

Dealsuite.com

Overname Barometer Augustus 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 289 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	Verwachte sectorverschuivingen	6
III	Opdrachtenportefeuille	7
IV	Beschikbaarheid van financiering	8
V	Multiples per sector	9
VI	Multiples in relatie tot bedrijfsomvang	11
VII	Cross-border transacties	13
VIII	Artificial intelligence	14
IX	Deal voorwaarden	15
X	Gemiddelde interesse per sector	16
XI	Outlook	17
XII	Referenties	19
XIII	Verantwoording	20
XIV	Over Dealsuite	21

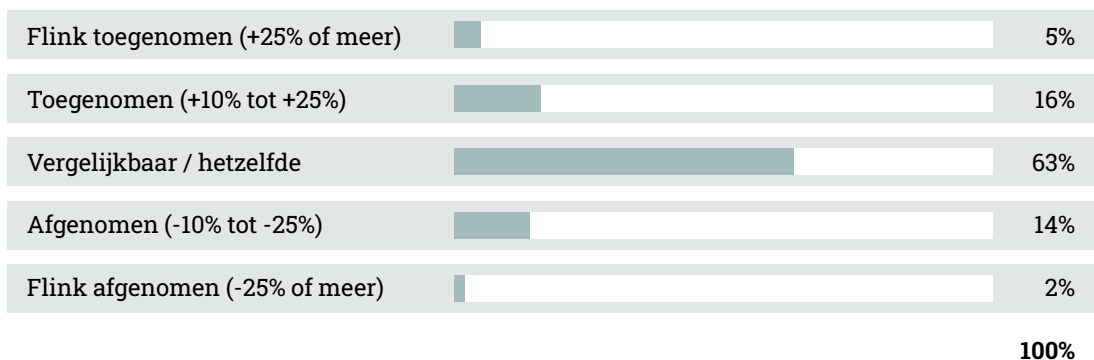
I Transacties

Aantal transacties in H1-2025 blijft stabiel.

Na jaren van schommelingen is onzekerheid geen uitzondering meer, maar standaard geworden. Sinds 2020 wordt de M&A-markt geconfronteerd met een aaneenschakeling van externe invloeden: hoge inflatie, snel stijgende rentevoeten, geopolitieke spanningen in en buiten Europa, en mondiale handelsoorlogen die de economische dynamiek onder druk zetten. Waar deze factoren in eerdere jaren nog leidden tot terughoudendheid bij kopers en verkopers, lijkt er inmiddels sprake van een structurele aanpassing. Veel dealmakers hebben zich aangepast aan deze nieuwe realiteit, waarin veranderlijkheid eerder regel dan uitzondering is. Die aanpassing markeert het ontstaan van een 'nieuw normaal' dat zichtbaar is in de gehele M&A-markt, maar zeker in het MKB-segment, dat van oudsher al minder vatbaar is voor macro-economische schommelingen. Ook nu laat het MKB-segment weer een relatief stabiel beeld zien, ondanks de aanhoudende externe onzekerheden. Dat vertaalt zich in een markt die veerkrachtiger oogt dan voorheen.

In de eerste helft van 2025 bleef het aantal M&A-transacties in Nederland over het algemeen stabiel in vergelijking met de tweede helft van 2024. Bij 63% van de ondervraagde M&A-adviseurs bleef het volume op vergelijkbaar niveau. Daartegenover rapporteerde 21% een stijging in het aantal transacties, terwijl 16% juist een daling waarnam. De markt beweegt daarmee zijwaarts, met een licht positief sentiment onder dealmakers.

Figuur 1. Aantal transacties in H1-2025 t.o.v H2-2024



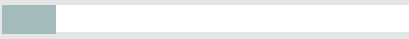
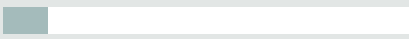
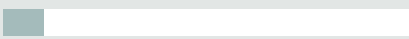
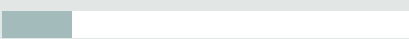
Hoewel er geen sprake is van uitgesproken groei, laat de markt zien dat zij zich veerkrachtig opstelt onder aanhoudende externe druk. In plaats van terughoudendheid lijkt volatiliteit steeds meer te worden geaccepteerd als een vast onderdeel van het speelveld.

I Transacties

Stijging in de gemiddelde dealwaarde.

In de eerste helft van 2025 is de gemiddelde dealwaarde gestegen ten opzichte van de tweede helft van 2024. Deze toename is met name het gevolg van een duidelijke verschuiving van kleinere naar middelgrote transacties. Het aantal deals onder €2,5 miljoen daalde met 9 procentpunt, terwijl het aantal transacties in de categorieën tussen €2,5 miljoen en €10 miljoen in totaal met 12 procentpunt toenam. Hoewel het aantal transacties boven de €10 miljoen licht daalde (-3 procentpunt), werd de stijging in de gemiddelde dealwaarde ruimschoots gecompenseerd door de groei in het middensegment.

Figuur 2. Transacties in H1-2025 verdeeld per dealwaarde categorie

		H1-2025	Vershil	H2-2024
Boven €10 miljoen		10%	↓ -3	13%
Tussen €7,5 miljoen en €10 miljoen		12%	↑ 1	11%
Tussen €5 miljoen en €7,5 miljoen		15%	↑ 5	10%
Tussen €2,5 miljoen en €5 miljoen		23%	↑ 6	17%
Onder €2,5 miljoen		40%	↓ -9	49%

II Verwachte sectorverschuivingen

Ruim 1 op de 4 adviseurs verwacht grootste daling in aantal transacties in de Detailhandel.

Het aantal verwachte transacties in een sector wordt beïnvloed door uiteenlopende markt-, branche- en financieringsgerelateerde omstandigheden. Om inzicht te krijgen in de verwachte verschuivingen, is adviseurs gevraagd in welke sector zij in H2-2025 de grootste toename dan wel afname in het aantal transacties voorzien. Iedere respondent kon daarbij één sector aanwijzen. De resultaten zijn weergegeven in twee grafieken met de drie sectoren die het vaakst zijn genoemd voor respectievelijk een stijging en een daling.

Voor de verwachte toename werd Bouw & Installatietechniek het vaakst genoemd als grootste stijger (21% van de respondenten), gevolgd door Softwareontwikkeling (19%) en Zakelijke dienstverlening (17%).

Figuur 3: Top 3 sectoren met verwachte toename in aantal transacties in H2-2025

1	Bouw & Installatietechniek
2	Softwareontwikkeling
3	Zakelijke dienstverlening

Voor de verwachte afname kwam Detailhandel het vaakst naar voren als grootste daler (27% van de respondenten), gevolgd door Horeca, Toerisme & Recreatie (19%) en Media, Reclame & Communicatie (17%).

Figuur 4: Top 3 sectoren met verwachte afname in aantal transacties in H2-2025

1	Detailhandel
2	Horeca, Toerisme & Recreatie
3	Media, Reclame & Communicatie

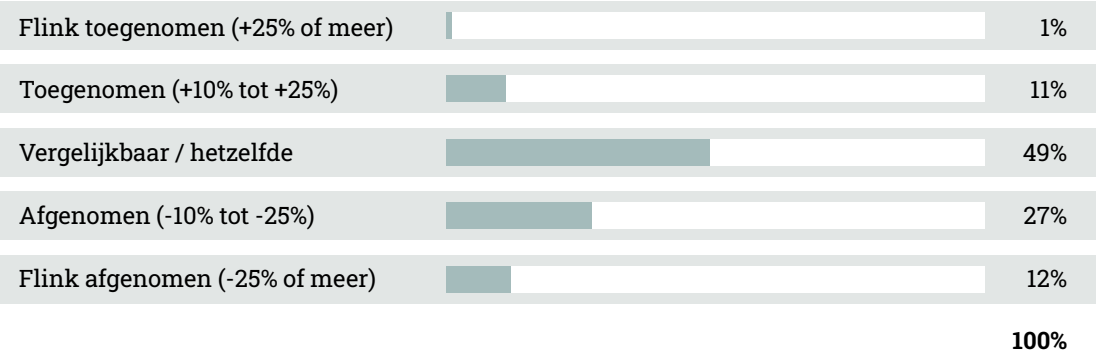
III Opdrachtenportefeuille

Lichte daling in het aantal ontvangen opdrachten gerapporteerd.

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

De helft van de adviseurs rapporteert een vergelijkbaar aantal opdrachten in H1-2025 (49%). 39% van de adviseurs zag een afname in het aantal opdrachten in H1-2025 en 12% rapporteerde een toename in het aantal opdrachten.

Figuur 5. Aantal opdrachten in H1-2025



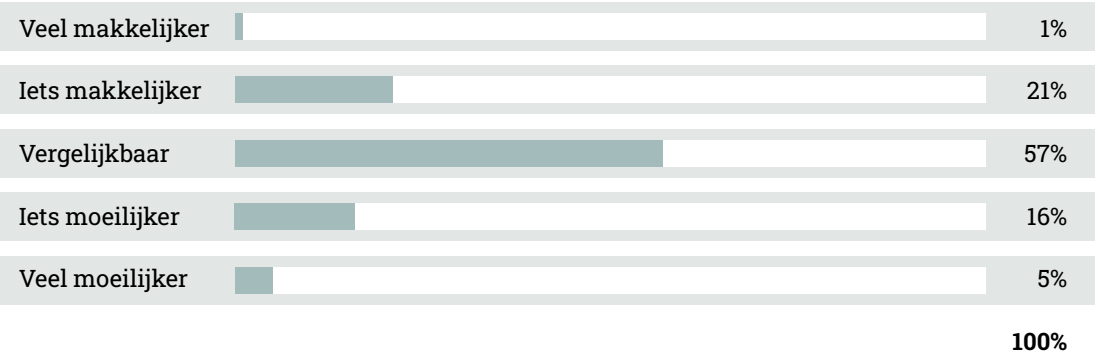
IV Beschikbaarheid van financiering

Financiering naar verwachting iets makkelijker in H2-2025.

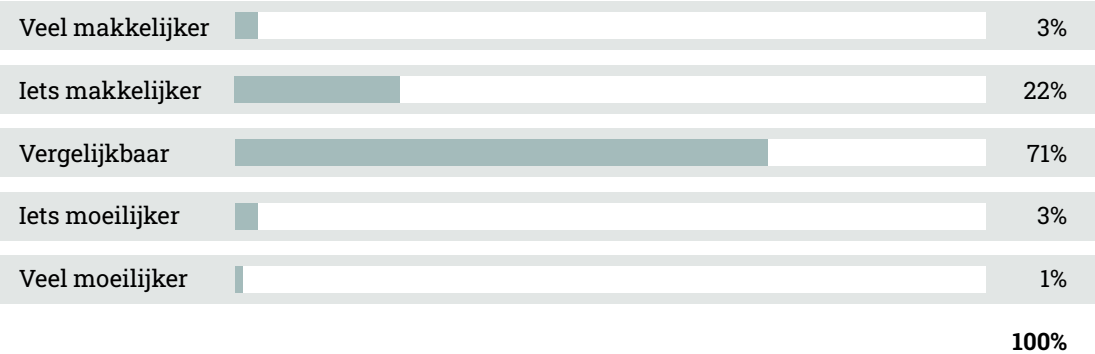
In de eerste helft van 2025 is de beschikbaarheid van financiering voor overnames in Nederland merkbaar toegenomen, parallel aan een periode van dalende rentes en herstel in de kredietmarkt.

22% van de M&A-adviseurs gaf aan dat financiering in H1-2025 makkelijker beschikbaar was dan in H2-2024, terwijl 57% dit als vergelijkbaar ervoer. Voor H2-2025 verwacht 25% een verdere verbetering van de financieringsvoorwaarden, tegenover slechts 4% die een verslechtering voorziet.

Figuur 6. Beschikbaarheid van financiering tov H2-2024



Figuur 7. Verwachting beschikbaarheid financiering H2-2025



V Multiples per sector

Gemiddelde EBITDA multiple blijft stabiel op 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 8. De gerapporteerde multiples zijn gebaseerd op de enterprise value (EV) van de overgenomen ondernemingen.

De gemiddelde EBITDA-multiple is in H1-2025 stabiel gebleven op 4,9. In de afzonderlijke sectoren zijn zowel stijgingen als dalingen te zien. Zo nam de multiple in de sector IT-dienstverlening toe van 6,5 naar 6,7, terwijl de multiple in de Agri & Food sector afnam van 5,6 naar 5,4. De softwareontwikkelingssector behoudt de hoogste gemiddelde EBITDA-multiple, die licht steeg van 7,3 naar 7,4.

Figuur 8. Gemiddelde EBITDA-multiple per sector

	H1-2025	H2-2024	Correctie
Softwareontwikkeling	7,4	7,3	0,1
IT-dienstverlening	6,7	6,5	0,2
Gezondheidszorg & Farmacie	6,4	6,3	0,1
Agri & Food	5,4	5,6	-0,2
Groothandel	5,2	5,4	-0,2
E-commerce & Webshops	5,0	5,2	-0,2
Industrie & Productie	5,0	5,0	-
Zakelijke dienstverlening	4,9	4,9	-
Bouw & Installatietechniek	4,5	4,4	0,1
Automotive, Transport & Logistiek	4,1	4,1	-
Media, Reclame & Communicatie	3,8	3,8	-
Horeca, Toerisme & Recreatie	3,1	3,2	-0,1
Detailhandel	2,3	2,4	-0,1

De gemiddelde
EBITDA multiple
voor het MKB is:

4,9

V Multiples per sector

Kleinste spreiding in Media, Reclame & Communicatie sector.

Een bedrijfswaardering is per definitie bedrijfsspecifiek en afhankelijk van tal van factoren, zoals groei, winstgevendheid, marktpositie en risico's. Een multiple is op zichzelf geen volledige waarderingsmethode, maar fungeert wel als een nuttige crosscheck voor waarderingsmetingen, met name voor vergelijkbare transacties in de nabije toekomst.

Figuur 9 toont de spreiding van EBITDA-multiples per sector. Een sector kan een breed scala aan bedrijven met verschillende karakteristieken bevatten, wat verklaart waarom er in sommige sectoren een grotere spreiding zichtbaar is dan in sectoren met meer soortgelijke bedrijven. De tabel toont de bandbreedte waarbinnen EBITDA-multiples per sector doorgaans liggen. In de praktijk komen echter ook transacties voor met aanzienlijk hogere of lagere multiples.

Om een representatief beeld te geven van het doorsnee bedrijf binnen een sector, en een range te tonen waar de meeste bedrijven globaal tussen vallen, corrigeren we voor de twee grootste uitschieters per sector.

Figuur 9. Spreiding EBITDA multiples per sector

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

VI Multiples in relatie tot bedrijfsomvang

Toenemend verschil in EBITDA-multiples tussen kleine en grote MKB-bedrijven.

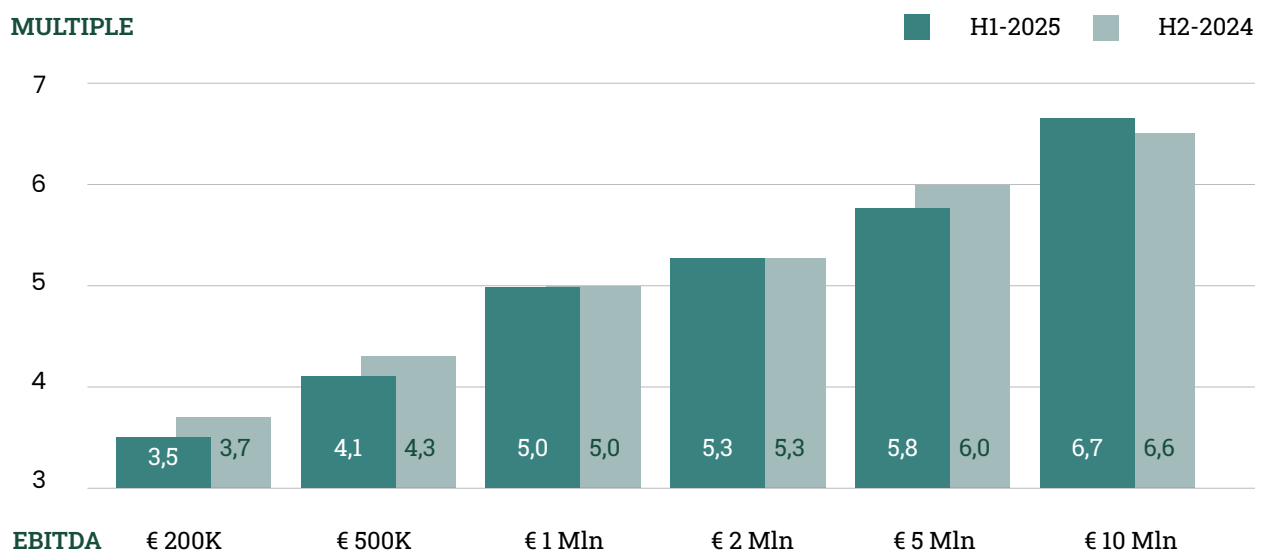
De omvang van een onderneming is een bepalende factor voor de hoogte van de waarderingsmultiple. Voor het Nederlandse MKB is het essentieel om de invloed van de Small Firm Premium zorgvuldig in kaart te brengen, vooral bij bedrijven met een EBITDA tussen €200.000 en €10.000.000.

In dit verband wordt EBITDA gehanteerd als indicator voor de bedrijfsomvang. Een grondige analyse van de relatie tussen bedrijfsomvang en waarde levert waardevolle inzichten op voor een nauwkeurigere waardering binnen het MKB. Uit onderzoek blijkt dat kleinere ondernemingen een verhoogd risico kennen op het niet realiseren van verwachte vrije kasstromen (Damodaran, 2011; Grabowski & Pratt, 2013). Factoren zoals afhankelijkheid van enkele klanten of leveranciers, of specialistische kennis die samenhangt met specifieke medewerkers, kunnen het rendement en daarmee de waarde van een onderneming sterk beïnvloeden. Dit hogere risicoprofiel wordt gecorrigeerd via de zogeheten Small Firm Premium, die leidt tot een lagere waardering. Hierdoor liggen de EBITDA-multiples voor grotere bedrijven structureel hoger dan voor kleinere ondernemingen.

De invloed van bedrijfsomvang op betaalde EBITDA multiples staat gepresenteerd in Figuur 10A en 10B.

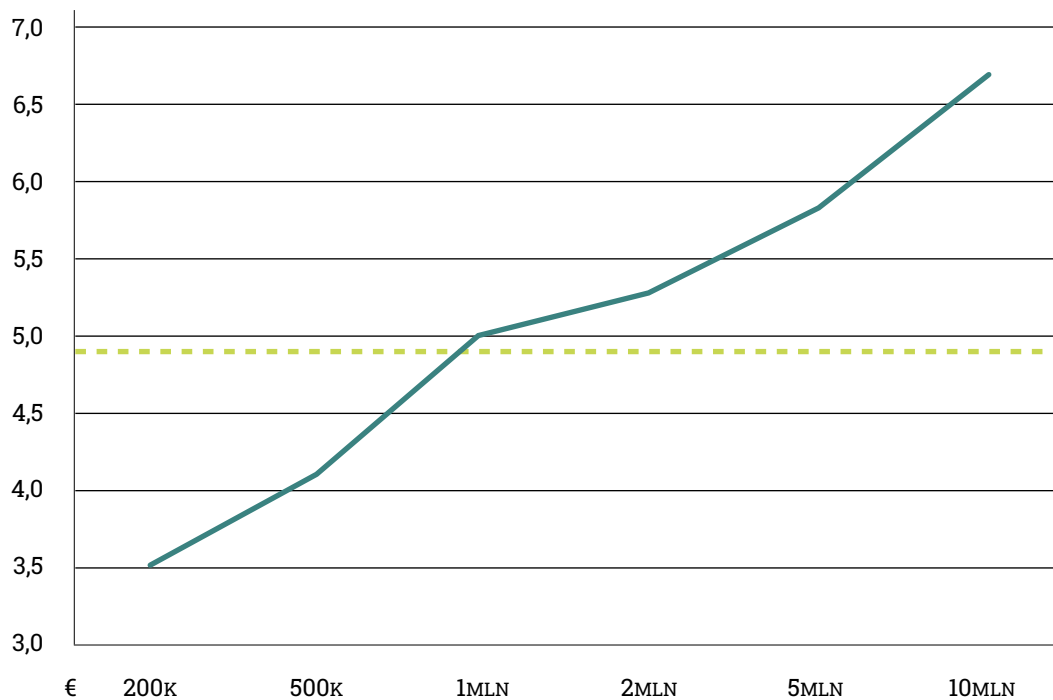
Het verschil in de EBITDA multiple tussen bedrijven met een genormaliseerde EBITDA van € 200.000 en €10.000.000 bedraagt 3,2 (3,5 ten opzichte van 6,7). De verschillen tussen grote en kleine MKB bedrijven zijn in het afgelopen halfjaar toegenomen.

Figuur 10A. Gemiddelde EBITDA-multiple in relatie tot bedrijfsomvang



VI Multiples in relatie tot bedrijfsomvang

Figuur 10B. Gemiddelde EBITDA-multiple in relatie tot bedrijfsomvang



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

■ Gemiddelde EBITDA-multiple per bedrijfsomvang H1-2025.

**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 vervieelvoudigd.

VII Cross-border transacties

De analyse van EBITDA-multiples per land onderstreept de mogelijke voordelen van grensoverschrijdende transacties. Zo kan het aantrekkelijk zijn om een onderneming in het buitenland over te nemen, of juist het eigen bedrijf te verkopen aan een buitenlandse koper. Figuur 11 toont de variaties in EBITDA-multiples binnen verschillende Europese markten.

Figuur 11. Vergelijking van gemiddelde EBITDA-multiple per sector in verschillende regio's (enterprise value)

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

VIII Artificial Intelligence

AI heeft zich ontwikkeld tot een onmisbaar instrument binnen M&A-processen.

Het gebruik van AI in M&A-processen is in de afgelopen twee jaar aanzienlijk toegenomen. In H1-2023 gaf slechts 7% van de respondenten aan regelmatig gebruik te maken van AI; in H1-2025 is dat percentage gestegen naar 43%. Daarmee lijkt AI een structurele rol te hebben gekregen binnen het M&A-landschap.

Figuur 12: De rol van AI in M&A-activiteiten in de afgelopen 6 maanden

		H1-2025	Vershil	H1-2023
Ik gebruik AI regelmatig.		43%	↑ 36	7%
Ik heb AI een paar keer gebruikt.		38%	↑ 6	32%
Ik heb overwogen om AI te gebruiken, maar heb het niet gedaan.		8%	↓ -7	15%
Ik heb geen gebruik gemaakt van AI en heb het ook niet overwogen.		11%	↓ -35	46%

In 2023 vroegen we M&A-adviseurs naar de verwachte toegevoegde waarde van AI in hun werk. Twee jaar later blijkt dat veel van die verwachtingen zijn uitgekomen. Vooral bij marktonderzoek en het sneller evalueren van targets wordt AI inmiddels als duidelijk waardevol ervaren. Bij het identificeren van off-market kansen is het beeld gemengd: de toegevoegde waarde is iets minder groot dan destijds verwacht, maar wordt wel breed erkend. Voor due diligence en juridische documentatie zien adviseurs vooral beperkte ondersteuning – zoals ook in 2023 al werd voorzien. Post-merger integratie blijft het domein waarin AI vooralsnog nauwelijks als waardevol wordt beschouwd.

Figuur 13: Toegevoegde waarde van AI in M&A processen

	Geen	Beperkt	Aanzienlijk
Marktonderzoek	5%	33%	62%
Snellere evaluatie van targets	9%	51%	40%
Identificatie van off-market kansen	4%	62%	34%
Opstellen / evalueren van juridische documenten	17%	61%	22%
Efficiënt due diligence-proces	17%	65%	18%
Post-merger integratie	48%	45%	7%

IX Dealvoorwaarden

Flinke toename in het aantal vendor loans, earn-outs en garanties en vrijwaringen.

Macro-economische ontwikkelingen kunnen effect hebben op het gebruik van specifieke dealvoorwaarden (deal terms). In deze editie van de Overname Barometer is onderzoek gedaan naar de inzet en de frequentie van de verschillende dealvoorwaarden. De resultaten zijn af te lezen in Figuur 14.

In de eerste helft van 2025 bleef het gebruik van gangbare dealvoorwaarden in M&A-transacties grotendeels stabiel ten opzichte van de tweede helft van 2024. Met name garanties en vrijwaringen werden in vrijwel hetzelfde tempo toegepast. Opvallend is de toename in het gebruik van earn-outs en vendor loans, wat duidt op een groeiende behoefte aan risicospreiding tussen koper en verkoper. Ook het gebruik van opschortende voorwaarden en vermogensinstandhoudingsverklaringen nam licht toe.

Figuur 14. Frequentie percentage van toegepaste dealvoorwaarden

	Flink afgenomen (-25% of meer)	Afgenomen (-10% tot -25%)	Vergelijkbaar/ hetzelfde	Toegenomen (+10% tot +25%)	Flink toegenomen (+25% of meer)
Vendor loan	0%	1%	64%	27%	8%
Earn - out	0%	4%	66%	26%	4%
Opschortende voorwaarden	0%	5%	76%	17%	2%
Garanties en vrijwaringen	0%	1%	82%	16%	1%
Vermogensinstandhoudingsverklaring	0%	7%	76%	15%	2%
Activa/passiva transactie	1%	10%	79%	9%	1%

X Gemiddelde interesse per sector

Lichte daling in aantal geïnteresseerde kopers.

De overnamemarkt is een ‘verkopersmarkt’, er is structureel meer vraag dan aanbod. De verhouding tussen vraag en aanbod op de overnamemarkt verschilt per sector. Overnameadvieskantoren is gevraagd om per sector aan te geven hoeveel serieuze geïnteresseerden zich gemiddeld melden bij een onderneming die te koop wordt aangeboden. Deze uitkomsten zijn weergegeven in Figuur 15.

Diverse factoren kunnen van invloed zijn op het aantal geïnteresseerde partijen. Dit wordt onder andere beïnvloed door financieringsvoorwaarden, economische onzekerheid of sectorontwikkelingen die de koopbereidheid beïnvloeden. Waar het gemiddeld aantal geïnteresseerde partijen per onderneming tussen 2022 en 2023 daalde, was er in H1-2024 weer een stijging zichtbaar in de meeste sectoren. In dat half jaar meldden zich gemiddeld 7 serieuze geïnteresseerden per aangeboden onderneming. In H1-2025 is dat aantal echter weer iets afgenomen, naar gemiddeld 6,1 partijen.

Figuur 15: Aantal geïnteresseerde kopers per sector

	H1-2025	H1-2024	Correctie
IT-dienstverlening	9,7	11,5	-1,8
Softwareontwikkeling	9,1	10,6	-1,5
Industrie & Productie	8,5	8,2	0,3
Gezondheidszorg & Farmacie	7,1	8,1	-1
Zakelijke dienstverlening	6,8	6,7	0,1
Bouw & Installatietechniek	6,0	7,0	-1
E-commerce & Webshops	5,9	6,7	-0,8
Groothandel	5,7	7,0	-1,3
Agri & Food	5,0	5,7	-0,7
Automotive, Transport & Logistiek	4,4	5,4	-1
Horeca, Toerisme & Recreatie	4,1	6,3	-2,2
Media, Reclame & Communicatie	4,0	4,9	-0,9
Detailhandel	2,7	2,7	0
Gemiddelde	6,1	7	-0,9

Gemiddeld aantal
geïnteresseerde
kopers per sector:

6,1

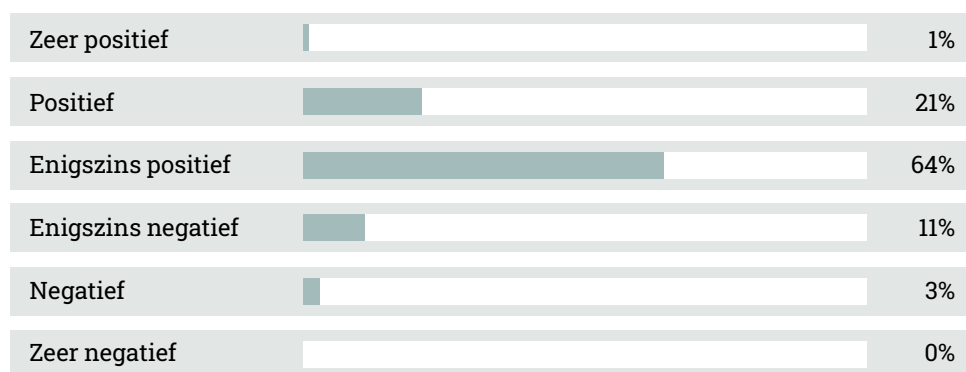
XI Outlook

Het gemiddeld gegeven rapportcijfer voor H1-2025 is 6,9.

De outlook voor de MKB-overnamemarkt in Nederland is gebaseerd op veel factoren. De overnameadvieskantoren is gevraagd om hun verwachtingen voor H2-2025 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 (H1-2025) 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 16 is de indruk van het afgelopen halfjaar weergegeven. De ruime meerderheid van adviseurs (86%) had een positieve indruk van de eerste helft van 2025, terwijl 14% minder tevreden was over de resultaten. Het gemiddelde rapportcijfer voor H1-2025 kwam uit op een 6,9.

Figuur 16. Indruk overnamemarkt afgelopen half jaar



Het gemiddeld gegeven
rapportcijfer voor H1-2025 is een

6,9

“ Een goede graadmeter is de volatiliteit op de beurs. Door onder andere het Trump-effect (zoals de vermeende handelsoorlog) en conflicten in Oekraïne, Gaza en Iran wordt steeds duidelijker dat de impact van geopolitieke spanningen vaak van korte duur is – beurzen herstellen steeds sneller. Dat geeft reden tot optimisme voor het aankomende jaar: bij strategische lange-termijninvesteringen zoals M&A worden dit soort macro-effecten steeds vaker als tijdelijk en geïsoleerd beschouwd, en vormen ze geen blijvende rem op dealactiviteit. ”

Tsjip Boersma
Partner bij Diligence

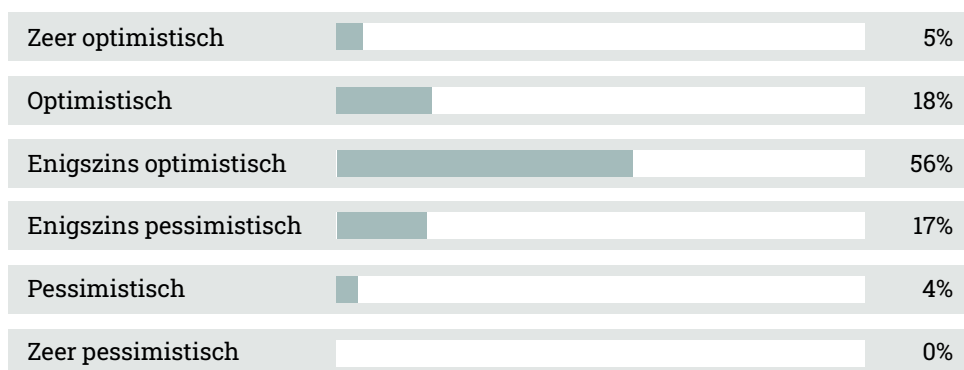
diligence.
Fusies | Overnames | Participaties

XI Outlook

Optimistische verwachtingen voor H2-2025.

De verwachtingen voor H2-2025 zijn positief. 79% van de respondenten is optimistisch over het komende half jaar. Het verwachte rapportcijfer voor H2-2025 is een 6,7.

Figuur 17. Verwachting overnamemarkt komende zes maanden



Het verwachte rapportcijfer
voor H2-2025 is een

6,7

“Vooruitkijkend naar het komende jaar ben ik voorzichtig optimistisch. De wereldwijde onrust lijkt inmiddels grotendeels ingeprijsd, en de val van het kabinet in Nederland zal naar verwachting slechts beperkte impact hebben op het markt-sentiment. De fundamentele dynamiek van de M&A-markt blijft daarmee in grote lijnen intact.”

Wim van den Noort
Managing Partner bij
Management Partners



MANAGEMENT PARTNERS
ORGANIZATION- & MAN POWER DEVELOPMENT

XII 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

XIII Verantwoording

Ruim 75% van alle overnametransacties in Nederland vindt plaats in de MKB-markt (CBS microdata, 2024). Dit Overname Barometer onderzoek werd gehouden onder 289 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 tweeëntwintigste editie van de Overname Barometer werkten 126 van de in totaal 289 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.

De onderzoeksopzet is op aanvraag beschikbaar. Gehanteerde bronnen:

- 126 vragenlijsten ingevuld door het senior management van deelnemende advieskantoren.
- Dealsuite M&A Monitor onderzoeken Q1-2015 t/m H2-2024.
- Dealsuite. (2025). *M&A mid-market trends report 2025*.
- Brookz transactiedatabase 2005 – 2025 (2025).
- Damodaran (2011). *Equity Risk Premiums (ERP)*.
- Harding, D., & Rovit, S. (2004). *Mastering the merger: Four critical decisions that make or break the deal*. Harvard Business Press.
- Bain & Company. (2023, March 28). *How companies got so good at M&A*.

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 Floyd Plettenberg, eindverantwoordelijk voor dit onderzoek.



Floyd Plettenberg MSc. RC

Directeur Dealsuite research

T 020 303 8730

floyd.plettenberg@dealsuite.com

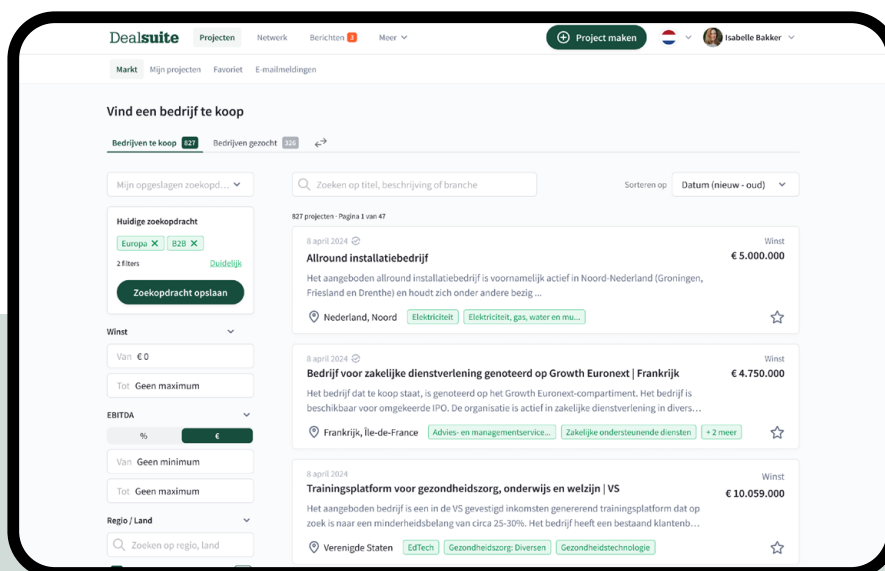
XIV Over Dealsuite

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

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 **1.500 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
- Duizenden transactiepartners, allemaal op één plek

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

Deals**suite**.com