

Dealsuite.com

Overname Barometer Februari 2025

CIJFERS & TRENDS IN DE NEDERLANDSE FUSIE-
EN OVERNAMEMARKT VOOR MKB-BEDRIJVEN



Voorwoord

Dit is de Overname Barometer, het halfjaarlijkse onderzoek van Dealsuite. Hierin vindt u cijfers en trends over de Nederlandse MKB overnamemarkt (bedrijven met 0,5 tot 50 miljoen euro omzet) van het afgelopen half jaar.

Doelstelling van dit onderzoek is het creëren van periodieke informatie die leidt tot meer transparantie en fungeert als benchmark voor een ieder die professioneel actief is in de markt voor fusies en overnames. Dit onderzoek is gehouden onder 288 overnameadvieskantoren, die tezamen verantwoordelijk zijn voor ruim 90% van de transacties in de MKB-markt.

Wij denken met deze Overname Barometer een bijdrage te leveren aan meer inzicht in de MKB overnamemarkt, hetgeen naar onze overtuiging leidt tot meer en betere deals.



Floyd Plettenberg MSc. EMFC
CEO Dealsuite



Inhoud

I	Transacties	4
II	Opdrachtenportefeuille	7
III	Multiples per sector	8
IV	Multiples in relatie tot bedrijfsomvang	10
V	Cross-border transacties	12
VI	Succespercentage van deals	13
VII	Outlook	14
VIII	Referenties	16
IX	Verantwoording	17
X	Over Dealsuite	18

I Transacties

Stijging in aankoop- en verkooptransacties.

De overname advieskantoren die deelnamen aan dit onderzoek hebben in de tweede helft van 2024 het volgende aantal transacties afgerond:

Figuur 1. Transacties in H2-2024

	Absoluut	t.o.v. H1-2024*
Aankooptransacties	376	+6%
Verkooptransacties	599	+4%

**Gebaseerd op het gemiddelde aantal transacties per adviseur ten opzichte van H1-2024.*

Bij een deel van de verkochte bedrijven zal zowel aan de verkoop- als aan de aankoopzijde een respondent betrokken zijn geweest. We kunnen dus niet eenvoudigweg de verkoop- en de aankooptransacties bij elkaar optellen om tot een totaal aantal transacties te komen.

Na een turbulente periode van hoge rentes en inflatie, bracht 2024 een welkome omslag in de markt. De renteverlagingen in 2024 en een lichte daling van de inflatie hebben bijgedragen aan een verbeterd economisch klimaat. Al in H1-2024 zagen we een lichte stijging in zowel aankoop- als verkooptransacties, deze trend heeft zich in de tweede helft van het jaar voortgezet. Het herstel van het marktvertrouwen lijkt daarmee geleidelijk door te zetten, wat de basis legt voor verdere groei in de sector. Het aantal aankooptransacties steeg in H2-2024 met 6% en het aantal verkooptransacties steeg met 4%.

I Transacties

Flinke stijging in het aandeel transacties in de Industrie & Productie sector.

De verdeling van de transacties in H2-2024 over de sectoren is toegelicht in Figuur 2.

In de tweede helft van 2024 steeg het aandeel transacties in de sector Industrie & Productie met 4 procentpunt, terwijl de sector Zakelijke Dienstverlening juist een daling van 4 procentpunt noteerde. Na deze verschuivingen staan deze sectoren gezamenlijk bovenaan met het grootste aantal transacties.

Figuur 2. Transacties in H2-2024 per sector

	H2-2024	Vershil	H1 -2024
Industrie & Productie	14%	↑ 4	10%
Zakelijke dienstverlening	14%	↓ -4	18%
Bouw & Installatietechniek	13%	↓ -3	16%
IT-dienstverlening	12%	↑ 2	10%
Automotive, Transport & Logistiek	10%	→ 0	10%
Groothandel	8%	→ 0	8%
Agri & Food	5%	→ 0	5%
Detailhandel	5%	↑ 1	4%
Gezondheidszorg & Farmacie	5%	↓ -2	7%
Media, Reclame & Communicatie	4%	↑ 1	3%
E-commerce & Webshops	4%	↑ 2	2%
Horeca, Toerisme & Recreatie	3%	↓ -1	4%
Softwareontwikkeling	3%	→ 0	3%
	100%		

I Transacties

De helft van de transacties had een dealwaarde van onder de 2,5 miljoen.

De gemiddelde dealwaarde van transacties in H2-2024 bleef vergelijkbaar met die in H1-2024. Bijna de helft van de transacties (49%) had een dealwaarde onder de 2,5 miljoen euro, terwijl 24% een dealwaarde boven de 7,5 miljoen euro kende.

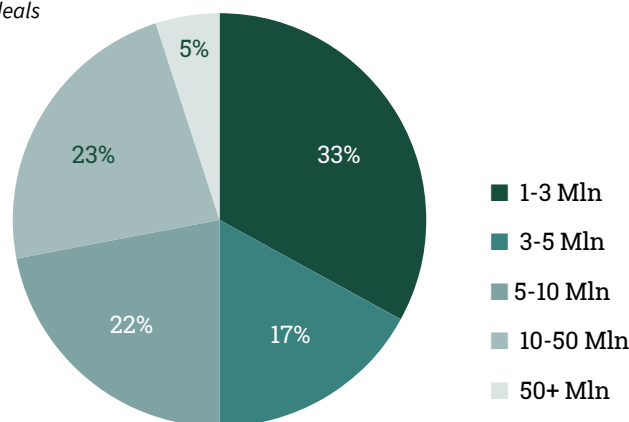
Figuur 3. Transacties in H2-2024 verdeeld per dealwaarde categorie

	H2-2024	Vershil	H1-2024
Boven €10 miljoen	13%	↑ 1	12%
Tussen €7,5 miljoen en €10 miljoen	11%	↓ -1	12%
Tussen €5 miljoen en €7,5 miljoen	10%	↓ -1	11%
Tussen €2,5 miljoen en €5 miljoen	17%	↓ -2	19%
Onder €2,5 miljoen	49%	↑ 3	46%

Uit deze platformdata van H2-2024 blijkt dat 33% van de Nederlandse deals die op Dealsuite zijn geplaatst, een jaaronzet tussen de €1 en 3 mln had. 28% van de deals had een omzet van meer dan €10 mln.

De omzetgroottes van de bedrijven die in Europa op Dealsuite worden aangeboden, vormen een realistische weergave van de markt. Ongeveer 30% van de bedrijven in Europa heeft een omzet van meer dan €10 miljoen, wat nauw aansluit bij de 28% van de bedrijven die op Dealsuite worden aangeboden. Dit toont aan dat de M&A-sector online deal sourcing via Dealsuite volledig heeft omarmd.

Figuur 4: Omzetgroottes van deals op Dealsuite in H2-2024



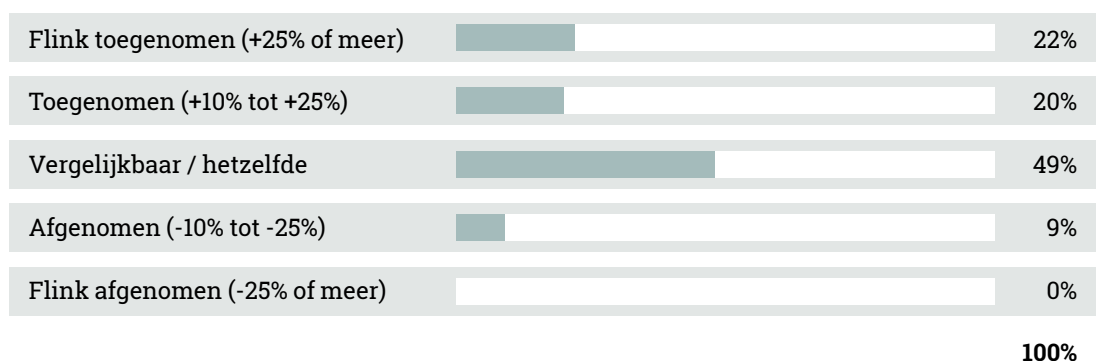
II Opdrachtenportefeuille

42% van de adviseurs rapporteert een toename in het aantal opdrachten.

De resultaten staan in de onderstaande Figuur 5 nader toegelicht. Het betreft opdrachten die in H2-2024 zijn binnengekomen en die tot een transactie zijn begeleid in H2-2024, maar het kan ook zijn dat ze pas in H1-2025 tot een transactie zullen leiden of afgebroken worden.

De helft van de adviseurs rapporteert een vergelijkbaar aantal opdrachten in H2-2024 (49%). 42% van de adviseurs rapporteert een toename in het aantal opdrachten. Slechts 9% geeft aan een afname in opdrachten te zien ten opzichte van H1-2024.

Figuur 5. Aantal opdrachten in H2-2024



III Multiples per sector

Toename in de gemiddelde EBITDA-multiple van 4,8 naar 4,9.

Sinds de eerste helft van 2015 rapporteert Dealsuite elk half jaar de gemiddelde multiples per sector; de gemiddelde EBITDA-multiple die wordt betaald voor een onderneming in een specifieke sector. In dit onderzoek is uitvraag gedaan naar de huidige betaalde multiples op basis van (herziene) inzichten van de respondenten. De resultaten worden weergegeven in Figuur 6.

De gemiddelde EBITDA-multiple is opnieuw gestegen, van 4,8 naar 4,9. In de afzonderlijke sectoren zijn zowel stijgingen als dalingen te zien. Zo nam de multiple in de sector Automotive, Transport & Logistiek toe van 3,9 naar 4,1, terwijl de multiple in de Detailhandelsector verder afnam van 2,6 naar 2,4. De hoogste gemiddelde EBITDA-multiple blijft in de Softwareontwikkelingssector, stijgend van 7,2 naar 7,3.

Figuur 6. Gemiddelde EBITDA multiple per sector

	H2-2024	H1-2024	Correctie
Softwareontwikkeling	7,3	7,2	0,1
IT-dienstverlening	6,5	6,6	-0,1
Gezondheidszorg & Farmacie	6,3	6,2	0,1
Agri & Food	5,6	5,6	-
Groothandel	5,4	5,4	-
E-commerce & Webshops	5,2	5,1	0,1
Industrie & Productie	5,0	5,0	-
Zakelijke dienstverlening	4,9	4,8	0,1
Bouw & Installatietechniek	4,4	4,3	0,1
Automotive, Transport & Logistiek	4,1	3,9	0,2
Media, Reclame & Communicatie	3,8	3,9	-0,1
Horeca, Toerisme & Recreatie	3,2	3,0	0,2
Detailhandel	2,4	2,6	-0,2

**De gemiddelde EBITDA multiple
voor het Nederlandse MKB is:**

4,9

III Multiples per sector

Grootste spreiding in IT-dienstverlening sector.

Figuur 7 toont de spreiding van EBITDA-multiples per sector. Een sector kan een breed scala aan bedrijven met verschillende karakteristieken bevatten. Dit verklaart waarom er een grotere spreiding in EBITDA-multiples zichtbaar is in vergelijking tot sectoren met meer soortgelijke bedrijven.

De onderstaande resultaten zijn berekend op basis van de standaarddeviatie. Gebaseerd op de data van het onderzoek kan met 95% zekerheid worden gezegd dat de werkelijke waarde van de parameter tussen de twee grenzen van het betrouwbaarheidsinterval ligt.

Figuur 7. Spreiding EBITDA multiples per sector

	Laagste	Gemiddeld	Hoogste
Softwareontwikkeling	6,7	7,3	7,9
IT-dienstverlening	5,9	6,5	7,2
Gezondheidszorg & Farmacie	5,9	6,3	6,9
Agri & Food	5,4	5,6	6,1
Groothandel	5,0	5,4	6,0
E-commerce & Webshops	4,6	5,2	5,7
Industrie & Productie	4,6	5,0	5,5
Zakelijke dienstverlening	4,6	4,9	5,5
Bouw & Installatietechniek	3,7	4,4	4,7
Automotive, Transport & Logistiek	3,8	4,1	4,5
Media, Reclame & Communicatie	3,3	3,8	4,0
Horeca, Toerisme & Recreatie	2,9	3,2	4,0
Detailhandel	1,9	2,4	3,0

IV Multiples in relatie tot bedrijfsomvang

Kleinere bedrijven dragen een hoger risico, wat leidt tot een lagere waardering.

De bedrijfsomvang speelt een cruciale rol bij het bepalen van de multiples in bedrijfswaardering. Voor het Nederlandse MKB is het van belang om de impact van de Small Firm Premium nauwkeurig te kwantificeren. Dit geldt met name voor bedrijven met een EBITDA variërend van €200.000 tot €10.000.000.

In dit geval wordt de EBITDA gebruikt als maatstaf om de omvang van een bedrijf uit te drukken. Een heldere analyse van deze invloed biedt waardevolle inzichten voor een betere waardebeoordeling in het MKB-segment. Wetenschappelijk onderzoek toont aan dat de kans op het niet realiseren van de verwachte vrije kasstromen toeneemt naarmate een onderneming kleiner is. (Damodaran, 2011; Grabowski and Pratt, 2013).

Factoren zoals de afhankelijkheid van specifieke klanten of leveranciers, of van technische knowhow die bij vertrek van personeel snel kan verdwijnen, kan aanzienlijke invloed hebben op de rendementen en daarmee op de waarde van een onderneming. De hogere risicopremie die voor kleinere bedrijven geldt (de zogenaamde Small Firm Premium) leidt daarbij tot een waardeverminderend effect. Hierdoor liggen de betaalde EBITDA-multiples voor grotere bedrijven gemiddeld hoger dan die voor kleinere bedrijven.

De invloed van bedrijfsomvang op betaalde EBITDA multiples staat gepresenteerd in Figuur 8A en 8B.

Het verschil in de EBITDA multiple tussen bedrijven met een genormaliseerde EBITDA van €200.000 en €10.000.000 bedraagt 2,9 (3,7 ten opzichte van 6,6). De verschillen tussen grote en kleine MKB bedrijven zijn in het afgelopen jaar toegenomen.

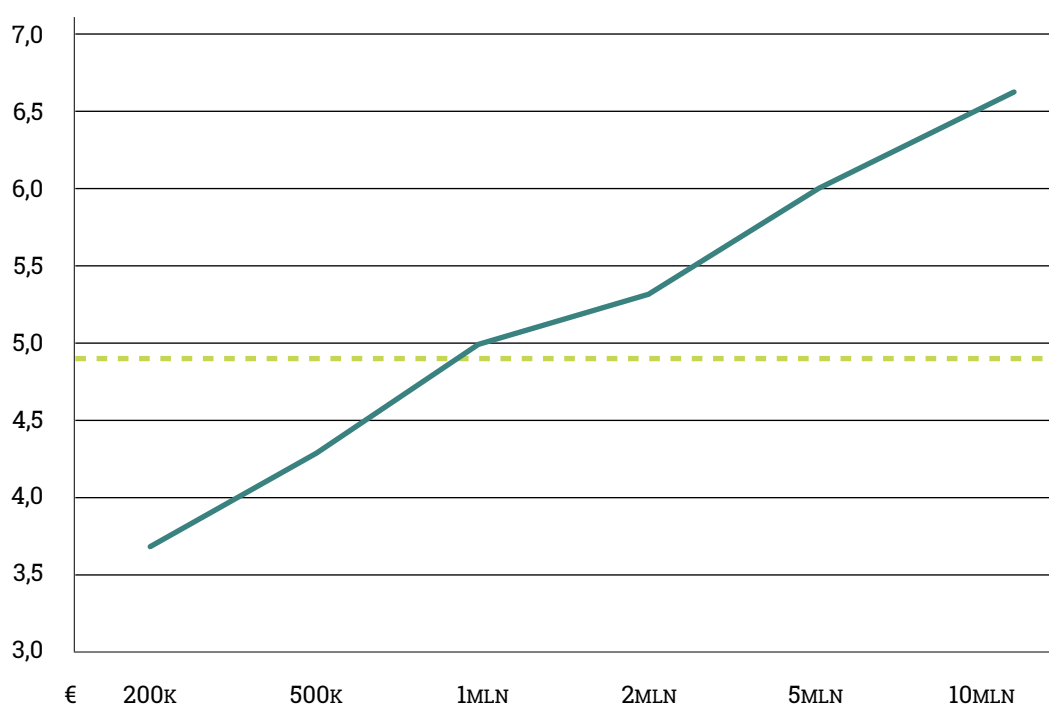
Figuur 8A. Gemiddelde EBITDA-multiple in relatie tot bedrijfsomvang

	H2-2024	H2-2023
Gemiddelde EBITDA-multiple voor bedrijven met een EBITDA van €200.000	3,7	3,9
Gemiddelde EBITDA-multiple voor bedrijven met een EBITDA van €500.000	4,3	4,45
Gemiddelde EBITDA-multiple voor bedrijven met een EBITDA van €1M	5,0	4,8
Gemiddelde EBITDA-multiple voor bedrijven met een EBITDA van €2M	5,3	5,3
Gemiddelde EBITDA-multiple voor bedrijven met een EBITDA van €5M	6,0	5,8
Gemiddelde EBITDA-multiple voor bedrijven met een EBITDA van €10M*	6,6	-

*Dit is de eerste keer dat een uitvraag is gedaan naar de EBITDA-multiple voor bedrijven met een EBITDA van €10M.

IV Multiples in relatie tot bedrijfsomvang

Figuur 8B. Gemiddelde EBITDA-multiple in relatie tot bedrijfsomvang



■ Gemiddelde EBITDA-multiple over alle sectoren ongeacht de bedrijfsomvang.

■ Gemiddelde EBITDA-multiple per bedrijfsomvang H2-2024.

*Noot: De schaal van de 'Genormaliseerde EBITDA' is in deze grafiek onevenredig.

Voor bedrijven met een EBITDA onder de €200.000 stellen wij geen multiple vast vanwege de volgende redenen:

- 1 Bij kleine bedrijven is het risico premium zeer casus specifiek bedrijfsafhankelijk;
- 2 De genormaliseerde EBITDA van kleine bedrijven is in veel gevallen niet stabiel - deze fluctueert per jaar procentueel gezien vaak sterk - en is daardoor geen goede eenheid om de waardering op te baseren;
- 3 De waarde van kleine bedrijven is in grote mate afhankelijk van de potentie van het bedrijf. In een klein bedrijf met veel potentie kan de EBITDA in absolute zin relatief eenvoudig worden vergroot of zelfs verveelvoudigd.

V Cross-border transacties

De analyse van EBITDA-multiples tussen diverse landen onderstreept de potentiële voordelen van internationale transacties. Het kan bijvoorbeeld gunstig zijn om een buitenlandse onderneming over te nemen, of een eigen bedrijf te verkopen aan een buitenlandse koper. Figuur 9 illustreert de variaties in EBITDA-multiples over verschillende Europese markten.

Figuur 9. Vergelijking van gemiddelde EBITDA-multiple per sector in verschillende regio's

	Nederland	DACH	UK & Ierland	Frankrijk	CEE
Softwareontwikkeling	7,3	8,7	8,2	7,5	6,6
IT-dienstverlening	6,5	8,1	7,9	7,3	6,2
Gezondheidszorg & Farmacie	6,3	8,3	7,9	7,4	7,4
Agri & Food	5,6	5,5	5,5	5,2	5,6
Groothandel	5,4	4,6	3,8	4,2	4,8
E-commerce & Webshops	5,2	6,4	6,6	5,0	5,6
Industrie & Productie	5,0	5,4	5,1	4,9	5,2
Zakelijke dienstverlening	4,9	5,8	5,7	5,4	5,3
Bouw & Installatietechniek	4,4	4,9	3,7	3,8	3,9
Automotive, Transport & Logistiek	4,1	4,4	3,9	4,3	4,3
Media, Reclame & Communicatie	3,8	4,7	4,2	4,7	5,2
Horeca, Toerisme & Recreatie	3,2	3,3	4,2	4,4	4,1
Detailhandel	2,4	2,9	3,5	4,7	4,2
De gemiddelde EBITDA-multiple per regio:	4,9	5,55	5,35	5,25	5,3

VI Succespercentage van deals

78% van de verkoopmandaten leidt tot een gesloten deal.

In de huidige markt zijn er gemiddeld 7 kopers per te koop aangeboden bedrijf ([Dealsuite Monitor, augustus 2024](#)). Toch resulteert niet elke verkoopopdracht in een succesvolle deal. Figuur 10 toont de meest voorkomende redenen waarom verkooptrajecten voortijdig worden afgebroken.

Figuur 10. Meest voorkomende redenen voor afgebroken deals

1. Onrealistische verkoopprijsverwachting van de verkoper
2. Veranderingen in marktomstandigheden tijdens het transactieproces
3. Problemen bij het verkrijgen van de benodigde financiering
4. Onvoldoende communicatie en transparantie tussen partijen
5. Inefficiënt due diligence-proces
6. Wetgeving of compliance die de deal belemmeren

Een groot deel van de adviseurs (42%) noemt onrealistische verkoopprijsverwachtingen als de belangrijkste reden voor het afbreken van deals. Daarnaast geeft 29% van de adviseurs aan dat veranderingen in marktomstandigheden tijdens het transactieproces de belangrijkste oorzaak zijn. Problemen bij het verkrijgen van de benodigde financiering wordt door 26% als voornaamste reden genoemd.



78% van de verkoopmandaten leidt tot een gesloten deal.

Uit de uitvraag blijkt dat gemiddeld 78% van de verkoopmandaten resulteert in een gesloten deal, terwijl 22% van de trajecten voortijdig wordt afgebroken. Dit percentage ligt aanzienlijk hoger dan in andere West-Europese landen en benadrukt dat de meerderheid van de verkoopmandaten daadwerkelijk tot een gesloten deal leidt.

Recente bevindingen wijzen op een verschuiving in de slagingskansen van M&A-deals: van de 78% verkoopmandaten die uiteindelijk tot een transactie leiden, is een steeds groter deel succesvol. Twintig jaar geleden mislukte 70% van de gesloten deals omdat de resultaten niet aan de verwachtingen voldeden, terwijl tegenwoordig gemiddeld 70% van de gesloten deals als succesvol wordt beschouwd (Bain & Company, 2023). Verschillende factoren dragen bij aan deze verbetering, zoals het feit dat fusies en overnames nu vaker voor diverse strategische doeleinden worden ingezet, in plaats van uitsluitend voor opschaling en kostenbesparing. Dit toont aan dat M&A op vele manieren economische waarde kan toevoegen. Mede hierdoor wordt vastgesteld dat M&A transacties in de meeste gevallen daadwerkelijk waarde creëren. ([Dealsuite Trends Report, 2024](#)).

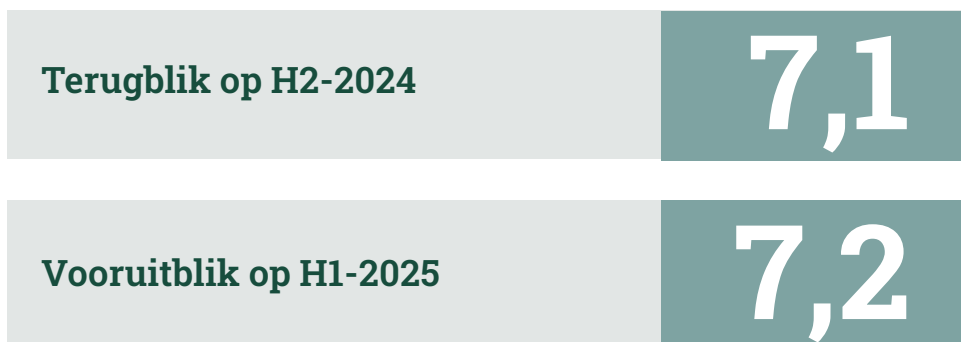
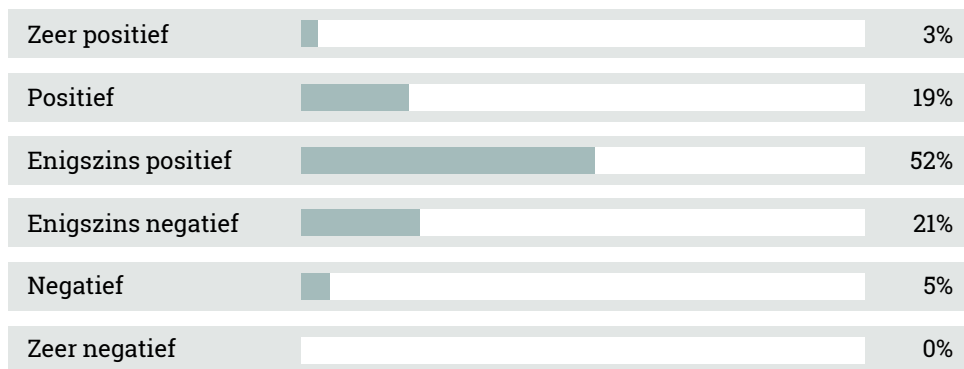
VII Outlook

Het gemiddeld gegeven rapportcijfer voor H2-2024 is 7,1.

De outlook voor de MKB-overnamemarkt in Nederland is gebaseerd op veel factoren. De overnameadvieskantoren is gevraagd om hun verwachtingen voor H1-2025 weer te geven aan de hand van een rapportcijfer. Daarin wordt onder andere meegewogen: het aantal ondernemers dat hun bedrijf wil verkopen, het gemak van het verkrijgen van financiering en de macro-economische ontwikkelingen. Tevens is adviseurs gevraagd naar hun indruk van het afgelopen half jaar (H2-2024) en dit uit te drukken in een rapportcijfer. Het vergelijken van deze antwoorden geeft een reëel beeld van het vertrouwen van de adviseurs in de markt. In Figuur 11 is de indruk van het afgelopen half jaar weergegeven.

De meeste adviseurs (74%) hadden een positieve indruk van de tweede helft van 2024, terwijl 26% minder tevreden was over de resultaten. Het gemiddelde rapportcijfer voor H2-2024 kwam uit op een 7,1. Voor H1-2025 is het verwachte rapportcijfer vastgesteld op een 7,2.

Figuur 11. Indruk overnamemarkt afgelopen half jaar

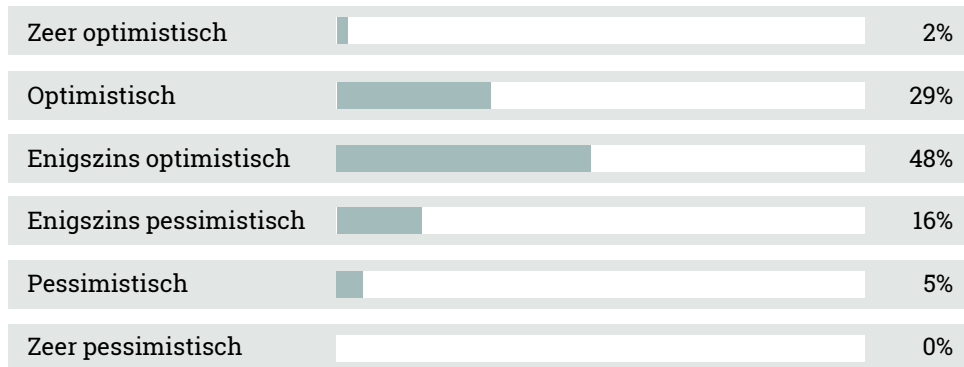


VII Outlook

8 op de 10 adviseurs optimistisch over H1-2025.

Een ruime meerderheid van de adviseurs (79%) kijkt optimistisch vooruit naar het eerste halfjaar van 2025, wat getuigt van vertrouwen in de vooruitzichten voor de overnamemarkt. In combinatie met een groeiende opdrachtenportefeuille schetst dit een positief beeld voor de sector.

Figuur 12. Verwachting overnamemarkt komende zes maanden



VIII Referenties



“Dealsuite biedt een heel duidelijk, uitgebreid overzicht en zorgt voor een veel grotere target audience. Zo loop je nooit het juiste bedrijf mis én kun je waar nodig heel snel schakelen.”

Frank van Ee
Directeur
aaff



“Dealsuite als overnameplatform dient als toevoeging op ons eigen manier van marktverkenning en benadering. Het platform initieert nieuwe, internationale denkrichtingen, zowel binnen als buiten de bedrijfskolom van de betreffende propositie.”

Ralf Stubbe
Director
Bol Corporate Finance



“De proposities die wij via Dealsuite ontvangen zijn een waardevolle toevoeging aan onze (internationale) match-making.”

Tom Beltman
Partner
Marktlink



“Bij Deloitte in Nederland gebruiken we Dealsuite om actief on- en off-market targets voor onze klanten te identificeren en om potentiële kopers buiten ons bestaande netwerk te ontdekken.”

Lucien Geerdink
Director | M&A
Deloitte Netherlands

IX Verantwoording

Ruim 75% van alle overnametransacties in Nederland vindt plaats in de MKB-markt (CBS microdata, 2024). Deze Overname Barometer werd gehouden onder 288 fusie & overnameadvieskantoren (+/- 1.200 overnameadviseurs). Uitgedrukt in het aantal begeleide transacties vertegenwoordigen deze kantoren ruim 90% van de Nederlandse MKB overnamemarkt. De Nederlandse MKB-markt is hierbij gedefinieerd als bedrijven met 0,5 tot 50 miljoen euro omzet.

Aan deze eenentwintigste editie van de Overname Barometer werkten 126 van de in totaal 288 overnameadvieskantoren mee, een respons van maar liefst 44%. Zowel het absolute aantal responses (N) als het procentuele aantal responses ondersteunen de representativiteit van dit onderzoek. We hebben bij dit onderzoek vooraf geen hypothesen gesteld om vervolgens op statistische significantie te toetsen, maar de (N) voldoet ruimschoots om uitspraken te kunnen doen met 95% zekerheid (Field, 2011, p. 56-58).

De onderzoeksopzet is op aanvraag beschikbaar. Gehanteerde bronnen:

- 126 vragenlijsten ingevuld door het senior management van deelnemende advieskantoren.
- Bain & Company. (2023, March 28). How companies got so good at M&A.
- Brookz transactiedatabase 2005 – 2025, (2025).
- Damodaran (2011). Equity Risk Premiums (ERP).
- Dealsuite Overname Barometer onderzoeken Q1-2015 t/m H1-2024.
- Harding, D., & Rovit, S. (2004). *Mastering the merger: Four critical decisions that make or break the deal*. Harvard Business Press.

Dit onderzoek werd uitgevoerd door Jelle Stuij en Roos Bijvoet. Mocht u nog vragen hebben over dit onderzoek, dan kunt u daarover contact opnemen met Jelle Stuij, eindverantwoordelijk voor dit onderzoek.



Jelle Stuij

Directeur Dealsuite research

T 020 303 8730

jelle.stuij@dealsuite.com

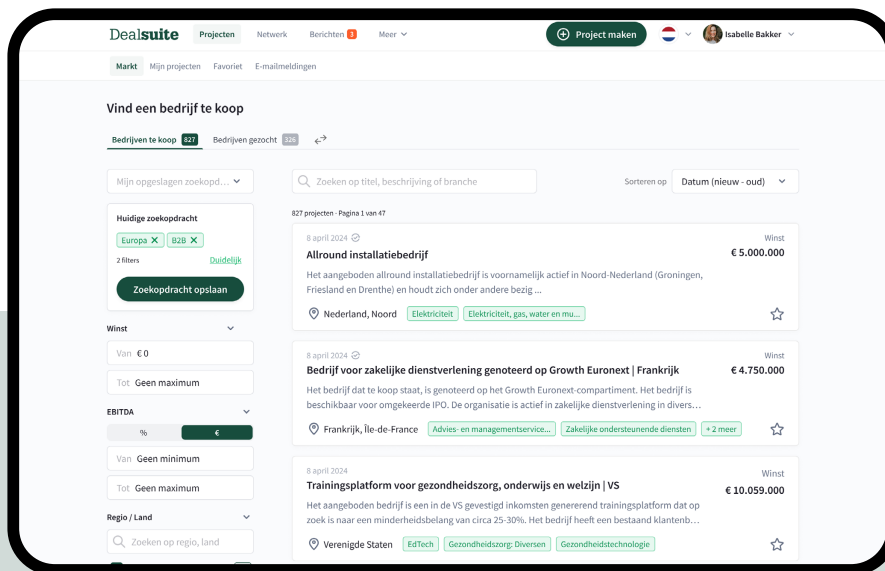
X Over Dealsuite

Dealsuite is Europa's grootste M&A-netwerk en dé industriestandaard voor dealcourcing.

Opgericht in 2017 in nauwe samenwerking met M&A-adviseurs en investeringsmaatschappijen, heeft Dealsuite als doel het vinden van potentiële kopers en verkopers efficiënter, effectiever en kostenefficiënter te maken.

Dealsuite is een besloten online platform waar corporate finance-adviseurs, investeringsmaatschappijen en corporate M&A-teams realtime koop- en verkoopproposities met elkaar kunnen uitwisselen. Dankzij het geavanceerde Dealsuite-matchingalgoritme wordt de relevantie van deals gegarandeerd.

Als plug-and-play SaaS-oplossing is Dealsuite eenvoudig te gebruiken voor iedereen in de M&A-sector. Sinds de oprichting is het platform exponentieel gegroeid. Inmiddels zijn meer dan **2.000 M&A-advieskantoren, investeringsmaatschappijen en corporate M&A-teams** aangesloten en is Dealsuite actief in **meer dan 60 landen**.



Vind uw volgende deal

Dealsuite maakt deal-sourcing efficiënter dan ooit tevoren. Dankzij het slimme matching-algoritme van Dealsuite profiteert u van efficiënte deal-sourcing en krijgt u met slechts een paar klikken toegang tot duizenden projecten. Dealsuite is al de favoriete deal-sourcing tool voor duizenden M&A-professionals en investeerders in Europa.

- Identificeer gekwalificeerde kopers
- Dagelijkse nieuwe dealflow
- Toegang tot uitgebreide data en insights
- Duizenden transactiepartners, allemaal op één plek

Bezoek onze website voor meer informatie: www.dealsuite.com

Dealsuite.com