



JAN[®]
Fusies & Overnames

Sectorrapportage groothandel

augustus 2024

Samenvatting sectorrapportage groothandel

Beste lezer,

Bedankt voor je interesse in de sectorrapportage groothandel van JAN© Fusies & Overnames. In deze rapportage geven wij onze visie over de sector en een beeld van de M&A activiteit.

De groothandel sector

- De sector is belangrijk voor de Nederlandse economie.
- Databeheer, duurzaamheid, customer experience, Direct to Consumer en AI zijn belangrijke trends.
- Een inhaaleffect na COVID-19 was een belangrijke aanjager van omzetgroei.
- De krappe arbeidsmarkt en geopolitieke spanningen vormen belangrijke uitdagingen voor ondernemers in de groothandel.

M&A activiteit en de waardering van groothandelsbedrijven

- De M&A activiteit in de sector is na de recordjaren van COVID-19 sterk afgenomen.
- Vooral kleinere bedrijven worden minder overgenomen.
- De vermindering in het aantal overnames komt mede door de opgelopen rente.
- Groothandelsbedrijven worden al geruime tijd relatief hoog gewaardeerd.
- Schaalgrootte is een belangrijke drijfveer van overnames.

Over JAN© Fusies & Overnames

Wij helpen je graag verder in je ondernemersreis met de volgende onderwerpen:

- Aankoop.
- Verkoop.
- Waardering.
- Financiering.
- MBO/ MBI.
- Verkoopklaar.

Contact

Heb je vragen over deze onderwerpen of wil je vrijblijvend kennismaken? Neem gerust contact op met onze specialisten via onderstaande gegevens.



Koen van der Kroft MSc RV

06 – 28 69 00 72

KoenvanderKroft@jan.nl



Tjark van Heeswijk

06 – 24 45 39 05

TjarkvanHeeswijk@jan.nl

Inhoudsopgave

Inhoud

De groothandel sector 4

- De groothandel sector in beeld
- Relevante ontwikkelingen in de markt
- Financiële kerngetallen
- Groothandel in non-food
- Groothandel in industriemachines
- Arbeidsmarkt

M&A activiteit 12

- Transacties
- De waarde van groothandelsbedrijven
- Redenen voor overnames

Over JAN© Fusies & Overnames 19

- Introductie
- Onze diensten
- Contact
- Disclaimer

De groothandel sector



De groothandel is een belangrijke sector in de Nederlandse economie



Kerncijfers van de groothandel sector

- De groothandel draagt voor 15,9% bij aan de totale werkgelegenheid en 7,2% aan het nationale BBP.
- Sinds 2011 is het aantal bedrijven in de groothandel sector gegroeid met gemiddeld 0,5% per jaar.
- In Q1 2024 waren er circa 82.880 bedrijven actief in de groothandel sector, waarvan 51.750 bedrijven met één werkzaam persoon. Dat is 62,4% van alle ondernemingen actief in de sector.

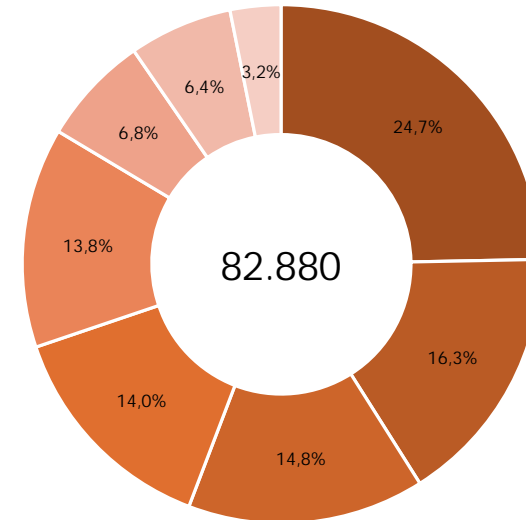


Milieueisen

- Sinds 1 januari 2024 geldt er onder andere voor groothandelsbedrijven een nieuwe Europese richtlijn: de Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD).
- Volgens deze richtlijn zijn beursgenoteerde bedrijven vanaf boekjaar 2024 verplicht te rapporteren over de impact van de bedrijfsactiviteiten op mens en klimaat. Vanaf boekjaar 2025 geldt deze richtlijn ook voor grotere niet-beursgenoteerde ondernemingen.
- Echter zullen zelfs bedrijven die niet groot genoeg zijn om aan de CSRD-richtlijn te voldoen hier toch rekening mee moeten houden, aangezien er vanuit de keten gevraagd zal worden om informatie verschaffen aan leveranciers en afnemers, die zelf wel verplicht zijn om de CSRD-richtlijn te volgen.

Bron: CBS, ING

De verdeling van groothandelsbedrijven in Nederland (2024-Q1)



- Groothandel in non-food
- Handelsbemiddeling
- Groothandel in industriemachines
- Overige gespecialiseerde groothandel
- Groothandel in voedingsmiddelen
- Groothandel in landbouwproducten
- Groothandel in ICT-apparatuur
- Niet-gespecialiseerde groothandel

Groothandels moeten innoveren om veeleisende klanten te bedienen



Actueel

- De crisissituatie rond de Rode Zee zorgt voor toeleveringsverstoringen en hogere containerprijzen. Verschepingen vanuit Azië kennen langere levertijden omdat schepen om Afrika heen moeten varen om Europese havens te bereiken. Dit heeft op haar beurt een negatieve impact op de containerprijzen.
- De rente is in 2024 gestabiliseerd en in juni marginaal gedaald. Dit maakt het voor groothandelaren aantrekkelijker om te investeren in nieuwe technologie en infrastructuur. Daarnaast biedt de iets lagere rente de mogelijkheid om goedkoper voorraadfinanciering te verkrijgen.
- De verwachte verdere daling van de rente in 2024 biedt mogelijk meer ruimte in de portemonnee van de eindconsument. Dit biedt mogelijkheid voor groei in de afzetvolumes aan retailondernemingen.



Belangrijkste trends

- Rol van AI op het gebied van voorraadbeheer, logistiek en klantenservice.
- Customer experience.
- Duurzaamheid in de keten.
- Direct to Consumer (D2C).
- Databeheer.

Bron: Financial Times, Morningstar



Artificiële intelligentie

- Kunstmatige intelligentie kan middels geavanceerde algoritmen de vraag voorspellen op basis van historische verkoopgegevens, seizoenspatronen en markttrends. Data-analyse ligt hieraan ten grondslag.
- Logistiek is een kernactiviteit van de groothandel sector. AI-gedreven oplossingen kunnen bijdragen aan de optimalisatie van bezorgroutes, het verscherpen van leveringstijdschema's en het substantieel reduceren van het brandstofverbruik. Verder kunnen door AI ondersteunde geautomatiseerde opslagsystemen en robotica de snelheid van orderverwerking aanzienlijk verhogen, terwijl ze tegelijkertijd de kans op fouten minimaliseren.
- De inzet van kunstmatige intelligentie kan van grote toegevoegde waarde zijn op het gebied van klantenservice binnen de groothandel sector. Door middel van AI-gestuurde chatbots en intelligente virtuele assistenten kunnen klantenvragen met hoge snelheid en efficiëntie worden verwerkt. Hiermee kunnen in potentie wachttijden worden beperkt en de service verbeterd. Tevens biedt kunstmatige intelligentie de mogelijkheid het klantgedrag te analyseren en daarmee inzicht te bieden in het identificeren van trends en voorkeuren.

Groothandels moeten innoveren om veeleisende klanten te bedienen



Customer experience

- De retail slaagt er steeds beter in om haar klanten een gepersonaliseerde customer experience te geven via verschillende platformen. Klanten van groothandels zien dit ook en eisen dit ook steeds meer van groothandels.
- Dit dwingt groothandels om actief te investeren in de digitale transformatie.
- Groothandelsplatforms worden dus ook steeds intelligenter en veelzijdiger. Hierbij gaat er veel aandacht uit naar de kwaliteit van productdata, de service en het delen van kennis over producten.



Duurzaamheid in de keten

- Een groothandel fabriceert zelf geen producten. Daardoor is het energieverbruik van de sector relatief laag.
- Verduurzaming en het beperken van de milieubelasting richt zich vooral op het gebruik van duurzame recyclebare verpakkingen (karton of papier in plaats van plastic).
- Naast duurzame verpakkingen is het optimaliseren van het transport, dat vooral over de weg plaatsvindt, van belang voor het minimaliseren van de milieubelasting.



Verschuiving naar Direct to Consumer (D2C)

- Waar vroeger de fabrieken produceerden voor de groothandels, de groothandels distribueerden naar de retailers en de retailers verkochten aan de consument, zijn de traditionele grenzen van deze structuur aan het vervagen.
- Dit komt onder andere omdat traditionele Chinese fabrikanten vroeger vrijwel alleen via de traditionele toeleveringsketen konden verkopen. Dit is echter veranderd met de opkomst van platforms zoals Aliexpress, die fabrieken in staat stelt om hun producten direct aan de consument te verkopen. Via deze weg kunnen de fabrieken hogere marges realiseren of de producten tegen veel lagere prijzen aanbieden dan de Nederlandse groothandels.



Databeheer

- Het goed functioneren van een groothandel wordt in toenemende mate bepaald door een goed functionerende database.
- Databases sturen bijvoorbeeld processen aan die cruciaal zijn voor dynamisch prijsbeleid, efficiënt voorraadbeheer en klantretentie.
- Een database die automatisch prijzen aanpast, de voorraad aanvult en after-sales activiteiten in gang zet is cruciaal.

De omzetgroei is na COVID-19 sterk afgenomen

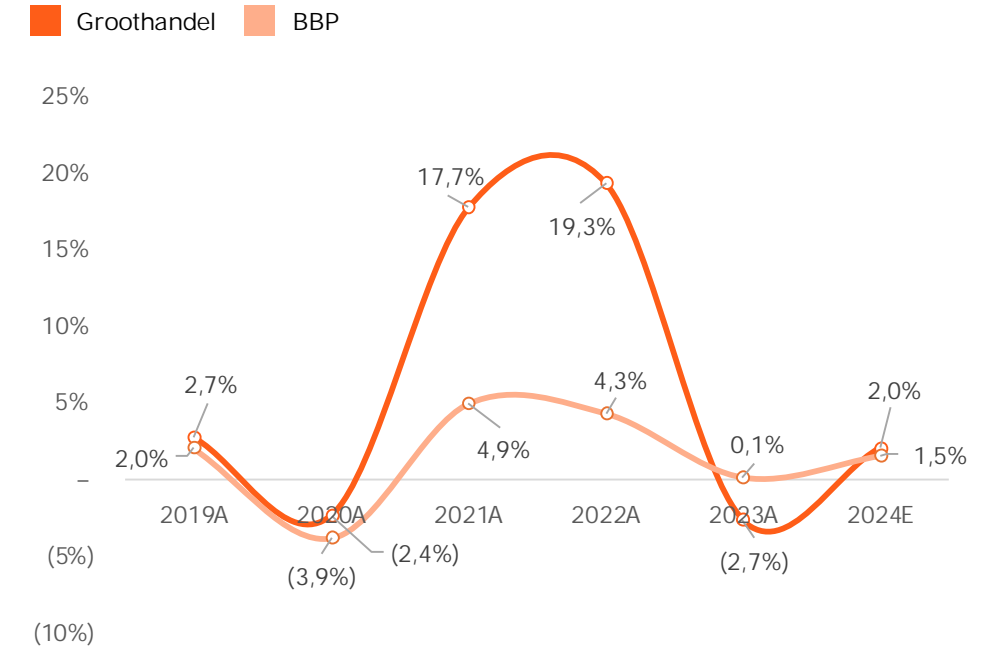
Omzetgroei

- De gemiddelde omzet van groothandelsbedrijven vertoonde een sterke piek in 2021 en 2022. Dit komt onder andere door een inhaaleffect na COVID-19.
- Voor 2024 wordt een omzetgroei van 2,0% verwacht op basis van volumegroei en prijsstijgingen.
- Diverse geopolitieke spanningen en internationaal protectionisme staan hogere groei in de weg.
- De omzetgroei is sterk afhankelijk van de specifieke branche waarin de groothandel opereert. In de volgende slides zal de verwachte omzetgroei van zowel de groothandels in non-food als de groothandels in industriemachines worden uitgelicht.

Volumeontwikkeling

- De volumegroei van groothandelsbedrijven was in 2021, 2022 en 2023 resp. 8,9%, 2,6% en -1,0%. In 2024 wordt verwacht dat de volumegroei 0,5% zal zijn.
- Het is te verwachten dat de groei in 2024 zeer bescheiden blijft door de geringe economische groei in Europa.

De omzetgroei voor groothandel en de groei van het BBP



De non-food groothandel is sterk afhankelijk van particuliere consumptie



Actueel / de sector in beeld

- De groothandel in non-food bestaat uit verschillende branches, hieronder worden de branches en de verdeling van het aantal bedrijven in de specifieke branche per Q1-2024 aangegeven:
 - Groothandel in kledingstoffen, fournituren en huishoudtextiel (5,5%).
 - Groothandel in kleding, schoenen en modeartikelen (42,2%).
 - Groothandel in elektrische huishoudelijke apparatuur, audio- en videoapparatuur en fotografische en optische artikelen (20,8%).
 - Groothandel in glas, porselein en aardewerk en in reinigingsmiddelen (11,0%).
 - Groothandel in parfums en cosmetica (14,2%).
 - Groothandel in juweliersartikelen en uurwerken (6,3%).



Omzetontwikkeling

- De omzetontwikkeling van groothandel in non-food is sterk beïnvloed door COVID-19. In 2020 is de omzetgroei ten opzichte van 2019 slechts 0,3% terwijl dit in 2021 en 2022 respectievelijk 17,0% en 8,7% bedroeg. De voorlopig geschatte omzetgroei voor 2023 is 2,5%.
- De verwachte omzetgroei voor de groothandel in non-food is 2,7% en 3,9% voor 2024 en 2025.

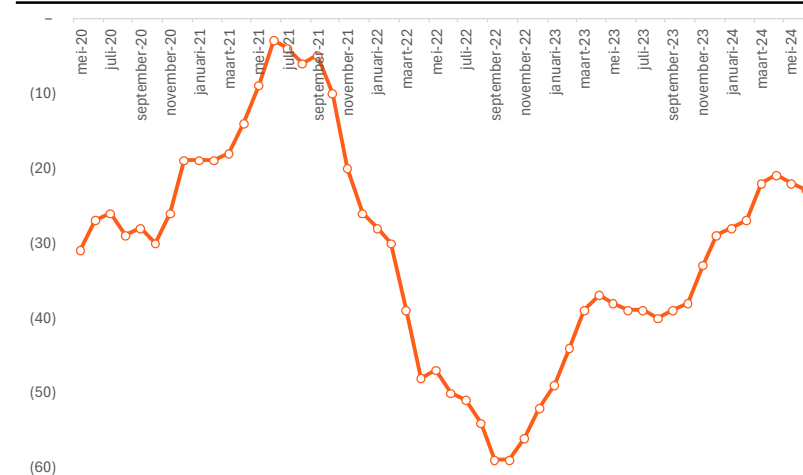
Bron: CBS, Rabobank



Consumentenvertrouwen

- Het consumentenvertrouwen is tot april 2024 acht maanden op rij verbeterd. Sinds april 2024 is het consumentenvertrouwen licht gedaald naar -23. De koopbereidheid is een fractie negatiever terwijl de financiële verwachting voor de komende twaalf maanden een fractie positiever is.
- Het consumentenvertrouwen was voor het laatst positief in juli 2019. De sterke daling in de grafiek hieronder wordt mede veroorzaakt door COVID-19, de inval van Rusland in Oekraïne, de energiecrisis en de sterk opgelopen inflatie.
- Met name voor non-food groothandels is dit van groot belang aangezien veel van hun producten niet “need to have” maar “nice to have” zijn.

Het consumentenvertrouwen in Nederland (mei 2020 - juni 2024)



Toegevoegde waarde leveren is cruciaal voor groothandels in industriemachines



Actueel / de sector in beeld

- Groothandel in industriemachines is onder te verdelen in verschillende branches zoals de groothandel in landbouwmachines, gereedschapswerktuigen, machines voor de bouw, textielindustriemachines en kantoormachines (geen computers).
- Technische groothandels krijgen een steeds sterkere invloed op de Nederlandse economie.
- Vanwege de faciliterende rol van de technische groothandel is zij sterk conjunctuurgevoelig.
- Groothandels in industriemachines hebben gedurende COVID-19 een grote voorraad opgebouwd om hun klanten te kunnen blijven voorzien van hun producten.
- Nu de leveringszekerheid weer is toegenomen bestellen bedrijven minder ver vooruit bij groothandels, aangezien zij zelf ook hun voorraad aan het afbouwen zijn.



Omzetontwikkeling

- De omzetontwikkeling van groothandel in industriemachines is sterk beïnvloed door COVID-19. In 2020 was de omzetgroei ten opzichte van 2019 -2,6% terwijl dit in 2021 en 2022 respectievelijk 11,7% en 13,9% bedroeg. De voorlopig geschatte omzetgroei voor 2023 is 4,5%.
- De door Rabobank verwachte omzetgroei voor de groothandel in industriemachines is 2,4% en 3,4% voor 2024 en 2025. JAN© schat op basis van eigen marktonderzoek dat de omzet afneemt in 2024.



Trends

- Technische groothandels zullen moeten inspelen op trends om te overleven in een steeds concurrerendere markt.
- Vanwege de sterke concurrentie zijn de marges vaak klein.
- Om onderscheidend te blijven zullen technische groothandels zich meer moeten richten op het bieden van toegevoegde waarde. Denk hierbij aan technologische innovaties, ketenintegratie, schaalvergroting en assortimentsverbreding.
- Groothandels kunnen ook meer toegevoegde waarde leveren aan hun klanten door hen maatwerk machines aan te bieden die specifiek voor de klant ontworpen zijn.
- ESG: grote afnemers verwachten in toenemende mate van groothandels dat ze hun toeleverketens in kaart brengen om onder andere over duurzaamheidsaspecten zoals CO₂ uitstoot en werkomstandigheden te rapporteren en met hen delen.



Risico's voor de groothandel in industriemachines

- Vanwege de toenemende technische expertise die vereist is voor het juist adviseren van klanten over de af te nemen producten / systemen is het voor groothandels in industriemachines lastig om gekwalificeerd personeel aan te trekken.
- Vanwege onder andere de onzekerheid over het renteklimaat en de inflatie kunnen bedrijven investeringen in machines uitstellen.

Krapte op arbeidsmarkt vormt een belangrijke uitdaging voor de groothandel



Arbeidsmarkt algemeen

- Eind 2023 waren er 416.000 vacatures; +130% meer dan gemiddeld (sinds 1997).
- Sterk gestegen lonen als gevolg van inflatie.
- 75% van alle Nederlanders is aan het werk of op zoek naar werk = recordhoogte.
- Onvoldoende arbeidskrachten beschikbaar als gevolg van ongekende hoge vraag naar goederen en diensten en achterblijvende productie.
- Vergrijzing draagt bij aan verdere verkrapping.



Hoe belangrijke werknemers te binden?

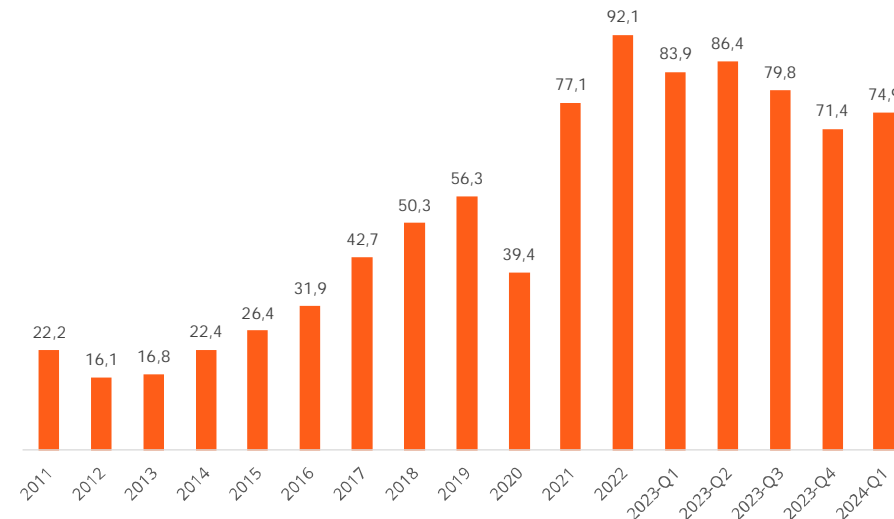
- Salaris, flexibiliteit en een gezonde werk- en privébalans zijn basisvoorwaarden.
- Scholing van werknemers en zij-instromers biedt kansen.
- Werknemersparticipatie is een bewezen middel dat verloop en verzuim reduceert, loyaliteit en productie verhoogt.
 - ✓ Werknemers profiteren mee van de waardeontwikkeling van de onderneming.
 - ✓ De belangen van werknemers liggen meer op één lijn.
 - ✓ Behoud van belangrijke werknemers waarborgt continuïteit.



Arbeidsmarkt groothandel

- De groothandel is voor een groot gedeelte afhankelijk van flexibele arbeidskrachten, zij zijn bij het verlies van hun baan in de groothandel ergens anders gaan werken.
- Groothandels zullen op de lange termijn moeten investeren in het aanbieden van eigen opleidingen zodat zij zelf haar personeel kan opleiden.
- Een gemiddeld salaris voor een logistiek medewerker is in 2024 gelijk aan circa €2.450,- bruto per maand.
- Het aantal vacatures in de handelssector blijft hoog.

Het aantal openstaande vacatures in de handelssector neemt af maar blijft hoog (x 1.000)

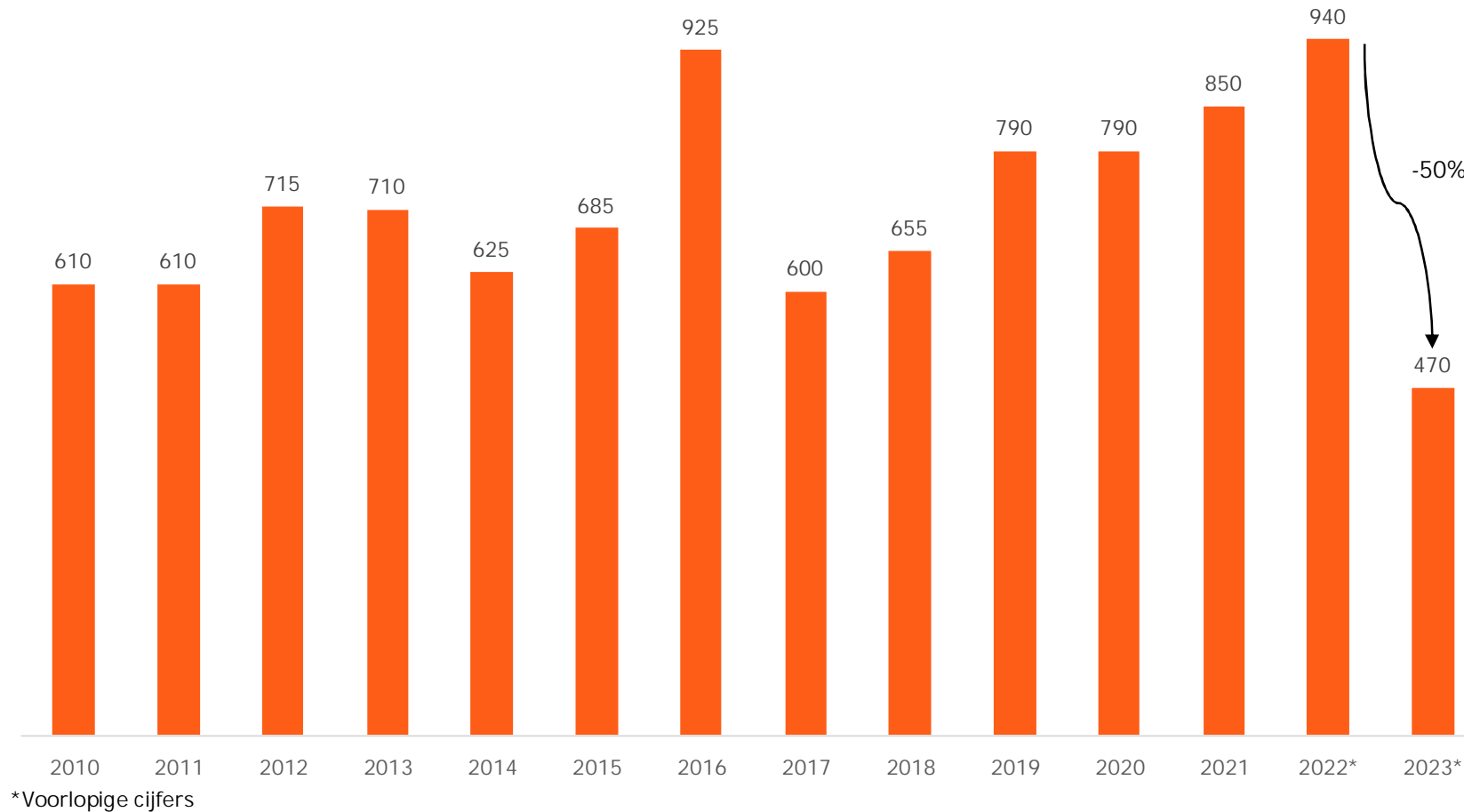


A close-up photograph of two business professionals shaking hands. The person on the left is wearing a dark suit jacket and a white shirt. The person on the right is wearing a dark blue suit jacket. The background is blurred, showing other people in a professional setting. The text 'M&A activiteit' is overlaid on the left side of the image in a bold, orange font.

M&A activiteit

Er is een stevige afname in het aantal overnames in 2023 ten opzichte van 2022

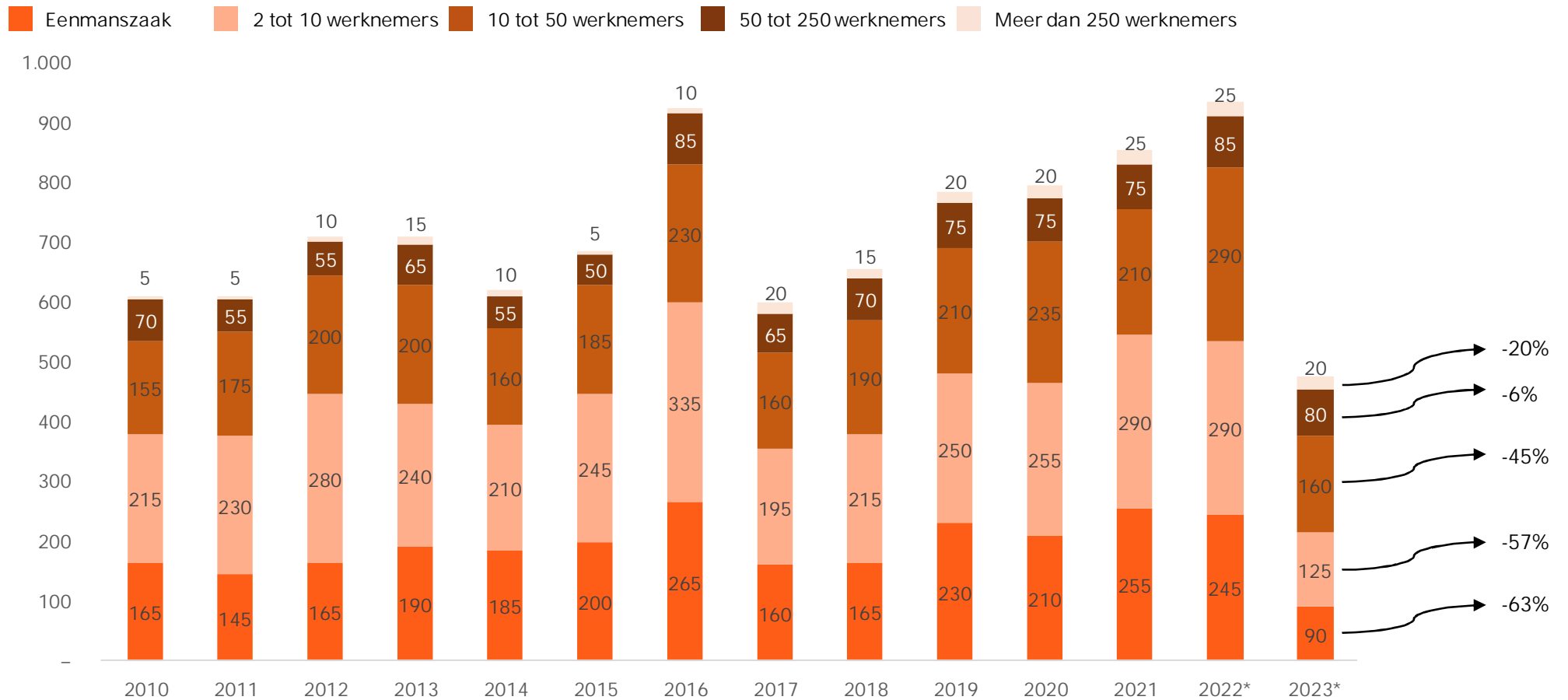
Totaal aantal fusies en overnames in de Nederlandse groothandel (2010 - 2023)



Bron: CBS

De grootste daling van het aantal overnames zit bij kleinere bedrijven

Totaal aantal fusies en overnames in de Nederlandse groothandel per bedrijfsgrootte (2010 - 2023)



*Voorlopige cijfers

Voor bedrijven met 10 of meer werknemers is de gemiddelde afname 35%

Financieringskosten dragen bij aan afname dealactiviteit

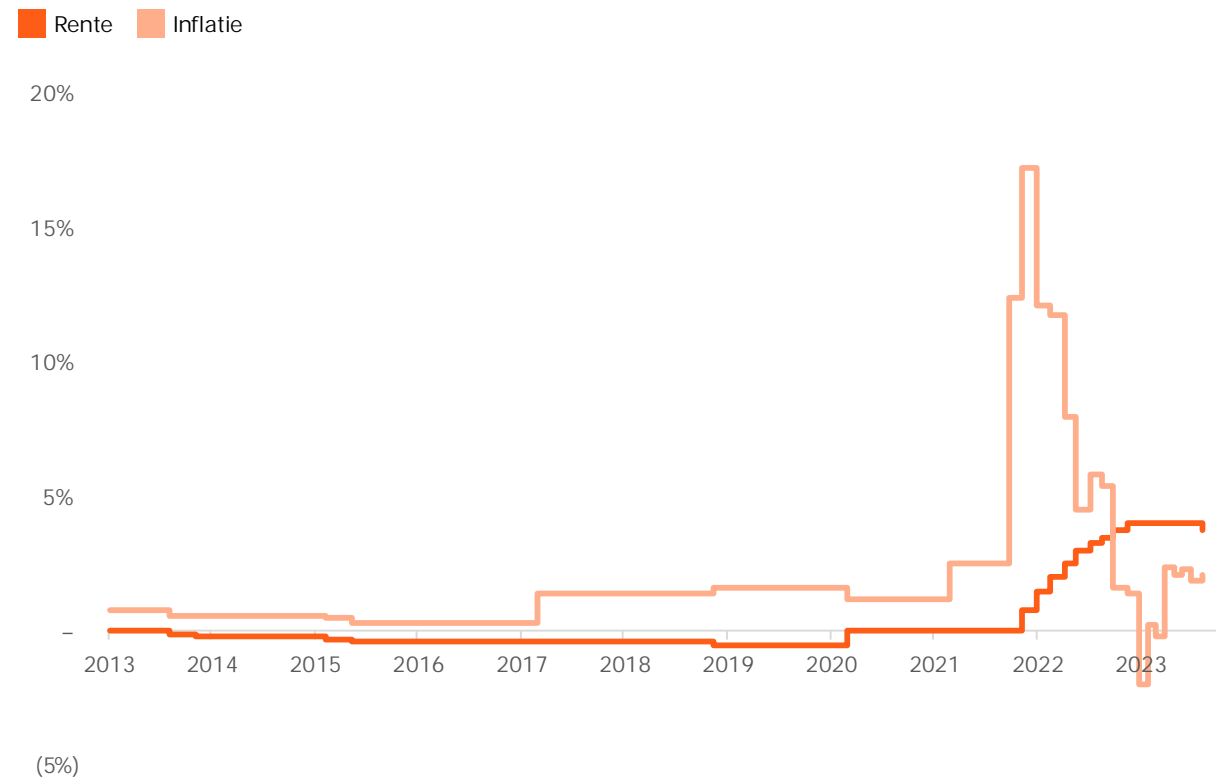


Rente

- Na de krediet- en eurocrises in de jaren 2008 – 2014 en in tijden van lage inflatie heeft de ECB de rente verder verlaagd om de vraag te stimuleren en inflatie richting de 2% te brengen.
- Vanaf 2021 is sprake van forse inflatiestijgingen als gevolg van:
 - Wereldwijde groei van de vraag na de COVID-19 pandemie.
 - Achterblijvend aanbod door leveringsproblemen.
 - Geopolitieke spanningen in Oost-Europa en het Midden-Oosten.
- De ECB heeft vanaf eind 2021 de rente fors verhoogd waarmee de vraag wordt geremd. Het doel van ECB is om hiermee de inflatie terug te brengen naar een gewenst niveau van circa 2%.
- Door renteverhogingen is het duurder geworden om investeringen te financieren met schuld, aangezien de rentelasten op deze schuld nu aanzienlijk hoger liggen.
- Dit treft met name private equity, die hun overnames met een mix van schuld en cash financieren.
- Het oplopen van de rente is dan ook een van de voornaamste redenen waardoor het aantal overnames en het dealvolume in 2023 veel lager lag dan in 2022.
- Door de verwachte verdere afname van de rente in 2024 ligt het in de lijn der verwachting dat het aantal overnames weer zal toenemen.

Bron: CBS, ECB, ING

De depositorente van de ECB en de inflatie in de periode 2013 - juni 2024

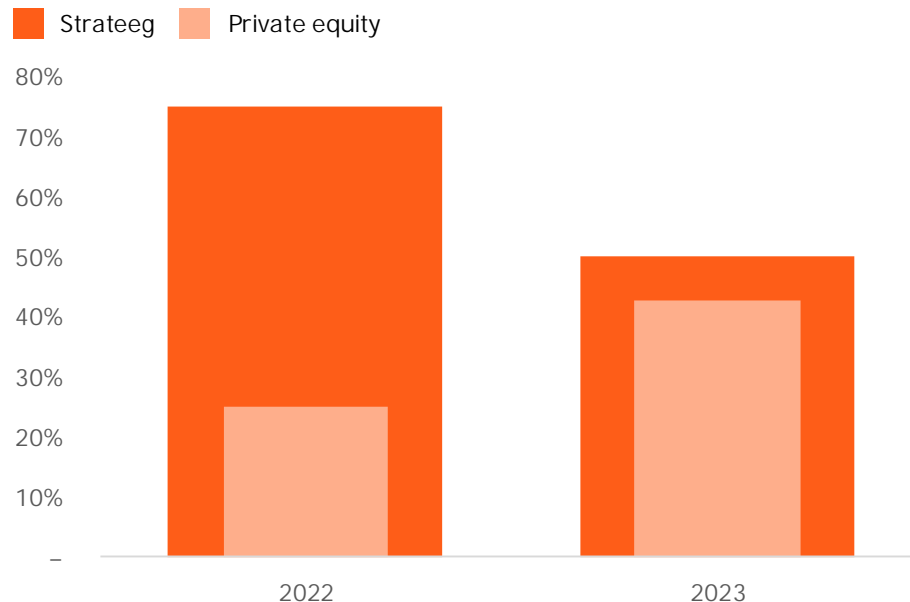


Private equity partijen zijn onder andere actiever vanwege de enorme hoeveelheid "dry powder"

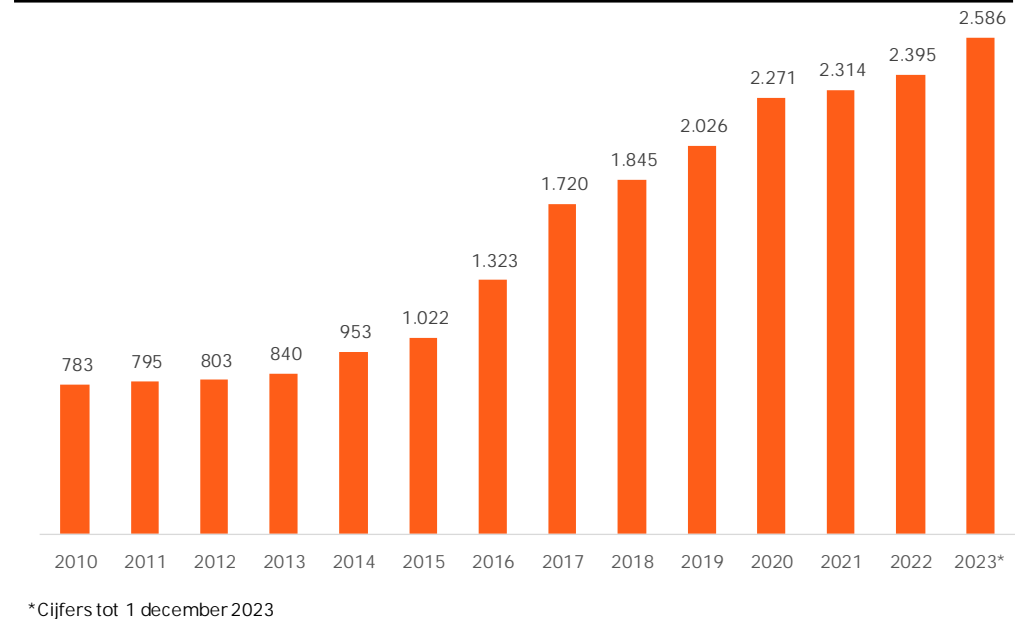
"Dry powder" is kapitaal dat bij private equity partijen beschikbaar is voor overnames.

De verwachting is dat de private equity markt groeit met gemiddeld 9,7% per jaar tussen 2023 en 2032, ook dit zal het aantal overnames verder aanjagen.

Het percentage overnames in de Europese groothandel sector door strategische kopers (concurrenten) en private equity partijen



De wereldwijde hoeveelheid dry powder bij private equity partijen (bedragen x \$ 1.000.000.000)



Bron: Gain.pro deal database, S&P Global Market Intelligence, Precedence Research

Nederlandse groothandelsbedrijven worden hoger gewaardeerd dan gemiddeld



Algemeen

- Groothandelsbedrijven worden gemiddeld voor een hogere EBITDA-multiple verkocht dan het gemiddelde van alle MKB-bedrijven (gemiddeld 0,68x hoger).
- Sinds 2019 is de gemiddelde EBITDA-multiple voor alle MKB-bedrijven in Nederland afgenomen van 4,95x naar 4,75x, terwijl de EBITDA-multiple voor bedrijven actief in de groothandel sector in dezelfde periode met 0,35x afnam.
- De sector vertegenwoordigde in 2023 7% van alle transacties die in het MKB in Nederland plaatsvonden.

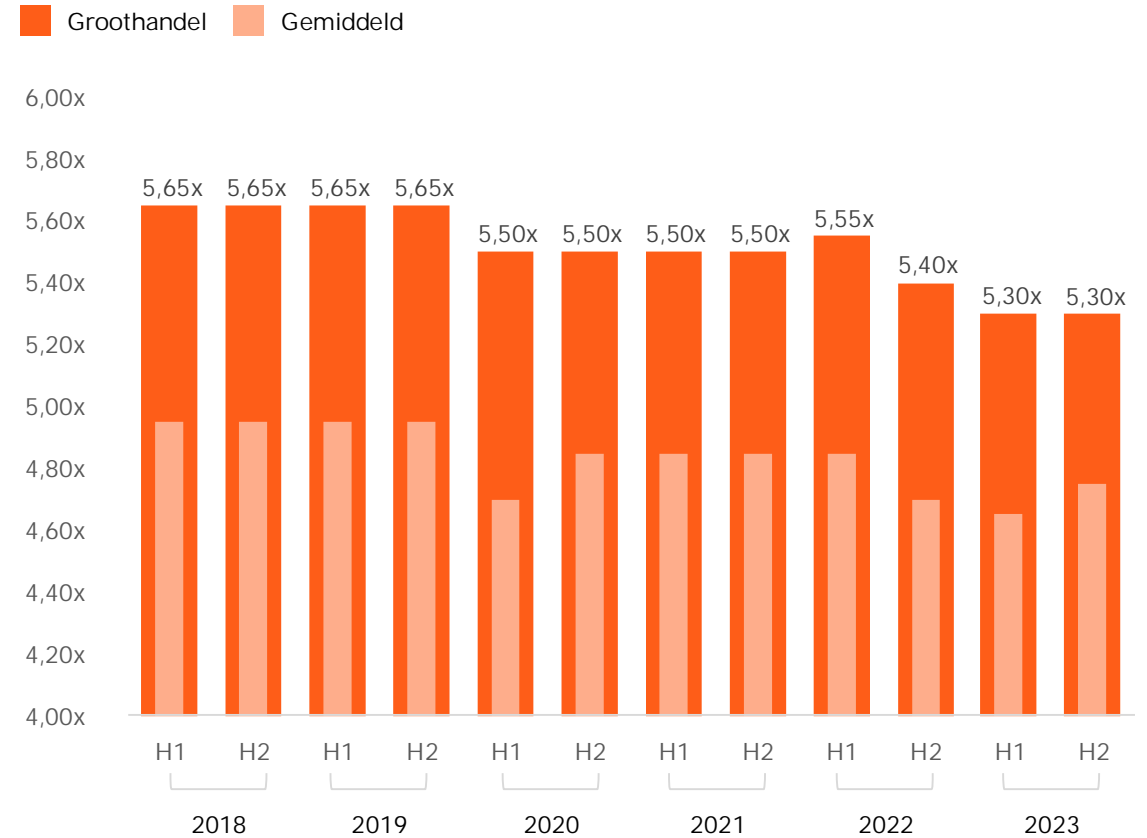


Redenen hogere waardering

- Schaalbaarheid: door de omzet te verhogen, waarbij de vaste kosten vrijwel gelijk blijven, kunnen marges worden geoptimaliseerd. Deze potentie zorgt voor een hogere multiple.
- Infrastructuur: Nederland beschikt over grote havens en een goed wegennet waardoor producten relatief gemakkelijk geïmporteerd en geëxporteerd kunnen worden.
- Geografische ligging: Nederland ligt op een plek is van waaruit goederen gemakkelijk gedistribueerd kunnen worden naar andere landen.

Bron: Brookz overnamebarometer 2018 - 2023

Gemiddelde EBITDA-multiples van de groothandel en het MKB in Nederland



Schaalgrootte is een aanjager voor overnames in de sector



Algemeen

- De algehele overnamemarkt is sinds eind 2022 afgekoeld door de toenemende onzekerheid in de wereld. Dit komt onder andere door geopolitieke onzekerheden en de gestegen rente.
- De hogere rente zorgt voor toegenomen financieringskosten bij overnames. Echter is de rente in historisch perspectief nog steeds vrij laag en hebben vooral private equity partijen nog veel “dry powder” om weer op overnamepad te gaan. Daarnaast is de rente in juni 2024 weer marginaal verlaagd en ligt het in de lijn der verwachting dat de ECB de rente in 2024 verder zal verlagen.
- Ook zal door de dalende rente het aantal overnames hoogstwaarschijnlijk weer stijgen.
- Vergrijzing bij DGA's zal tot meer overnames leiden.



Schaalgrootte

- **Klanten** zijn steeds veeleisender; groothandels moeten daarom via een omnichannel strategie een compleet pakket aan diensten kunnen aanbieden.
- **Investerings** zijn nodig om een omnichannel strategie te realiseren, te kunnen concurreren op prijs en ook om de beste logistieke oplossingen voor de klant te realiseren. Daarnaast zijn deze ook nodig om aan de toenemende regeldruk te voldoen betreffende de CSRD-richtlijn.



Arbeidsmarktkrapte

- Bedrijven hebben moeite om vacatures te vullen en kiezen er voor om op overnamepad te gaan.
- Twee vliegen in één klap: schaalvergroting én uitbouw van het werknemersbestand.

Over JAN© Fusies & Overnames



JAN© Fusies & Overnames is onderdeel van JAN© Accountants en Adviseurs



JAN© Fusies & Overnames is onderdeel van JAN© Accountants en Adviseurs



Ontstaan eind 2009



Team van 6 adviseurs + zo nodig andere specialisten JAN©



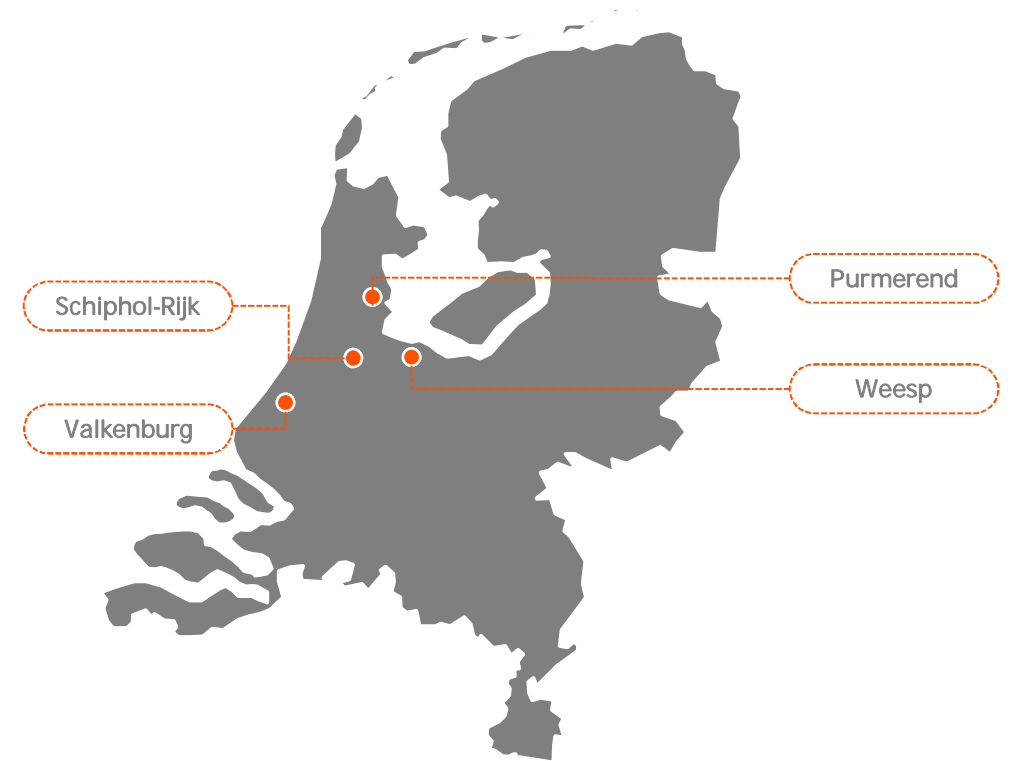
Accountants, belastingadviseurs, bedrijfsjuristen, pensioenadviseurs, etc.



Actief voor zowel JAN© klanten als daarbuiten



Vertegenwoordiger van **euroMerger** in Nederland



Regionale speler in een internationaal netwerk



JAN© heeft een internationaal netwerk bij zowel strategische partijen als investeringsmaatschappijen binnen- en buiten Europa. Hierdoor kunnen we jou een springplank naar het buitenland bieden.



Het euroMerger netwerk is verspreid over verschillende Europese landen. De aangesloten M&A kantoren zorgen ervoor dat wij de mogelijkheid hebben om jou warm te introduceren bij mogelijke buitenlandse kopers.



euroMerger is een toonaangevend netwerk waar meer dan 100 professionals werkzaam zijn met uitgebreide achtergronden. Daarnaast zijn de valuators van euroMerger ingeschreven bij het NIRV.



Bij euroMerger zijn we door de internationale dekking ook regionaal aanwezig. We werken met korte lijnen en een helder stappenplan.



Binnen euroMerger hebben we rijke ervaring. De aangesloten kantoren hebben honderden bedrijfsovernames begeleid in binnen- en buitenland. Daarnaast is er deskundigheid op alle vlakken van corporate finance.

euroMerger



Compleet pakket corporate finance diensten



Verkoop

De verkoop van een onderneming wordt een stuk zekerder met de ondersteuning van JAN©. Wij begeleiden het proces en bieden duidelijkheid in elke stap van het traject.



Aankoop

Bij groei van jouw onderneming is het kopen van een bedrijf een serieuze optie. Het zoeken van passende bedrijven, het realiseren van een één-op-één deal, het uitvoeren van een due diligence onderzoek en nog veel meer is waar wij bij kunnen helpen.



Bedrijfswaardering

We bieden je een transparante kijk op de waarde van je bedrijf. Onze experts in bedrijfswaardering zijn verbonden aan het Nederlands Instituut voor Register Valuators (NiRV).



Financiering

Wij nemen de tijd om samen met jou alle financieringsmogelijkheden te evalueren en begeleiden je bij het indienen van aanvragen. Bovendien ondersteunen wij je bij het rondkrijgen van de financiering onder de beste voorwaarden.



MBO / MBI

Wil je huidig(e) aandeelhouders/management uitkopen of je bij een bedrijf inkopen en jouw invloed in het bedrijf vergroten? Wij helpen je gedurende dit proces met onderhandeling, advies en financiering.



Verkoopklaar

Denk je na over een toekomstige verkoop van jouw bedrijf? Bij JAN© staan we klaar om je te helpen jouw bedrijf verkoopklaar te maken, zodat je een betere verkoop kunt realiseren. Samen zorgen we ervoor dat je alles perfect op orde hebt.

Disclaimer

Deze sectorrapportage is samengesteld door JAN© Fusies & Overnames B.V. (hierna "JAN©") op basis van de kennis en ervaring van onze specialisten en informatie ontleend aan betrouwbaar geachte bronnen en publiekelijk bekende informatie. Op de gebruikte informatie is door JAN© geen accountantscontrole noch aanvullend onderzoek verricht in de vorm van een due diligence. Deze informatie is door JAN© bewerkt. Vanwege de mogelijkheid op interpretatie- en analysefouten geeft de verstrekte analyse geen garantie op juistheid en volledigheid. JAN© aanvaardt geen enkele aansprakelijkheid die het gevolg is van gebruik van dit rapport of van de onjuistheden en/of onvolledigheid van de in dit rapport verstrekte informatie.

Dit onderzoek is een initiatief van JAN©. Alle rechten voorbehouden. Deze informatie mag worden bekeken op een scherm, gedownload worden op een harddisk of geprint worden, mits dit geschiedt voor persoonlijk, informatief en niet-commercieel gebruik, mits de informatie niet gewijzigd wordt, mits de volgende copy-right-tekst in elke copy aanwezig is: '© Copyright JAN© Fusies & Overnames', mits copyright, handelsmerk en andere van toepassing zijnde teksten niet worden verwijderd, mits de informatie niet wordt gebruikt in een ander werk of publicatie in welk medium dan ook.

Deze rapportage dient als doel om ons beeld van de sector in beeld te brengen. JAN© wordt hierbij te allen tijde tegen alle vorderingen van derden, die voortvloeien uit of samenhangen met de door JAN© verrichte werkzaamheden, behoudens indien en voor zover er sprake is van opzet of daarmee gelijk te stellen grove nalatigheid van de zijde van JAN©, gevrijwaard. Verder stellen wij vast dat de in deze rapportage opgenomen informatie tijdsgebonden is. Nieuwe feiten en veranderende omstandigheden zullen van invloed zijn op het toekomstperspectief van de sector. Aan de in deze Rapportage opgenomen stukken kunnen geen rechten worden ontleend.



JAN[©]
Fusies & Overnames