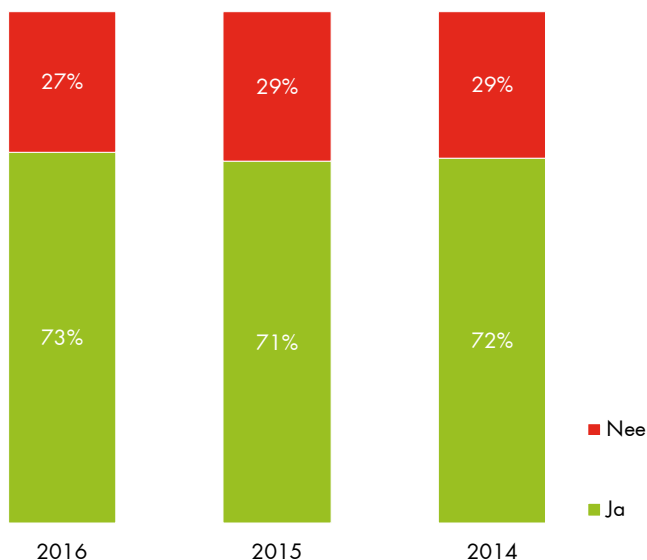
Bij de helft van de ondernemers (53%) zit hun pensioen voor een belangrijk deel in de waarde van hun bedrijf. Bij circa een op de vijf ondernemers zorgt dat voor onrust.

40% van de  
ondernemers  
staat open voor  
pre-exit

Twee vijfde van de ondernemers staan er voor open om een deel van de waarde uit het bedrijf te halen, zodat niet al het vermogen vast zit. 22% zou dat doen zolang zij een meerderheidsbelang houden, 18% zou dat ook doen met een minderheidsbelang. Van de ondernemers die hiervoor openstaan, zou 30% dit bij voorkeur samen doen met een familielid of een strateeg (28%).

# Resultaten

# Driekwart van de ondernemers heeft weleens nagedacht over opvolging of verkoop, dit is vergelijkbaar met 2015



Bijna driekwart heeft wel eens nagedacht over de opvolging of verkoop van hun bedrijf. Vorig jaar gaven ongeveer evenveel ondernemers dit aan (71%).

Met name oudere ondernemers (56+) denken vaak na over opvolging of verkoop van het bedrijf (93%).

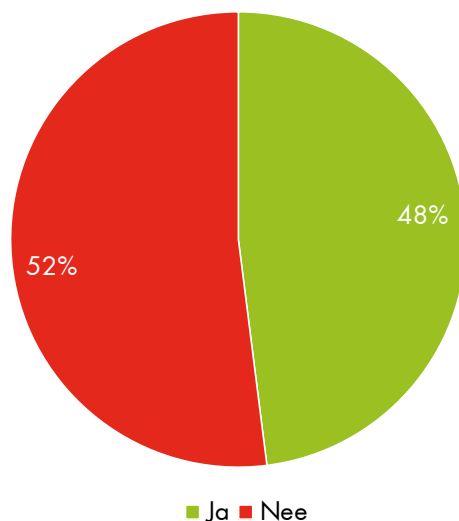
Ondernemers van 55 jaar of jonger doen dat duidelijk minder vaak (57%).

Vraag: Heeft u wel eens nagedacht over de opvolging of verkoop van uw bedrijf?

Basis: Alle respondenten (n=201).

Bijna de helft van de ondernemers denkt er over na om andere bedrijven te kopen.\* Hierin zit geen verschil tussen jongere en oudere ondernemers.

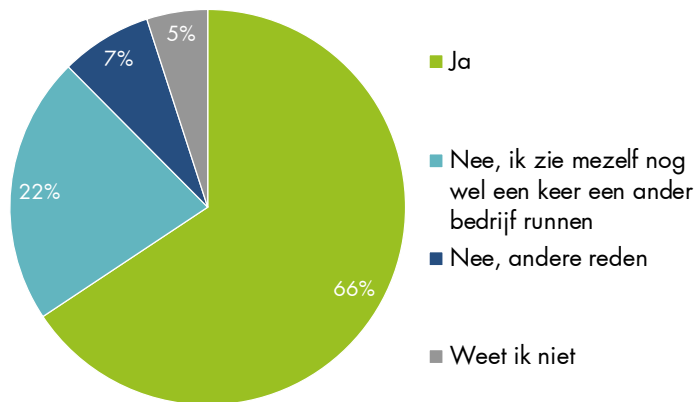
\*Vorig jaar is deze vraag alleen gesteld aan ondernemers die niet hadden nagedacht over opvolging of verkoop van hun bedrijf, dit jaar is deze vraag aan iedereen gesteld.



Vraag: Heeft u er wel eens over nagedacht om een ander bedrijf of andere bedrijven te kopen?

Basis: Alle respondenten (n=201).

# Een op de vijf ondernemers ziet sequentieel ondernemerschap wel zitten

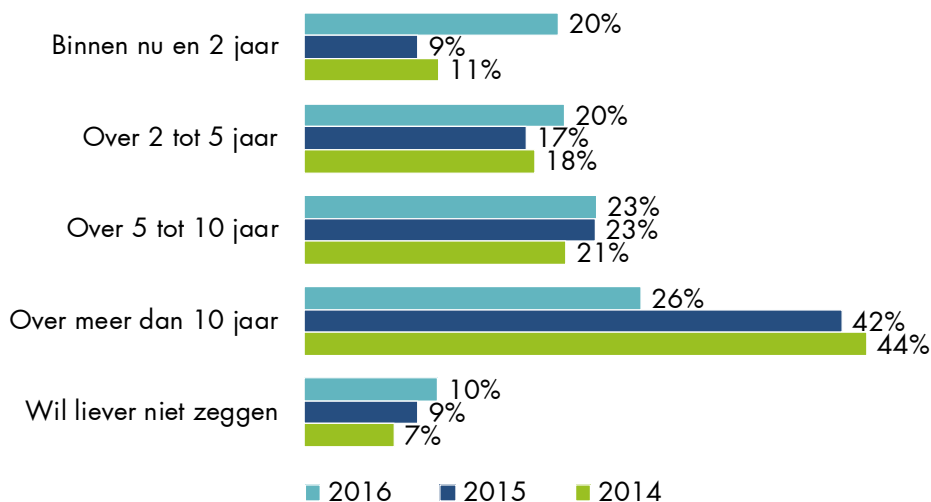


Twee derde van de ondernemers zou het liefst hun hele leven dit bedrijf willen blijven runnen. Ruim een vijfde geeft aan dat hij/zij zichzelf nog wel een keer een ander bedrijf ziet runnen.

Jongere ondernemers (onder de 55 jaar) zien zichzelf vaker ook nog een ander bedrijf runnen (27%) dan ondernemers boven de 55 jaar (15%).

Vraag: Zou u het liefst uw hele leven dit bedrijf willen runnen?

Basis: Alle respondenten (n=201).



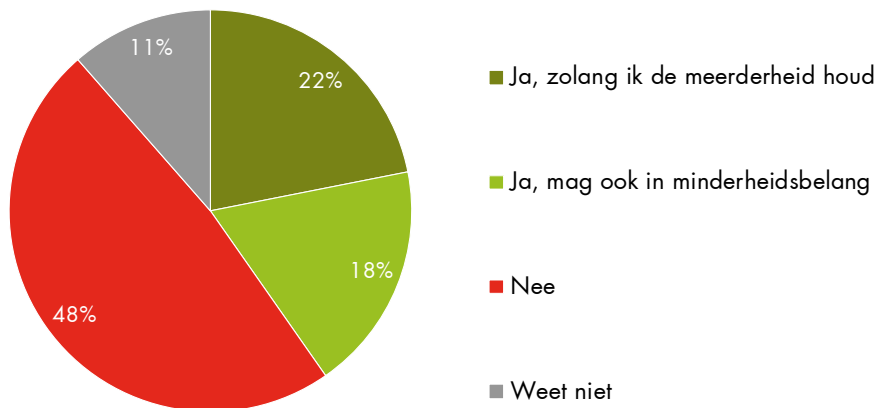
Vraag: Op welke termijn zal een bedrijfsverkoop voor u relevant (kunnen) zijn?

Basis: Alle respondenten (n=201).

Ondernemers denken dit jaar dat bedrijfsverkoop eerder relevant is dan vorig jaar. Een vijfde denkt dat binnen twee jaar een bedrijfsverkoop relevant zal zijn (vorig jaar 9%), een zelfde deel denkt dat dit binnen 2 tot 5 jaar het geval zal zijn (vorig jaar 17%).

Vanzelfsprekend verwachten ondernemers van 56 jaar of ouder vaker dat een verkoop op korte termijn relevant zal zijn dan de jongere ondernemers.

# Twee vijfde van de ondernemers staat open voor pre-exit



Twee vijfde van de ondernemers staat er voor open om een deel van de waarden uit het bedrijf te halen zodat niet al het vermogen vast zit. 22% is hiertoe bereid zolang ze de meerderheid behouden en bij 18% mag dit ook in minderheidsbelang.

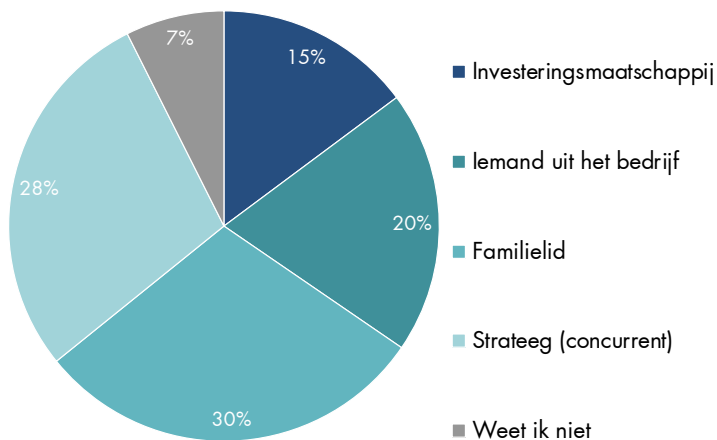
Jongere ondernemers (55 jaar of jonger) geven vaker aan hier geen interesse in te hebben dan oudere ondernemers (53% vs. 43%).

Ondernemers die graag een meerderheidsbelang houden, geven als verkoopredenen vaker aan dat ze meer willen gaan genieten van het leven. Ook ondernemers die een minderheidsbelang willen houden geven dat aan, maar relatief vaak willen zij ook een andere onderneming starten.

Vraag: Staat u er voor open om een deel van de waarden van uw bedrijf uit het bedrijf te halen zodat niet al het vermogen in het bedrijf vast zit?

Basis: Alle respondenten (n=201)

De ondernemers die er voor openstaan om voor een deel de waarde uit het bedrijf te halen, zouden dit bij voorkeur samen doen met een familielid (30%) of een strateeg (concurrent) (28%). Een op de vijf kiest voor iemand uit het bedrijf. Met name ondernemers onder de 55 jaar zien dit vaker als optie (23% vs. 16%).

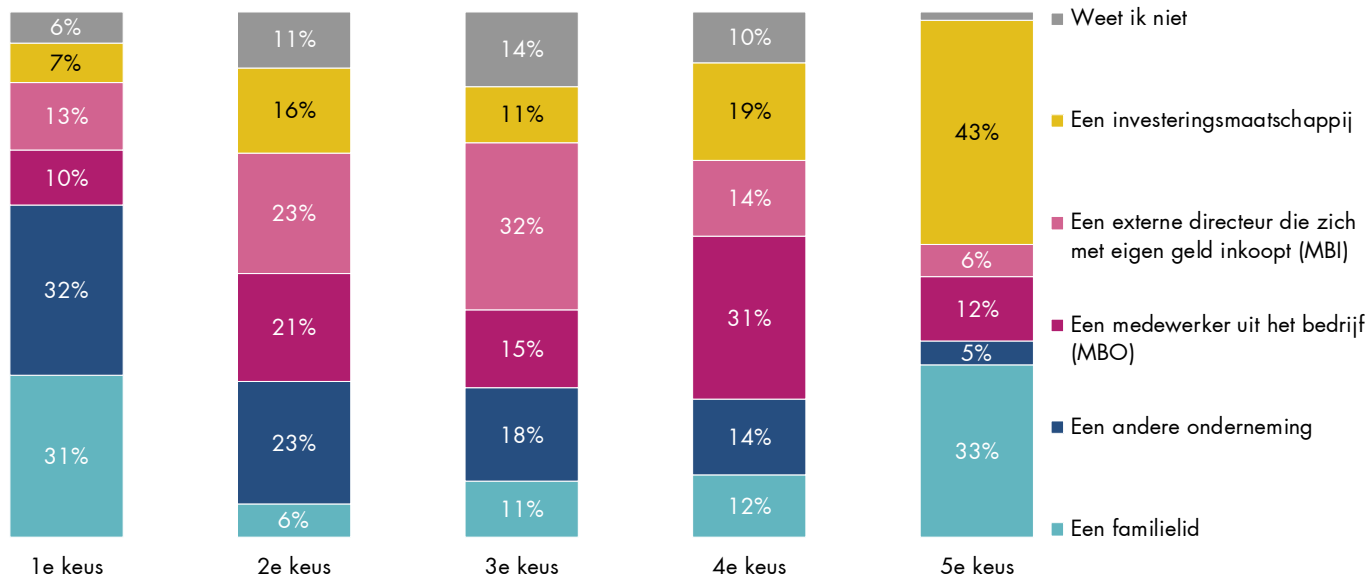


Vraag: Met wie zou u dit bij voorkeur samen willen doen?

Basis: Allen die open staan voor deel waarden uit bedrijf halen (n=81)



# Familielid niet langer meest waarschijnlijke koper



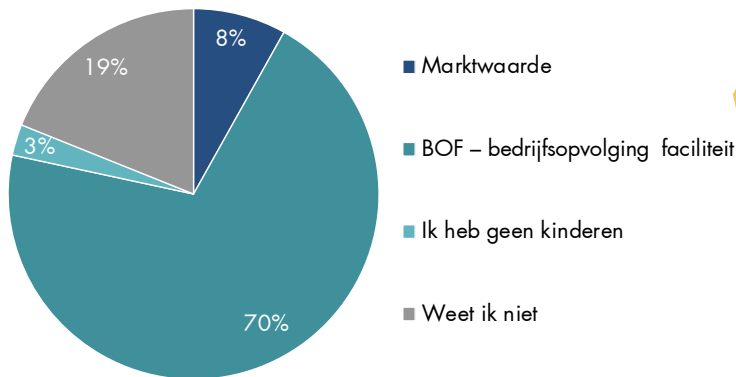
Vraag: Stel dat u uw bedrijf gaat verkopen, welke koper is volgens u dan het meest waarschijnlijk?

Basis: Alle respondenten (n=201).

Bijna een derde van de ondernemers verwacht dat zij hun bedrijf waarschijnlijk zullen verkopen aan een familielid, dit is iets lager dan vorig jaar (36%). Ongeveer een zelfde deel denkt dat een andere onderneming het meest waarschijnlijk is, dit is juist iets gestegen ten opzichte van vorig jaar (27%). Hiermee is verkoop aan een familielid dit jaar niet langer meer de overduidelijke eerste keuze.

Ondernemers die hun bedrijf zelf hebben overgenomen van een familielid, zien een ander familielid vaker als meest waarschijnlijke koper van hun bedrijf (40%). Ondernemers die het bedrijf hebben overgenomen van een andere partij, zien een andere onderneming juist vaak als meest waarschijnlijke koper (48%). Ondernemers die hun bedrijf zelf zijn gestart, noemen vaker een MBI als mogelijke koper (25%).

# Ondernemers kiezen voor BOF wanneer ze het bedrijf aan de kinderen zouden verkopen

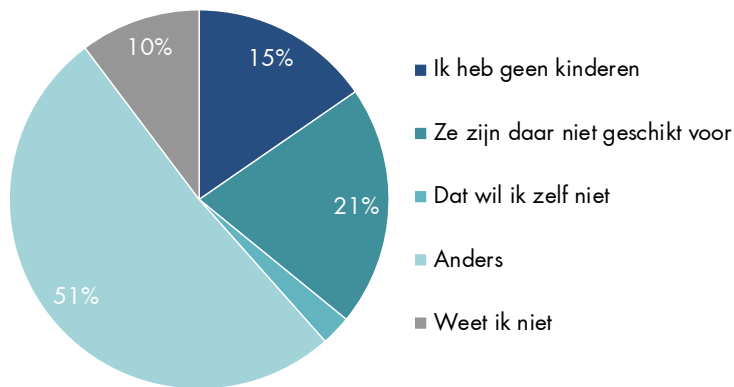


Wanneer ondernemers hun bedrijf zouden verkopen aan één van hun kinderen, dan zouden zeven op de tien ondernemers dit via BOF doen. 8% zou het bedrijf tegen marktwaarde aan hun kinderen verkopen.

Vraag: Stel dat u uw bedrijf verkoopt aan een van uw kinderen, zou u dit dan doen tegen marktwaarde of BOF (bedrijfsopvolging faciliteit)?

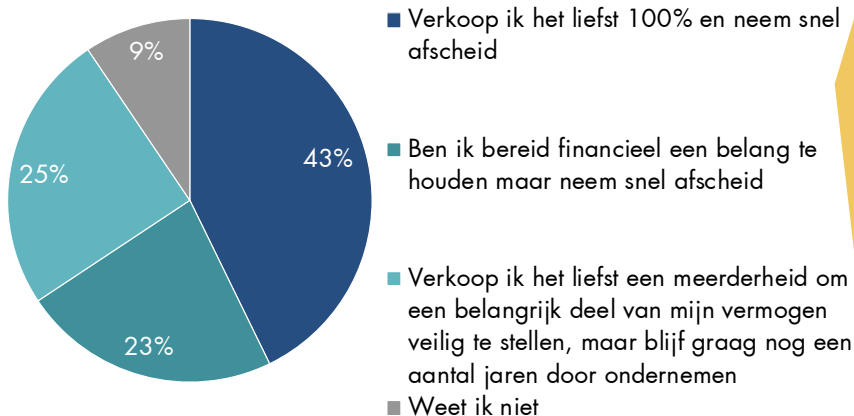
Basis: Allen die familie als eerste of 2e keus noemen (n=74).

Van de ondernemers die een familielid geen waarschijnlijke optie vinden voor verkoop van hun bedrijf, geeft 15% aan dat ze geen kinderen hebben, een op de vijf vindt zijn/haar kinderen daarvoor niet geschikt. De helft noemt een andere reden, vaak geven ze aan dat hun kinderen hier geen interesse in hebben of nog te jong zijn.



Vraag: Waarom zou u uw bedrijf niet aan een van uw kinderen verkopen?

Basis: Allen die familie als 3e keus of lager noemen (n=78)

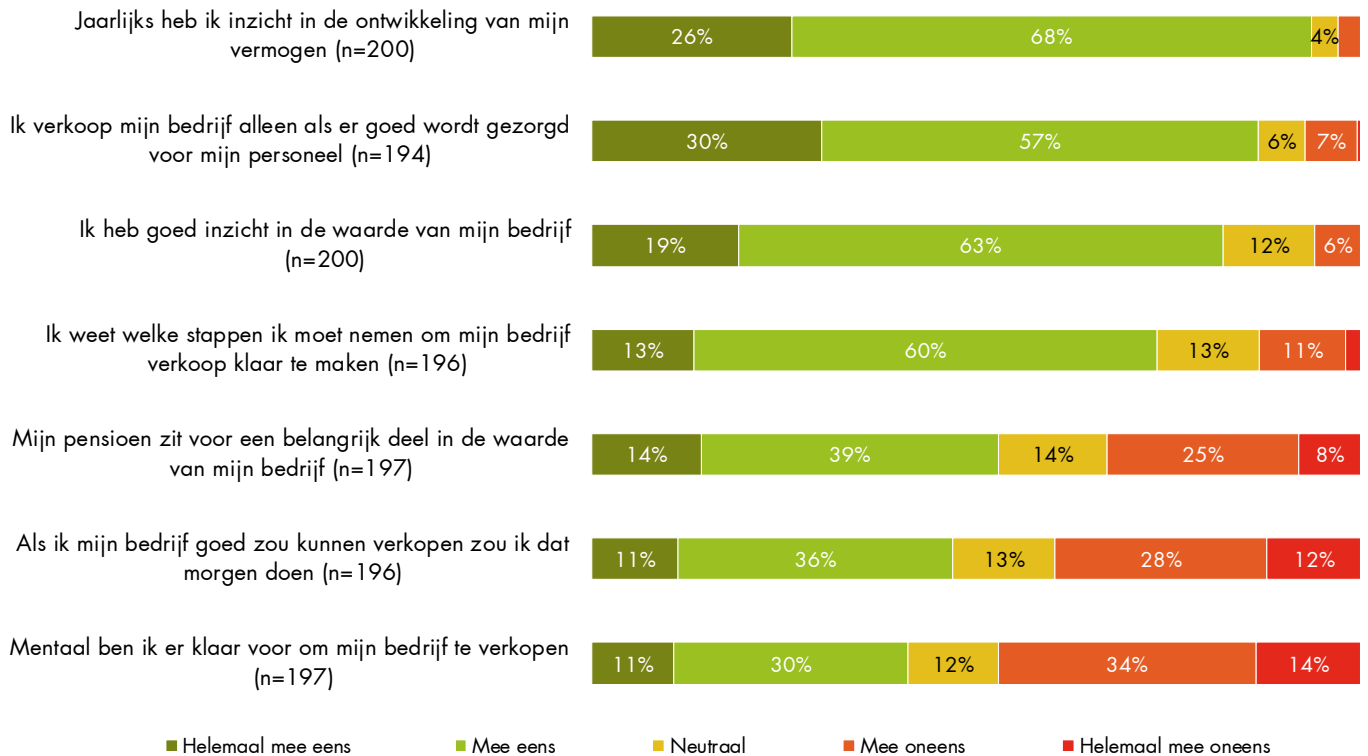


Ruim twee vijfde zou bij het verkopen van het bedrijf het liefst 100% verkopen en snel afscheid nemen. Bijna een kwart is bereid een financieel belang te houden maar neemt wel afscheid. Ongeveer een zelfde deel zou de meerderheid verkopen om een deel van het vermogen veilig te stellen maar blijft nog wel graag een aantal jaren door ondernemen.

Vraag: Welke van de volgende stellingen past het beste bij u: als ik mijn bedrijf zou verkopen dan:

Basis: Alle respondenten (n=201)

# Ondernemers geven aan goed inzicht te hebben in hun vermogen en de waarde van hun bedrijf



De overgrote meerderheid van de ondernemers (94%) geeft aan dat ze jaarlijks inzicht hebben in de ontwikkeling van hun pensioen. Vier op de vijf ondernemers (82%) geeft daarnaast aan ook goed inzicht te hebben in de waarde van hun bedrijf. Hierin zitten geen verschillen tussen jongere en oudere ondernemers.

Ondernemers zijn het afgelopen jaar meer verkoopgeneigd geworden: bijna de helft van de ondernemers (47%) geeft aan dat ze, als ze het bedrijf goed zouden kunnen verkopen, dat morgen zouden doen. Dit ligt hoger dan vorig jaar (40%). Met name oudere ondernemers (56+) zijn meer verkoopgeneigd (51%) dan ondernemers van 55 jaar of jonger (44%). Hiermee samenhangend geven twee op de vijf ondernemers (41%) aan dat ze er mentaal klaar voor zijn om hun bedrijf te verkopen. Vorig jaar was dat nog een derde (32%). Ook hier blijkt dat oudere ondernemers meer verkoopgeneigd zijn: 57% van de ondernemers van 56 jaar of ouder is mentaal klaar voor de verkoop, onder ondernemers van 55 jaar of jonger is dat 30%.

Bijna driekwart van de ondernemers (73%) geeft aan dat ze weten welke stappen ze moeten ondernemen om hun bedrijf verkoopklaar te maken, ook dit aandeel is hoger dan vorig jaar (66%). Hierin zien we geen verschil tussen jongere en oudere ondernemers.

# Een vijfde voelt zich er onrustig over dat een groot deel van het vermogen vast zit in het bedrijf

Ik voel me als ondernemer wel eens eenzaam bij het maken van moeilijke beslissingen (n=199)



Het maakt mij onrustig dat een groot deel van mijn vermogen in het bedrijf zit (n=197)



Ik heb geen opvolger of koper voor mijn bedrijf, hierdoor moet ik wel blijven werken (n=190)



Ik zou meer kennis willen hebben over hoe een bedrijfsovername in zijn werk gaat (n=195)



Ik heb wel eens spijt gehad van de keuze om dit bedrijf over te nemen/ te kopen/ te starten (n=198)



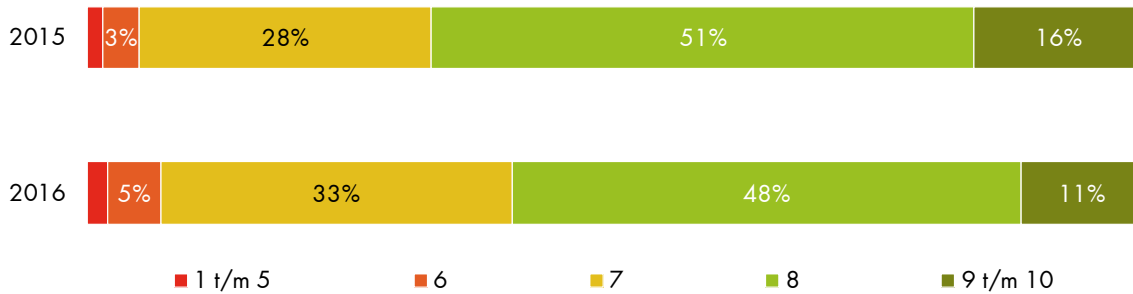
■ Helemaal mee eens    ■ Mee eens    ■ Neutraal    ■ Mee oneens    ■ Helemaal mee oneens

Ongeveer een vijfde van de ondernemers voelt zich onrustig over het feit dat een groot deel van hun vermogen in het bedrijf zit. Dit zorgt bij oudere ondernemers (56+) wat vaker voor onrust dan bij jongere ondernemers (55 jaar en jonger). Ook ondernemers waarvoor een bedrijfsverkoop op korte termijn (binnen 5 jaar) relevant is, geven vaker aan (30%) zich hier onrustig over te voelen dan ondernemers waarvoor bedrijfsverkoop op lange termijn pas relevant is (13%).

17% van de ondernemers zou meer kennis willen hebben over hoe een bedrijfsovername in zijn werk gaat. Dit is voor oudere ondernemers vaker relevant dan voor jongere ondernemers (22% vs. 14%). Ondernemers die zelf het bedrijf zijn gestart geven vaker aan dat ze meer kennis zouden willen hebben over hoe bedrijfsovername in zijn werk gaat (29%) dan ondernemers die het bedrijf hebben overgenomen van een andere partij (10%). Verder geven de ondernemers waarvoor het binnen twee jaar relevant is om het bedrijf te verkopen vaker aan dat ze hier meer kennis over zouden willen hebben (27%) dan ondernemers waarvoor het op langere termijn pas relevant is (12%).

Weinig ondernemers (14%) hebben wel eens spijt gehad van de keuze om in het bedrijf te stappen. De ondernemers waarvoor bedrijfsverkoop op korte termijn relevant is geven vaker aan (20%) dat ze hier weleens spijt van hebben dan de ondernemers waarvoor dit pas op langere termijn aan de orde is (9%).

# Ondernemers geven hun bestaan een 7,7

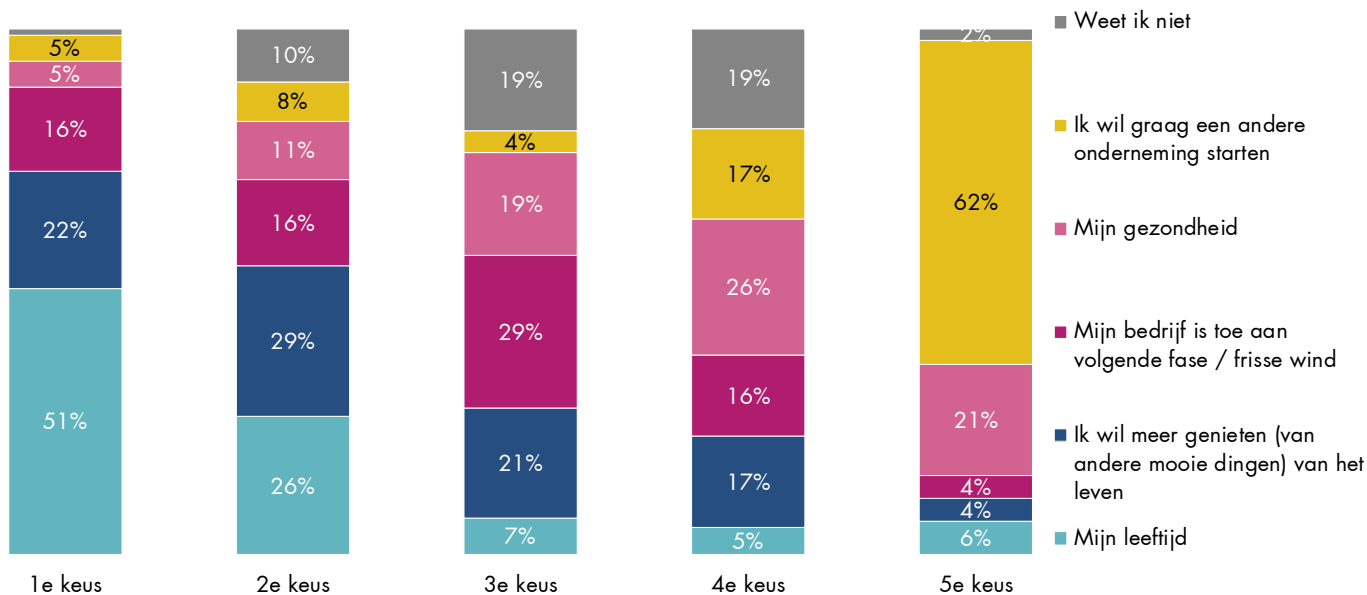


Vraag: Als u uw bestaan als ondernemer een rapportcijfer zou mogen geven tussen de 1 en de 10, welk cijfer zou u dan geven?

Basis: Alle respondenten (n=201)

Ondernemers geven hun bestaan als ondernemer gemiddeld een 7,7, dit is vergelijkbaar met vorig jaar (7,8).

# Ondernemers willen hun bedrijf vooral verkopen vanwege hun leeftijd



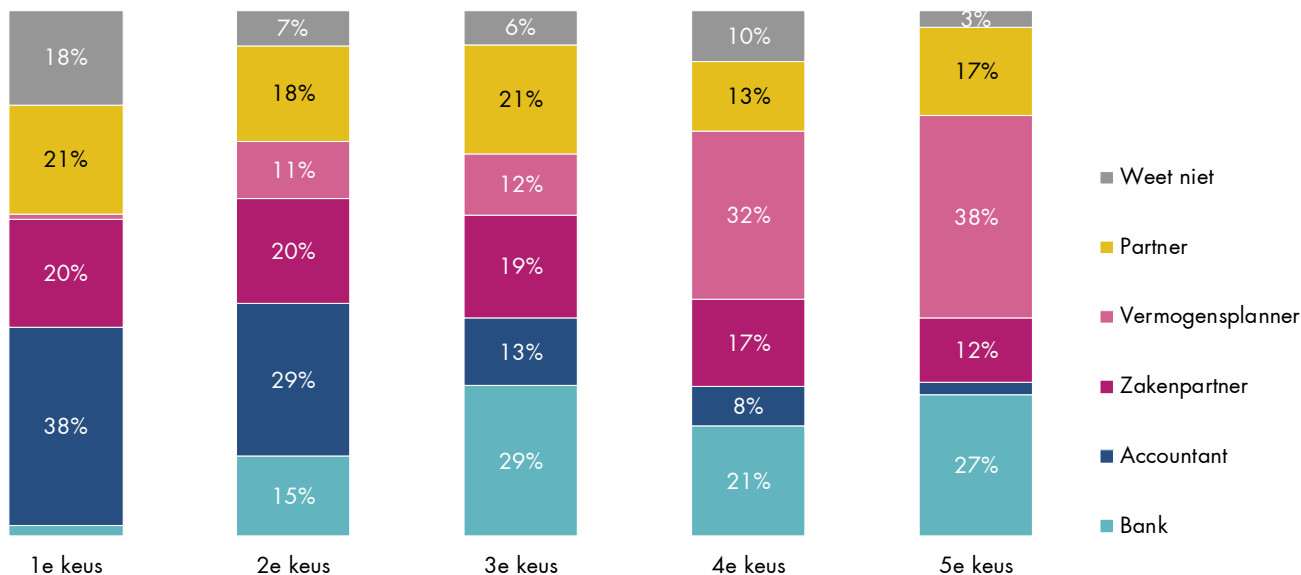
Vraag: Wat zijn de belangrijkste redenen om uw bedrijf te verkopen?

Basis: Allen die binnen 5 jaar hun bedrijf willen verkopen (n=81).

De helft van de ondernemers die hebben aangegeven binnen 5 jaar het bedrijf te willen verkopen, geeft aan dit te willen doen vanwege hun leeftijd. Naast leeftijd speelt het willen genieten van het leven ook een belangrijke rol in het willen verkopen van het bedrijf, gevolgd door een nieuwe, frisse wind waar het bedrijf aan toe is.

Slechts 5% van de ondernemers geeft aan dat ze hun bedrijf willen verkopen, omdat ze graag een nieuwe onderneming willen starten. Dit ligt bij jongere ondernemers (onder de 56 jaar) duidelijk hoger (14%) dan bij ondernemers van 56 jaar of ouder (2%). Ook als tweede keus noemen jongere ondernemers vaker het starten van een nieuw bedrijf dan oudere ondernemers (25% vs. 2%).

# Accountant belangrijkste adviseur bij belangrijke bedrijfsbeslissingen

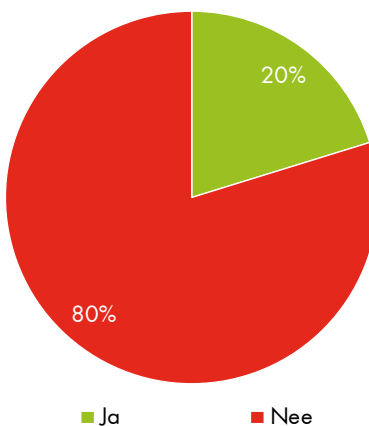


Vraag: Welke adviseur zou u als eerste raadplegen bij belangrijke beslissingen aangaande uw bedrijf?  
 Basis: Alle respondenten (n=201)

Bij belangrijke bedrijfsbeslissingen gaan ondernemers als eerste te rade bij hun accountant (38%), gevolgd door de partner (21%) of zakenpartner (20%). Een vermogenspartner wordt het minst vaak genoemd.

Circa een kwart van de jonge ondernemers (onder de 55 jaar) geeft aan advies te vragen bij hun (zaken)partner. Dit ligt duidelijk hoger dan onder oudere ondernemers (14%). Zij winnen vaker advies in bij hun accountant (43% vs. 34%).

Eén op de vijf ondernemers maakt gebruik van een vermogensplanner. Hierin zit geen verschil tussen jongere en oudere ondernemers.



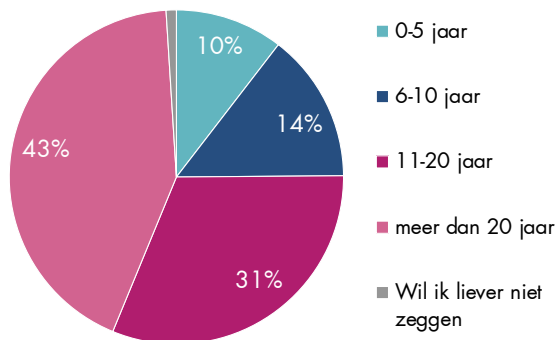
Vraag: Maakt u gebruik van een vermogensplanner?  
 Basis: Alle respondenten (n=201)

# Bijlagen

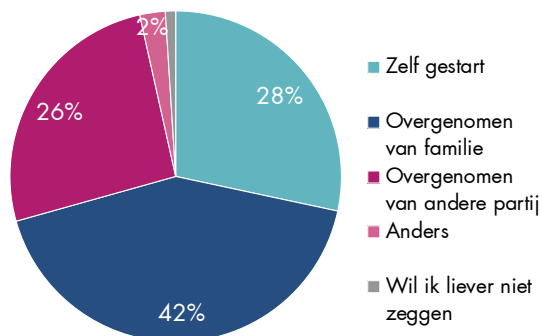


# Achtergrondvragen

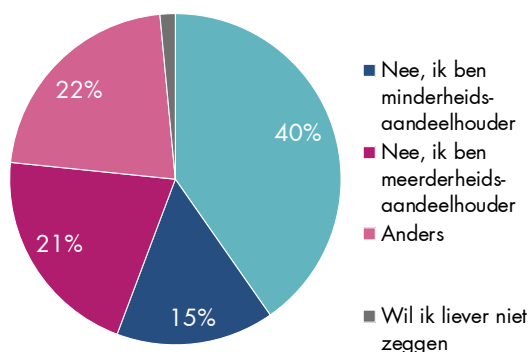
Hoeveel jaar bent u al actief binnen de leiding van uw bedrijf?



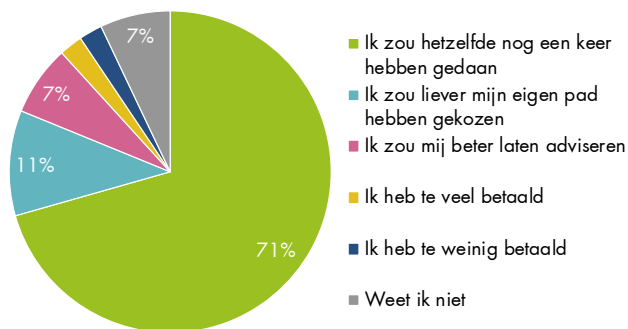
Heeft u dit bedrijf zelf gestart of heeft u het overgenomen?



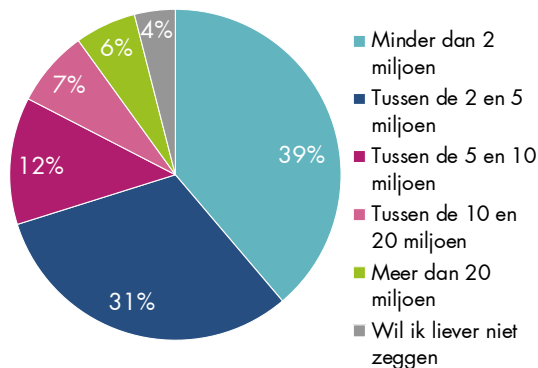
Bent u alleen eigenaar?



Als u nu terugkijkt op de overname welke van de volgende antwoorden past dan het beste bij u?



Binnen welke categorie valt de omzet van uw bedrijf?



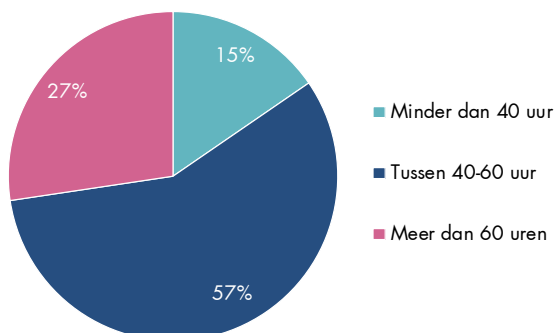
Wat is de waarde van uw bedrijf als factor van uw jaarwinst?

\*45% weet het niet, het gemiddelde is 9,4

Vijf Tien Zes  
Drie Zeven Acht

Hoeveel uren werkt u gemiddeld per week?

Twaalf Vier



# Onderzoek in vogelvlucht

METHODE                      Kwantitatief telefonisch onderzoek

---

DOELGROEP EN  
STEEKPROEF                      Doelgroep: (mede) eigenaren van familiebedrijven  
   Steekproefkader: adressenbestand ingekocht

---

RESPONS                              Totaal zijn 6.609 respondenten benaderd om deel te nemen aan het onderzoek. Netto hebben 201 respondenten deelgenomen, een respons van 3%.

---

VELDWERK                              Het veldwerk heeft plaatsgevonden van 1 augustus tot en met 19 augustus 2016.  
   De gemiddelde gesprekstijd bedroeg 12 minuten.





**SAMR**

**Marktonderzoek wordt marktvinden**

Met marktonderzoek is niets mis. En ook niet met data. Sterker nog: wij gebruiken beide. Maar alléén onderzoek levert geen inzicht in welke kansen er in de sterk veranderende markt liggen. Om daar achter te komen moet je verder gaan. Voorbij het onderzoek. Voorbij de data-analyse. Let wel, die gooien we niet weg. We gaan ze anders gebruiken. En vooral, aanvullen.

Dus vaarwel marktonderzoek.  
**Marktvinden is wat wij doen!**