

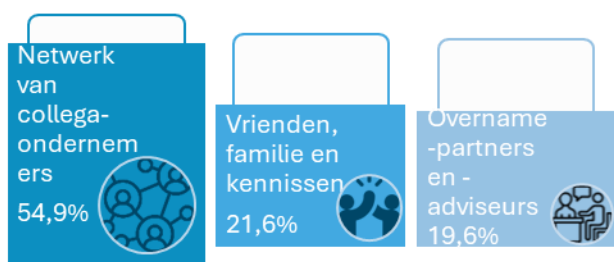
Toegang tot ander klantensegment
60,8%



Toegang tot nieuwe markten
60,8%



Complementaire producten/diensten
54,9%



Moeilijkheden omtrent waardering
34,3%



Gebrek aan tijd
28,6%



Niet vinden van een geschikt bedrijf
27,1%

Doelgroep Ondernemingen met minimum 10 werknemers en gemiddelde groei > 3% per jaar

Respons 236 groeiers waarvan

*38 snelle groeiers (gemiddelde groei > 20% per jaar)

*198 niet-snelle groeiers

1. Overname gerealiseerd in de voorbije 5 jaar

22,2% van de groeiers heeft één of meerdere overnames gerealiseerd tijdens de voorbije 5 jaar. In 2019 was dit 26,9%. Ongeveer 2 op 10 van de niet-snelle groeiers heeft één of meerdere overnames gerealiseerd versus ongeveer 3 op 10 van de snelle groeiers, doch het verschil is niet statistisch significant. In 2019 ging het om 24,2% en 30,1%, respectievelijk. De belangrijkste factoren bij het kiezen van een over te nemen onderneming zijn: sector, bestaande klantengroep en potentiële groei.

2. Motieven om te groeien door overname

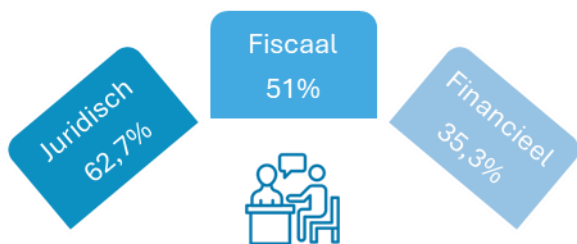
De 3 belangrijkste motieven om te groeien door overname zijn: 1) toegang tot een ander klantensegment (60,8%), 2) toegang tot nieuwe markten (60,8%), en 3) beschikken over complementaire producten/diensten (54,9%). Bij de snelle groeiers is één van de belangrijkste motieven het beschikken over personeel van de overgenomen onderneming.

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

De meeste ondernemingen zijn via een netwerk van collega-ondernemers in contact gekomen met de overgenomen onderneming (54,9%). Daarnaast geeft 21,6% aan via vrienden, familie, of kennissen in contact te zijn gekomen met de over te nemen onderneming, en 19,6% via overnamepartners en-adviseurs.

4. Redenen waarom geen overname werd gerealiseerd

De bedrijven die geen overname gerealiseerd hebben in de voorbije 5 jaar geven aan dat dit voornamelijk is omwille van 1) problemen met de waardering van de over te nemen onderneming (34,3%), 2) een gebrek aan tijd (28,6%), en 3) het niet vinden van een geschikt bedrijf (27,1%).



Administratie en organisatie integreren: 29,4%



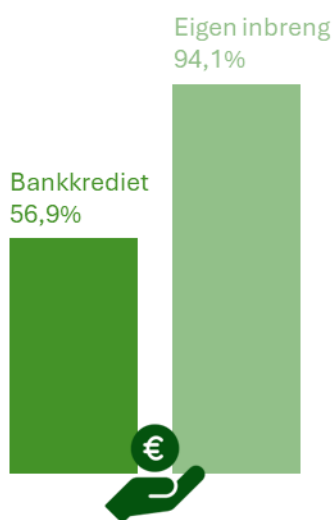
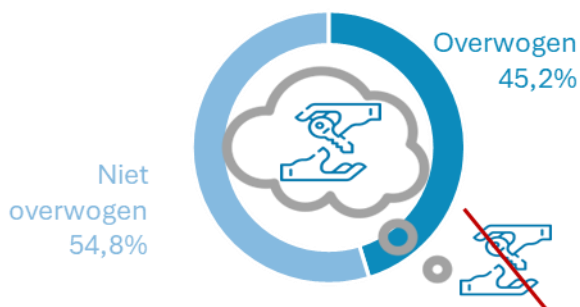
Correcte waardering van de onderneming: 25,5%



Te weinig openheid over gegevens: 21,6%



Weerstand van het overgenomen personeel: 21,6%



5. Gebruik van het aanbod van diensten m.b.t. overnames

75% van de bedrijven die een overname gerealiseerd hebben geven aan één of meerdere keren gebruik te hebben gemaakt van advies/consulting en 57,4% van begeleiding. Men heeft vooral advies gevraagd op juridisch, fiscaal en financieel vlak.

6. Knelpunten die ervaren worden bij overnames

De knelpunten waarmee 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, en 4) weerstand van het overgenomen personeel tijdens de implementatie van nieuwe ideeën en routines. Bijna een derde (31,4%) heeft helemaal geen obstakels ervaren.

7. Overname overwogen door bedrijven die geen overname gerealiseerd hebben

Van zij die geen overname realiseerden, heeft 45,2% wel een overname overwogen. De meerderheid (54,8%) heeft nooit een overname overwogen. 56,5% van de bedrijven die geen overname hebben overwogen geven aan dat dit een bewuste keuze is.

8. Financiering van overnames

Overnames worden vooral met traditionele financieringsvormen gefinancierd. 94,1% van de groeiers geeft aan gebruik gemaakt te hebben van eigen inbreng en 56,9% van bankkredieten. Bovendien geeft 47,8% van de groeiers aan dat zij geen financieringsproblemen ervaren hebben bij het bekomen van overnamefinanciering. Dit percentage is gedaald t.o.v. 2019, toen ging het om 63,3%.