

# Aantal overnames neemt in bouwnijverheid met kwart toe

*Aernout Bouwman*

**AMSTERDAM - Het aantal overnames in de bouw neemt het komende jaar met een kwart toe. Dat verwacht Roel Steeg van Mazars Berenschot, een adviesbureau voor bedrijfs-overdracht. "Het is nu een goed moment om je bedrijf te verkopen."**

De overnamespecialisten van Mazars Berenschot, dat een samenwerking is van het gelijknamige accountantskantoor en het bekende adviesbureau, telden vorig jaar 35 bouwbedrijven die van eigenaar wisselden. In vergelijking met 2005 is dat bijna twee keer zoveel. In dat jaar werden volgens de cijfers van Mazars Berenschot twintig aan de bouw gerelateerde bedrijven verkocht.

Ondernemingen met een omzet van tussen 20 en 70 miljoen euro liggen volgens Ter Steeg het beste in markt. "Dat zijn de parels die de grote bouwondernemingen zoeken." De belangstelling van bou-

wers als Heijmans, TBI, Van Wijnen en Jansen de Jong gaat daarbij met name uit naar bouwbedrijven met een eigen ontwikkelbedrijf.

"Grote bouwbedrijven zijn op zoek naar ontwikkelende bouwbedrijven, waarmee ze de witte plekken op de kaart kunnen opvullen", vertelt Ter Steeg. Naast regionale spreiding en uitbreiding van de eigen organisatie, gaat de belangstelling van de landelijke bouwbedrijven uit naar ontwikkelende bouwers omdat zij op die manier de eigen grondportefeuille uit willen breiden.

## **Prijs**

De grote belangstelling voor te koop staande bouwbedrijven heeft volgens Ter Steeg een prijsopdrijvend effect. Hij verwacht dat bouwondernemingen in 2007 zo'n 10 procent in waarde zullen stijgen. "De goede markt stelt directeur-eigenaren in staat om bij de verkoop van hun bedrijf zelf voorwaarden te stellen aan de verkoop."

Grote bouwbedrijven kijken niet alleen naar ontwikkelende bouwers

maar vaak ook naar installatiebedrijven. Dat bouwers zich op deze sector richten, heeft volgens Ter Steeg alles te maken met de ambitie van grote bouwers om zich steeds meer te richten op activiteiten die zich afspelen voor en na de bouw van een woning of kantoor. Daarbij gaat het bijvoorbeeld om planontwikkeling en onderhoud. "In die markten heb je langer lopende contracten. En dat biedt zekerheid", motiveert hij de belangstelling.

Middelgrote bedrijven op overnamepad hebben het personeelstekort boven aan de agenda staan. "Ik bedoel het niet negatief, maar die kiezen voor de kralen", stelt Ter Steeg. Daarbij gaat het om ondernemingen met 5 tot 10 miljoen euro omzet. De overnameplannen worden mede ingegeven door de wens om een bepaald specialisme binnen te halen of te groeien in de eigen regio.