

Doelgroep | ondernemingen met > 10 werknemers en met gemiddelde groei > 3%/jaar

Respons | 182 groeiers:

- 83 snelle groeiers met gemiddelde jaarlijkse groei > 20% over 3 jaren
- 99 niet-snelle groeiers

1. Overname gerealiseerd tijdens de voorbije vijf jaar

26,9% van de groeiers heeft één of meerdere overnames gerealiseerd tijdens de voorbije vijf jaar. 24,2% van de niet-snelle groeiers heeft één of meerdere overnames gerealiseerd versus 30,1% van de snelle groeiers, doch het verschil is niet statistisch significant.

2. Top drie motieven om te groeien door overname

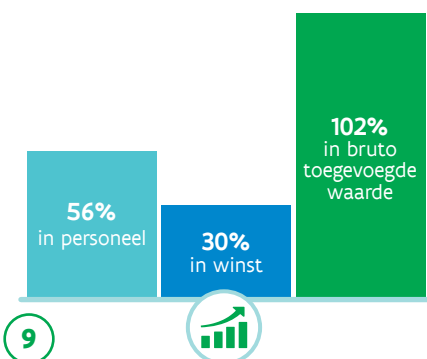
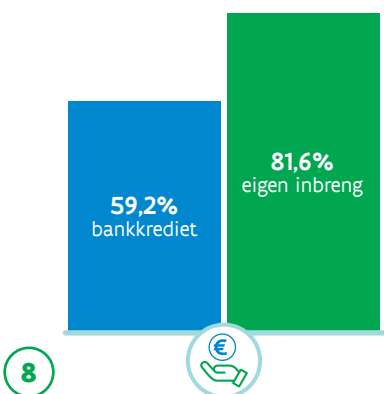
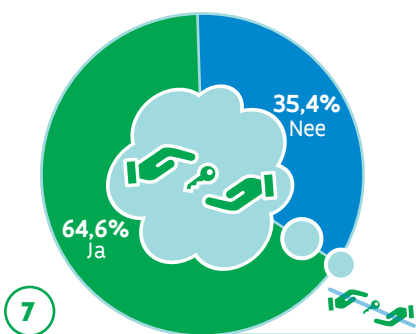
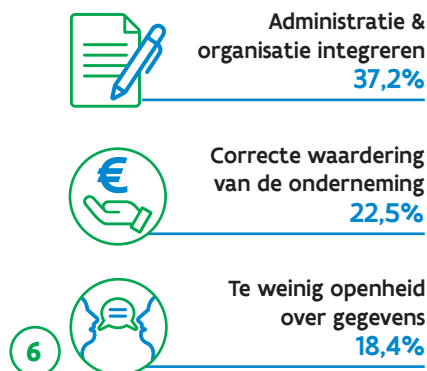
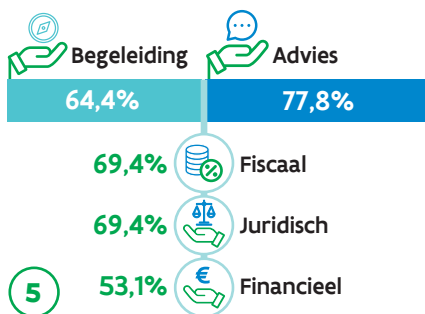
De drie belangrijkste motieven om te groeien door overname zijn: 1) beschikken over complementaire producten/diensten, 2) toegang tot nieuwe markten, en 3) beschikken over personeel van de overgenomen onderneming.

3. Kanalen gebruikt om in contact te komen met de overgenomen ondernemingen

De meeste ondernemingen zijn via een netwerk van collega-ondernemers in contact genomen met de overgenomen onderneming. 27% van de bedrijven geeft aan dat er met overnamebemiddelaars/overnameadviseurs werd gewerkt.

4. Redenen waarom geen overname gerealiseerd werd

De bedrijven die geen overname gerealiseerd hebben in de voorbije vijf jaar geven aan dat dit voornamelijk is omwille van: 1) problemen met de waardering van de over te nemen onderneming, 2) een gebrek aan tijd, en 3) een te hoog risico.



5. Gebruik van het aanbod van diensten met betrekking tot overnames

77,8% van de bedrijven geven aan één of meerdere keren gebruik te hebben gemaakt van advies/consulting en 64,4% van begeleiding. Men heeft vooral advies gevraagd op fiscaal, juridisch en financieel vlak.

6. Knelpunten die ervaren worden bij overnames

De knelpunten waarmee de bedrijven die een overname realiseerden werden geconfronteerd, zijn voornamelijk: 1) moeilijkheden met het integreren van administratie en organisatie, 2) de correcte waardering van de overgenomen onderneming, 3) te weinig openheid van de overgenomen onderneming over gegevens. Bijna een derde (32,7%) heeft helemaal geen obstakels ervaren.

7. Overname overwogen door bedrijven die geen overname gerealiseerd hebben

Van zij die geen overname gerealiseerd hebben, heeft 64,6% wel een overname overwogen. 35,4% heeft nooit een overname overwogen.

8. Financiering van overnames

Overnames worden vooral met traditionele financieringsvormen gefinancierd. 81,6% van de groeiers geeft aan gebruik gemaakt te hebben van eigen inbreng en 59,2% heeft gebruik gemaakt van bankkredieten. Bovendien geeft 63,3% van de groeiers aan dat zij geen financieringsproblemen hebben ervaren bij het bekomen van overnamefinanciering. 31% geeft aan weinig financieringsproblemen te hebben ervaren.

9. Gemiddelde jaarlijkse groei personeel/winst/bruto toegevoegde waarde

Bedrijven die wel een overname deden, realiseerden een gemiddelde jaarlijkse groei per bedrijf sinds de eerste overname van: 1) 56% in personeel, 2) 30% in winst, en 3) 102% in bruto toegevoegde waarde. De groei in bruto toegevoegde waarde is statistisch significant hoger dan die van bedrijven die geen overname realiseerden.