

# Mkb-fusiemarkt blijft vooralsnog groeien

## Ook buiten het bancaire circuit is er nog geld genoeg voor kleinere fusies en overnames

Hans de Jongh  
Amsterdam

De markt voor fusies en overnames in het midden- en kleinbedrijf groeit volgens fusieadviseurs nog steeds, ondanks de voortslappende eurocrisis en een toegenomen vrees voor een nieuwe economische dip. Deze zelfde factoren zetten overigens wel een rem op grote deals. Dat komt volgens de experts omdat deze overnames, waarin het draait om miljarden euro's, gefinancierd moeten worden met geleend geld. Het aanbod hiervan stinkt omdat banken elkaar niet meer vertrouwen. Ze willen niet samenwerken om voldoende geld bij elkaar te krijgen.

Voor het midden- en kleinbedrijf speelt dit niet. Na een paar stille zomermaanden zit er weer een aantal deals in de pijplijn, zegt Peter den Hertog, verantwoordelijk voor de fusie- en overnamepraktijk van adviesbureau Grant Thornton. 'Het eerste halfjaar was uitstekend en toen het in juni stil-

*'Er is voldoende kapitaal bij mensen die risicodragend willen beleggen. Geld is het probleem niet'*

viel dacht ik: we zijn over het hoogtepunt heen. Maar in september en ook deze maand weer, zie ik toch een opleving.'

Evenmin zien begeleiders van fusies en overnames binnen het mkb-segment een grotere terughoudendheid van de banken. 'Ik herken die berichten niet dat banken de hand weer op de knip zouden houden. Als je een goede propositie hebt, kan heel veel', aldus Peter Paul Buysrogge (46) van Orange Bright Talanton. Dit corporate finance-adviesbureau uit Houten heeft onlangs een overname in de ICT-sector afgerond en is nu bezig met een soortgelijke deal in de installatiebranche. 'Ook in deze periode van macro-economische onzekerheid gebeurt nog veel.'

Andere adviseurs zien na de kalme vakantieperiode nog geen markante verbetering. Evenmin bespeuren zij echter een omslag de andere kant op. 'Ik zie geen trendbreuk', zegt Louis Witte van advieskantoor Maasdael uit Rotterdam. 'Maar ik denk wel dat de groei afvlakt. We zijn volgens mij nog niet uit de zomerstand.'

De opmerkingen van met name Den Hertog en Buysrogge staan in duidelijk contrast met een artikel vorige week op de website OverFusies.nl. Daarin wordt gesteld dat de fusie- en overnamemarkt geleidelijk weer in een dal zakt. Deze



Op het overnamepad: computerwinkel MyCom.

Foto: Peter Hilz

stelling wordt gebaseerd op cijfers uit de databank van de fusie-website. Over de eerste drie kwartalen van dit jaar zakte de waarde van het aantal gesloten deals naar € 32 mrd, tegen € 59 mrd in dezelfde periode van vorig jaar.

In het eerste halfjaar was het aantal meldingen van fusies en overnames bij de SER daarentegen nog met ruim 30% toegenomen. De afname over de eerste drie kwartalen heeft zich dus alleen in de periode van juli tot en met september voorgedaan.

Maar terwijl de financiering voor miljardenovernames lijkt op te drogen, is er — ook buiten het bancaire circuit — nog geld genoeg voor kleinere fusies en over-

names. In dat marktsegment werken relatief veel participatiemaatschappijen met goedgevulde overnamekassen. Zij hebben hun geld geparkeerd op bankrekeningen die slechts lage rentes bieden. Op zoek naar een beter rendement zijn de participatiemaatschappijen nu naarstig op zoek naar investeringsmogelijkheden.

'Toen ze het ophaalden was dat geld een lust, maar nu het op de bank staat wordt het bijna een last. Ze moeten toch geld met dat geld gaan verdienen', zegt Witte. Den Hertog is het met de Maasdael-oprichter eens dat de financieringsmogelijkheden allerminst een obstakel hoeven te zijn voor een overname. 'Er is voldoende kapi-

taal bij mensen die risicodragend willen beleggen. Geld is het probleem niet.'

Meer zorgen hebben de adviseurs over het aanbod van ondernemingen. Daar zit volgens hen nu het grootste knelpunt. Veel ondernemers hebben de afgelopen jaren moeten wennen aan de lagere prijsniveaus sinds de kredietcrisis in het najaar van 2008 uitbrak. Nu komt daar wellicht een 'double dip' achteraan. Directeur-grootaandeelhouders zullen hierdoor opnieuw kopschuw kunnen worden om hun bedrijf in de etalage te zetten.

'Ik heb mijn zorgen of de verkopers nog wel willen verkopen', zegt Den Hertog, die tevens voorzitter is van het Nederlands Instituut voor Register Valuators. 'De resultaten komen nu weer onder druk en dan kan zo'n ondernemer denken: ik breng eerst mijn bedrijf weer op orde en wacht intussen op een betere prijs.'

Witte stelt dat het beeld wat dit betreft nog erg per sector verschilt. Hoe groter de conjunctuurgevoeligheid van een bedrijf, des te groter de kans dat de desbetreffende directeur-eigenaar wacht met de verkoop van zijn onderneming. 'De kapitaalgoederensector ligt moeizaam', zegt Witte van Maasdael. 'Maar zit je bijvoorbeeld in de verpakkingindustrie, dan loopt alles nog wel door.'

