

Brookz

Toegevoegde waarde van een overnameadviseur

**Onderzoek naar de motivatie en
selectiecriteria voor het inschakelen
van een overnameadviseur.**

april 2021

Voorwoord

Brookz heeft de afgelopen maanden onderzoek gedaan naar de toegevoegde waarde van een overnameadviseur. Wat zijn de belangrijkste redenen voor een ondernemer om een overnameadviseur in te schakelen? En op basis van welke criteria maken ondernemers hun keuze voor een bepaalde adviseur?

In dit onderzoek hebben we ondernemers en overname-advieskantoren afzonderlijk bevraagd. Daardoor kunnen we ook een vergelijking maken tussen wat ondernemers belangrijke kwaliteiten vinden van een adviseur en wat adviseurs zelf zien als hun toegevoegde waarde.

Aan dit onderzoek hebben in totaal 506 respondenten meegedaan; 386 ondernemers en 120 overname-advieskantoren. Daarbij hebben we – waar relevant en significant – telkens een onderscheid gemaakt tussen de antwoorden van de ondernemers en de antwoorden van overname-advieskantoren.

Wij denken met dit Brookz-onderzoeksrapport een bijdrage te leveren aan de kennis over en het inzicht in het zoekproces van ondernemers bij de selectie van hun overnameadviseur.

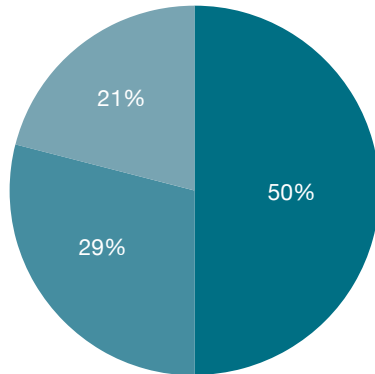
Drs. P.J.M. (Peter) Rikhof
Hoofdredacteur Brookz

Inhoud

| | | |
|-----|---------------------------|----|
| I | Profiel respondenten..... | 4 |
| II | Motivatie..... | 6 |
| III | Matching..... | 7 |
| IV | Selectiecriteria..... | 8 |
| V | Doorlooptijd..... | 9 |
| VI | Over Brookz..... | 10 |

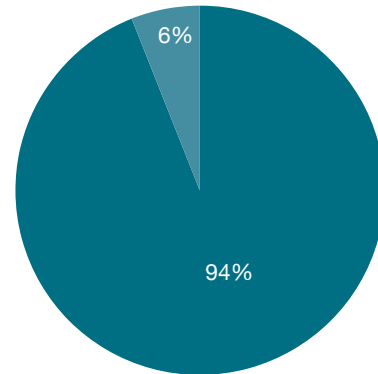
I Profiel ondernemers

Type ondernemer



- Ondernemer die zijn bedrijf wil verkopen/heeft verkocht
- Ondernemer die een bedrijf wil kopen/heeft gekocht
- MBI'er/investeerder die een bedrijf wil kopen/heeft gekocht

Geslacht



- Man
- Vrouw

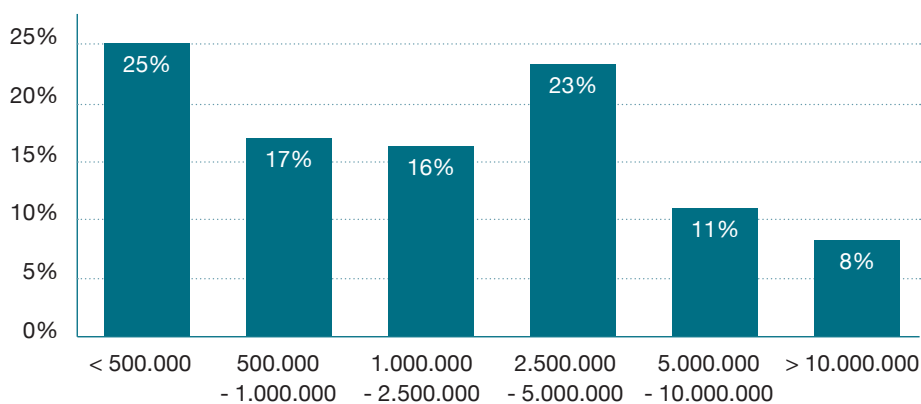
Gemiddelde leeftijd



Gemiddeld aantal jaren actief als ondernemer

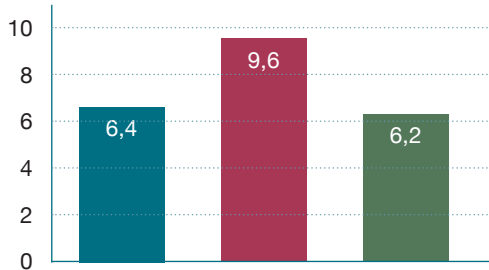


Omzetklasse van het bedrijf (in euro's)



I Profiel advieskantoren

Gemiddeld aantal transacties per jaar door advieskantoor

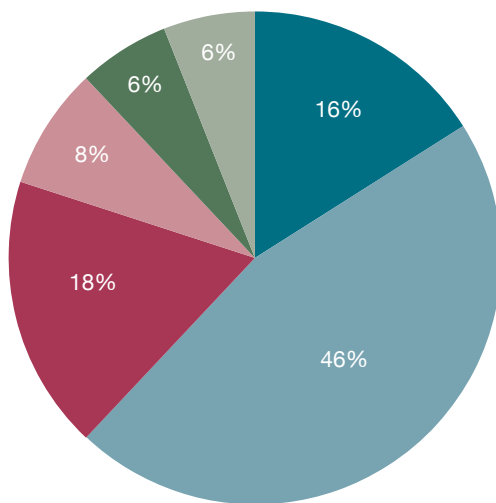


- Gemiddeld aantal aankooptransacties
- Gemiddeld aantal verkooptransacties
- Gemiddeld aantal financieringstransacties

Gemiddeld aantal jaren actief als advieskantoor

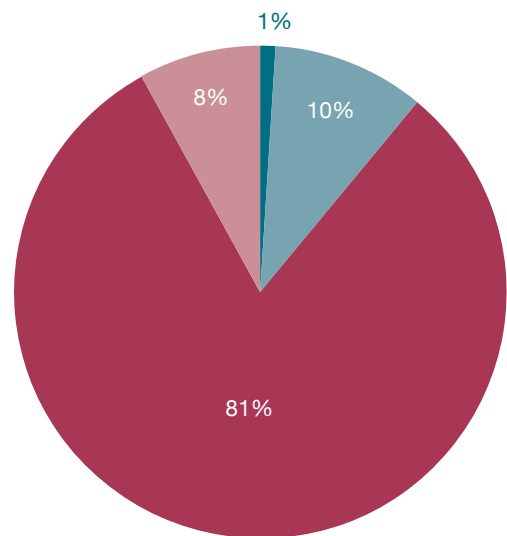
15,8

Aantal medewerkers (adviseurs) bij advieskantoor



- 1 werzaam persoon
- 2-5 werkzame personen
- 6-10 werkzame personen
- 11-15 werkzame personen
- 16-25 werkzame personen
- > 25 werkzame personen

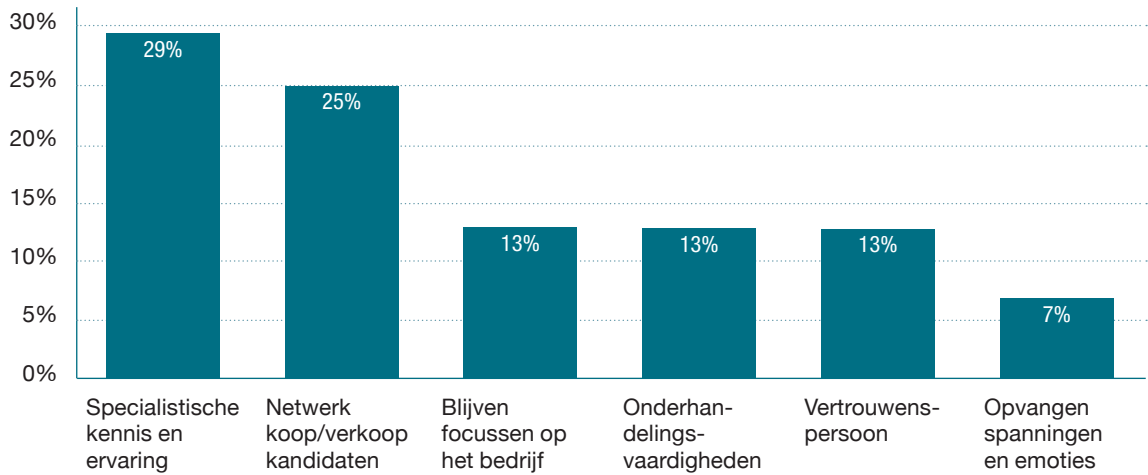
Beloningsstructuur van advieskantoor



- Fixed fee
- Aantal bestede uren x uurtarief
- Aantal bestede uren x uurtarief + succesfee
- Alleen succesfee (no cure, no pay)

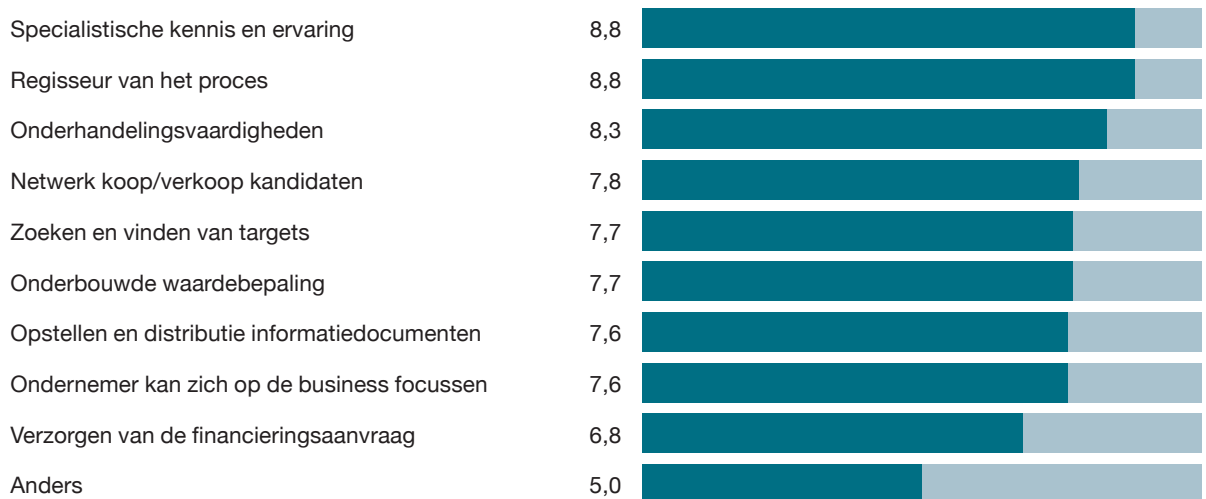
II Motivatie

ONDERNEMERS - Redenen om adviseur in te schakelen



Voor ondernemers zijn specialistische kennis & ervaring en een uitgebreid netwerk van koop/verkoopkandidaten de belangrijkste redenen om een adviseur in te schakelen. Daarnaast willen ondernemers ontzorgt worden, waardoor zij zich zelf kunnen blijven focussen op het bedrijf.

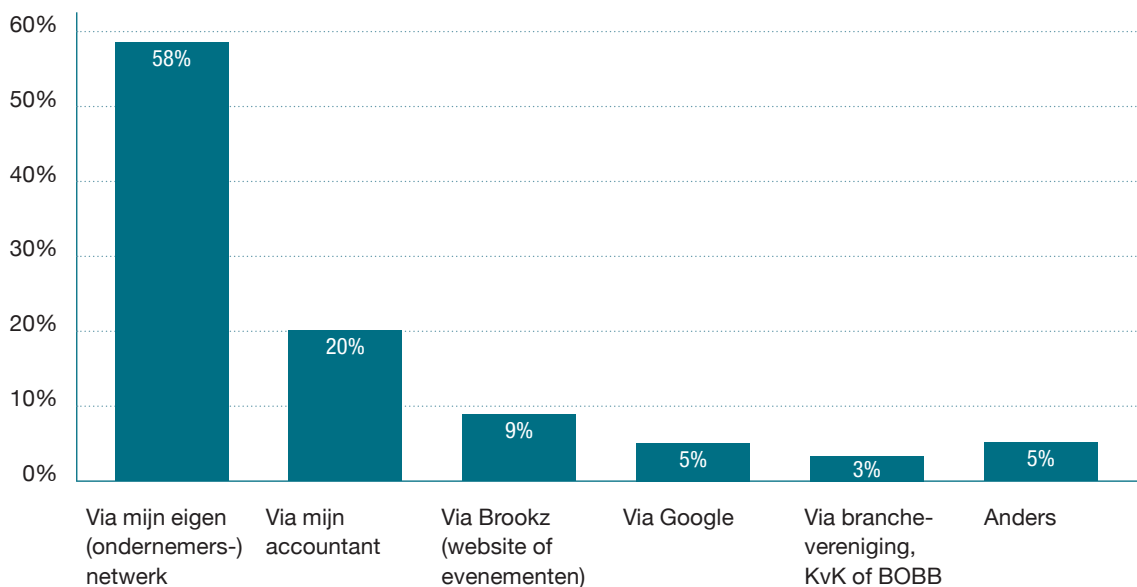
ADVISEURS - Redenen om adviseur in te schakelen (op een schaal van 0 tot 10)



Adviseurs zien naast kennis & ervaring vooral hun regierol in het proces en onderhandelingsvaardigheden als belangrijkste toegevoegde waarde.

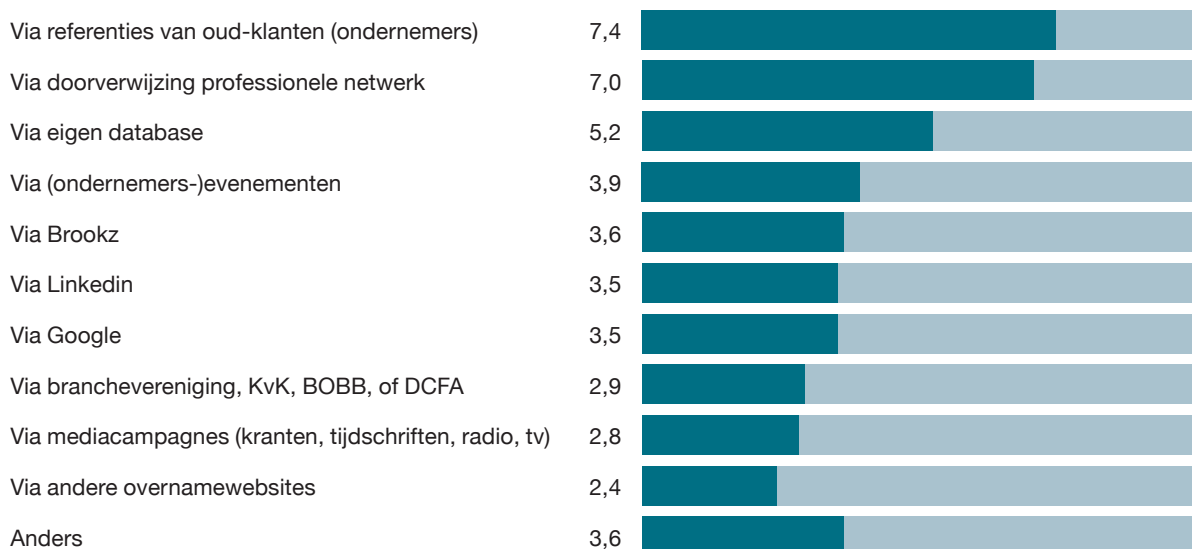
III Matching

ONDERNEMERS - Hoe vind je een adviseur



Het eigen netwerk van collega-ondernemers is voor de meeste ondernemers veruit de belangrijkste referentie om een overnameadviseur te vinden.

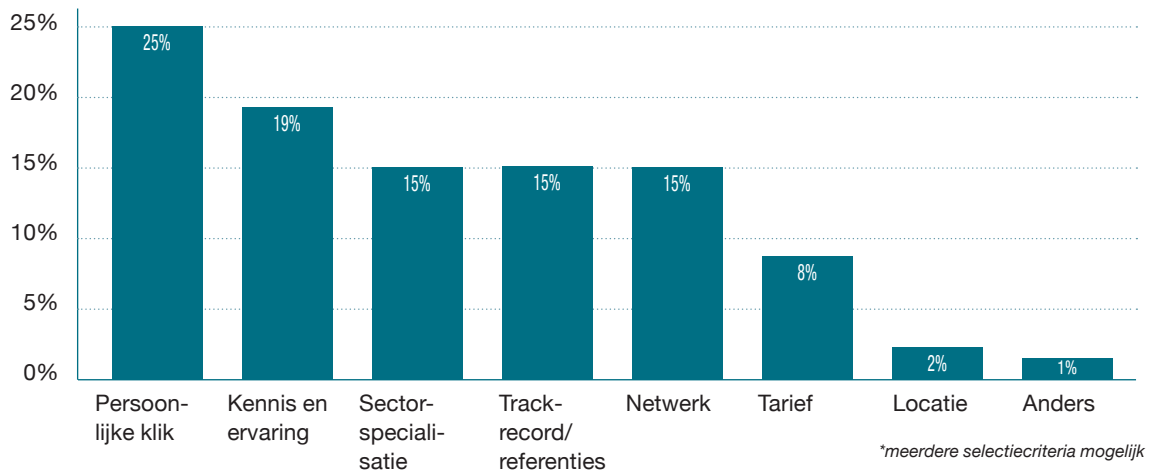
ADVISEURS - Hoe vind je een ondernemer (schaal van 0 tot 10)



Voor overnameadvieskantoren is de verwijzing van ondernemers die ze in een eerder stadium (succesvol) hebben bijgestaan, de belangrijkste weg om nieuwe klanten binnen te halen. Ook het professionele netwerk van bijvoorbeeld bankiers, accountants of advocaten is een belangrijk kanaal voor nieuwe opdrachten.

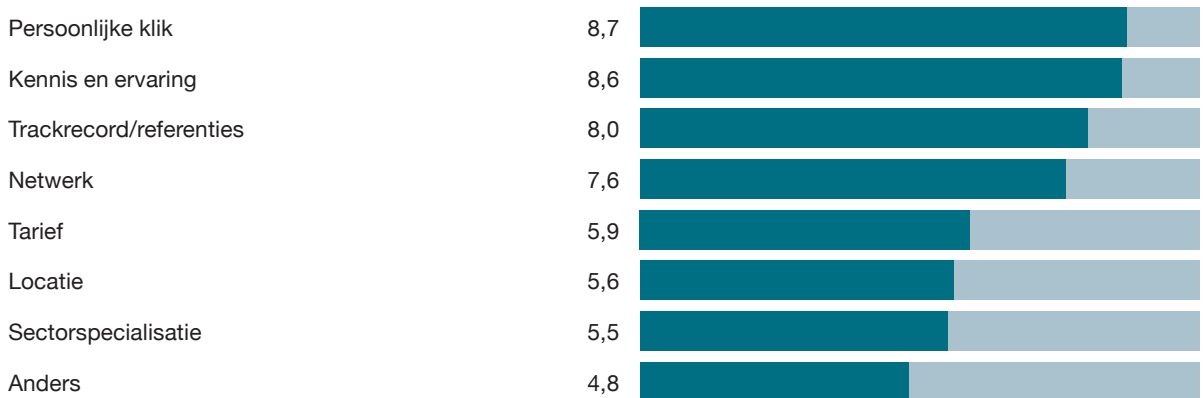
IV Selectiecriteria

ONDERNEMERS - Belangrijkste selectiecriteria keuze overnameadviseur*



Ondernemers letten bij het selecteren van een overnameadviseur het meest op de persoonlijke klik die ze hebben met de desbetreffende adviseur. Daarnaast speelt ook de ervaring, de eventuele specialisatie (in bijvoorbeeld een bepaalde sector), de referenties en het netwerk van de overnameadviseur een belangrijke rol bij de uiteindelijke keuze. Opvallend is dat het tarief slechts een beperkte rol speelt als selectie criterium.

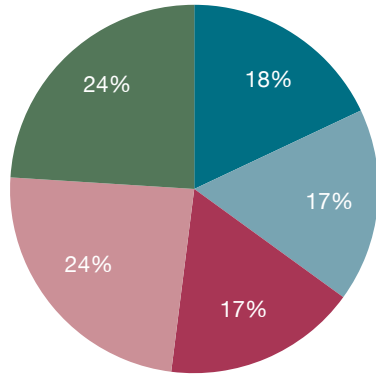
ADVISEURS - Belangrijkste selectiecriteria keuze adviseur (op een schaal van 0 tot 10)



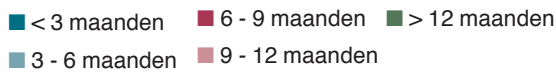
Volgens de ondervraagde overnameadvieskantoren kiezen ondernemers hun kantoor voornamelijk vanwege een persoonlijke klik, de kennis en ervaring van de overnameadviseurs en de referenties van transacties uit het verleden. Opvallend is dat de locatie of eventuele sectorspecialisatie van het overnameadvieskantoor relatief laag scoren op doorslaggevende factoren.

V Doorlooptijd

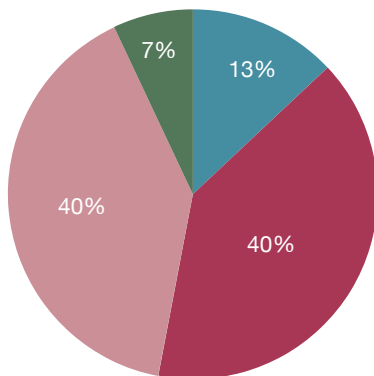
ONDERNEMERS - Tijd tussen opdracht en uiteindelijke transactie



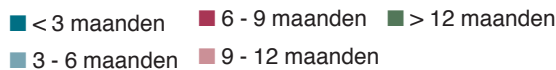
Iets meer dan de helft van alle koop- en verkoopprocessen zijn binnen negen maanden afgerond. Een kwart van alle bedrijfskopen en -verkoop duurt langer dan een jaar voordat ze afgerond zijn.



ADVISEURS - Totale duur van koop-/verkoopproces



Tussen de kennismaking met een ondernemer en het daadwerkelijk overnemen/overdragen van een bedrijf zit in vier van de vijf gevallen tussen de 6 en 12 maanden.



VI Over Brookz



Over Brookz

Brookz is met 35.000 ondernemers, investeerders en adviseurs het grootste overnameplatform van Nederland. Brookz brengt sinds 2007 kopers, verkopers en adviseurs direct met elkaar in contact. Er zijn via Brookz al meer dan **4.600 bedrijven** verkocht sinds 2007, dat zijn er gemiddeld 6 per week.

Brookz.nl

Op de website van Brookz komen iedere maand ruim 50.000 bezoekers die op zoek zijn naar informatie over het kopen of verkopen van een bedrijf. Gemiddeld bekijkt een bezoeker 6,3 pagina's en blijft 3 minuten op de website. Het Brookz-platform krijgt gemiddeld 1.000 nieuwe inschrijvingen per maand.

Brookz Alert

De nieuwsbrief van Brookz wordt elke maandag en donderdag om 10.00 uur naar ruim 30.000 relaties verstuurd. Gemiddeld wordt een derde van alle nieuwsbrieven geopend, met een (door)clickratio van 10.4 procent.

Brookz Events

Brookz organiseert ieder jaar 3 grote events: 2x de Nationale Overname Dag (voor ondernemers) en het Fusie & Overname Jaarcongres (voor overnameprofessionals). In totaal komen daar meer dan 800 deelnemers.

Brookz 500

Een complete jaargids met alle adviseurs, advocatenkantoren, financiers en investeringsmaatschappijen in de Nederlandse MKB-overnamemarkt.

Brookz Social Media

Op Twitter heeft Brookz ruim 2.100 volgers, de verschillende LinkedIn-groepen tellen meer dan 4.000 leden.