



Persmededeling

Matching platforms voor de bedrijfsoverdracht voorkomen sluiting honderden bedrijven en duizenden banen per dag

Dit is de prijs die de economie in de EU moet betalen omdat ondernemingen hun activiteiten gewoon stopzetten zonder een koper te vinden.

- Volgens statistieken van de EU Commissie verliest Europa ongeveer 150.000 bedrijven – samen goed voor om en bij 600.000 jobs – per jaar en dit louter te wijten aan ondoeltreffende overdrachten van ondernemingen.
- Het aantal overdrachten naar derden neemt toe. Het wordt dan ook steeds belangrijker om de matching van potentiële kopers en verkopers van ondernemingen te vergemakkelijken en zo bij te dragen aan de succesvolle overdracht van ondernemingen in Europa.
- Dankzij het EU4BT-project hebben 35 online platformen voor overdracht van ondernemingen uit 12 landen zich geëngageerd tot de naleving van kwaliteitsnormen voor meer overdrachten van mkb bedrijven in goede omstandigheden in Europa.
- Op 24 mei ondertekenden 19 matching platformen uit 9 landen in Keulen een ‘Gedragscode’ en engageerden ze zich tot het naleven van minimale kwaliteitsnormen.

Brussel, 15 juni 2016 – Volgens statistieken van de EU Commissie verliest Europa ongeveer 150.000 bedrijven – samen goed voor om en bij 600.000 banen – per jaar en dit louter te wijten aan ondoeltreffende overdrachten van ondernemingen. De Europese Commissie schatte ook dat elk jaar ongeveer 450.000 mkb bedrijven te maken krijgen met een ondernemingsoverdracht en dat dit een weerslag heeft op 2 miljoen jobs.

Elke dag willen of moeten ondernemers hun onderneming aan een nieuwe eigenaar overdragen. Wanneer ze dit niet in optimale omstandigheden kunnen doen (bijvoorbeeld dankzij goede informatie en advies, maar ook door een efficiënt platform dat hen helpt om de meest geschikte kopers voor hun bedrijf te vinden), zal dit leiden tot kapitaalvernietiging, banen en sociale drama's voor de ondernemer.

“Onze kerntaak is om de economische groei in de EU veilig te stellen. We doen dit onder andere door ondernemingsgezind denken te stimuleren en de economie te versterken die hoofdzakelijk uit mkb bedrijven bestaat.”, zegt **Jean-Pierre Di Bartolomeo**, Voorzitter van Transeo. *“Het is dan ook essentieel om hen toegang te verlenen tot aangepaste oplossingen die hen helpen hun onderneming in de juiste omstandigheden over te dragen aan een nieuwe eigenaar”*.



EU4BT, de Matching Platformen voor de overdracht van ondernemingen verbeteren

Het EU4BT-project “Engaging Users for Business Transfer” voerde de eerste Europese studie uit om de minimale kwaliteitsnormen vast te leggen voor alle matching platformen actief in Europa. Om dit te kunnen bewerkstelligen, werkten 35 platformen uit 12 landen mee, zowel uit de publieke als private sector. Deze platformen werden doorgelicht, ondervraagd en uitgenodigd om de bevindingen tijdens verschillende vergaderingen van deskundigengroepen te bespreken. Zo was het voor het eerst mogelijk om **minimale kwaliteitsnormen vast te leggen voor een optimale en duurzame werking van matching platformen voor de overdracht van mkb bedrijven in Europa** (voor de volledige studie [hier klikken](#)).

Engagement tot kwaliteitsnormen

Om betere diensten te kunnen leveren en vertrouwen onder hun gebruikers (verkopers/kopers van mkb bedrijven) te creëren, lijkt het cruciaal te zijn voor matching platformen dat ze zich **engageren tot minimale kwaliteitsnormen**. Tijdens het EU4BT-project kwamen normen aan het licht door een academische studie, de resultaten van een enquête en vergaderingen met eigenaars/managers van platformen.

- **Actuele & gecontroleerde profielen**
- **Transparante diensten** (voorwaarden, gebruikte matching methodes, efficiënte zoekmotoren, klantenwaarderingen, ...)
- **Vertrouwelijkheid** van verkopers en kopers, regelmatige **veiligheidscontroles**, duidelijk beleid inzake privacy & cookies, ...
- Engagement om **toegang te geven tot bijkomende ondersteuningsdiensten**
- **Zelfregulering**: matching platformen weten dat ze hun dienstverlening kunnen verbeteren en willen dit ook doen via een overeenkomst met gedeelde waarden in een vastgelegde Gedragscode.

*“De besluiten van het EU4BT-project zijn veelbelovend, met dit duidelijke teken van matching platforms om de kwaliteit te willen verhogen en zo in de behoeften van gebruikers te voorzien. Voor de Europese economie is dit cruciaal, want zij zijn de eigenaren van het midden- en kleinbedrijf van nu en van de toekomst. Matching platforms dragen, méér dan verwacht, bij aan de zichtbaarheid van het mkb in grensoverschrijdende handel. Daarom is het van belang dat kopers en verkopers toegang hebben tot kwalitatief hoogwaardige diensten”, concludeert **dr. Lex Van Teeffelen**, verbonden aan de HU Business School Utrecht.*

*“Het aantal overdrachten naar derden stijgt binnen Europa en het wordt dan ook steeds belangrijker om potentiële kopers en verkopers van bedrijven te matchen, om zo bij te dragen aan de succesvolle overdracht van ondernemingen in Europa. EU4BT heeft toegelaten de prestaties van de deelnemende platformen voor meer Europese mkb overdrachten in goede omstandigheden te verbeteren.”, voegt **Jean-Pierre Di Bartolomeo**, Voorzitter van Transeo eraan toe. “De indirecte, maar cruciale doelstelling van dit project is om te beginnen met het bepalen van de vereiste acties om de platformen in verschillende Europese landen met elkaar te verbinden en zo het bereik voor het opzoeken van profielen te vergroten en, zowel de verkopers als kopers, de*



mogelijkheid te bieden om een mkb gemakkelijk in andere Europese landen over te dragen of te kopen.”

Belangrijkste lessen:

De unieke methodologie ontwikkeld voor het EU4BT-project combineert een academische met een marktgebaseerde studie en focuste zowel op private als publieke matching platformen. De **belangrijkste lessen** van de studie over matching platformen staan hieronder:

- Matching platformen verhogen de zichtbaarheid, ook internationaal, van verkopers en kopers.
- Tot dusver zijn matching platformen niet in staat om de meeste informatie mismatches tussen kopers en verkopers bij een overdracht op te lossen. Zij zich meer moeten inspannen om actuele en gevalideerde profielen te garanderen.
- Betreffende de bijkomende diensten die de platformen de kopers en verkopers van bedrijven bieden, is dit meestal beperkt tot “passieve” matching met een aantal kerndiensten. Meer geavanceerde ondersteuning blijft achterwege. Hoewel de platformeigenaars/-managers het belang van extra dienstverlening zeker onderkennen, vooral voor microbedrijven, vrezen ze het verlies van adviseurs als belangrijkste klanten.
- De meeste businessmodellen leveren slechts een beperkte inkomstenstroom op voor zowel private als publieke matching platforms. De meeste platforms beschikken trouwens ook niet over de middelen om te innoveren en nieuwe digitale diensten te ontwikkelen.
- Private en publieke platforms vertonen meer gelijkenissen dan verschillen en platformeigenaars/-managers vinden dat er op de markt plaats genoeg is voor beide.

Successen en volgende stappen:

Tijdens het slotevenement in Keulen van EU4BT op 24 mei 2016 s presenteerde EU4BT de belangrijkste resultaten van de studie aan de EU Commissie en de deskundigen. Dit mondde uit in de ondertekening van de ‘Gedragscode’ door 19 matching platformen uit 9 landen die zich verbinden aan de hierboven vermelde minimale kwaliteitsnormen. Het EU4BT-team en de ondertekenende matching platformen zullen binnen de 6 maand samenkomen om de implementatie te organiseren en de volgende stappen vast te leggen voor een doeltreffende zelfregulering van de matching platformen voor bedrijfsoverdrachten in Europa.

Transeo en de EU4BT-partners benadrukten het belang voor de EU Commissie om matching platformen te helpen bij het versnellen van hun innovatie en de implementatie van normen. Het zou ook interessant zijn om op regelmatige basis een dergelijke EU studie over matching platforms te houden en in heel Europa goede werkwijzes uit te wisselen. Een tevredenheidsenquête onder gebruikers van deze platforms is tevens van belang om de aangeboden diensten te verbeteren en de aansluiting bij de behoeften van gebruikers te verifiëren.



Over Transeo (www.transeo-association.eu):

Transeo is de Europese vereniging voor de mkb overdrachten. Transeo brengt overdrachtsdeskundigen samen uit de private, publiek en academische wereld. Hun doel is de samenwerking en uitwisseling van goede praktijken aan te moedigen, te ondersteunen en te promoten op het gebied van de overdracht en overname tussen Europese professionals uit verschillende sectoren, verschillende regio's en landen. Transeo werkt ook nauw samen met de EU Commissie. Transeo vestigt de aandacht op de problematiek van bedrijfsovernames op regionaal, nationaal en Europees niveau. Transeo werkt aan oplossingen en projecten om bedrijfsoverdrachten op Europese schaal te verbeteren.

Over EU4BT (www.EU4BT.eu):

Het EU4BT-project liep 18 maanden onder toezicht van een internationaal consortium onder leiding van Transeo Association. De leden zijn: **HU Business School Utrecht** (Nederland), beschouwd als één van de leiders op het vlak van research in bedrijfsovernames in Europa; **SOWACCESS** (België), een filiaal van de SOWALFIN Groep, de Waalse maatschappij voor bedrijfsoverdrachten en -overnames; en **Centre de Reempresa de Catalunya** (Spanje), een markt voor bedrijfsovernames werkzaam in Catalonië, Spanje en meegefinancierd door het EFRO.

Perscontact Nederland:

Lex van Teeffelen
HU Business School Utrecht
Tel: +31 6 38762797
lex.vanteeffelen@hu.nl

Perscontact Internationaal

Vincent Morrens
Vademecom
Tel.: +32 475/93 25 16
vm@vademecom.be

Marie Depelssemaker
Transeo
Tel.: +32 499 94 27 04
marie.depelssemaker@transeo-association.eu

Deze persmededeling werd opgesteld met de financiële steun van de Europese Unie via het Entrepreneurship and Innovation Programme (EIP). De inhoud van dit document valt enkel en alleen onder de verantwoordelijkheid van het EU4BT-consortium en kan onder geen enkel beding beschouwd worden als een stellingname door de Europese Unie of de managementstructuren van het Programma.