

Brookz

Overname Barometer H2 | 2025

Cijfers en trends
in de fusie- en overnamemarkt
voor MKB-bedrijven

editie 23

Voorwoord

Dit is de Overname Barometer, het halfjaarlijkse onderzoek van Brookz. 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 291 overnameadvieskantoren, die tezamen verantwoordelijk zijn voor ruim 90% van de transacties in de MKB-markt.

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



Drs. P.J.M. (Peter) Rikhof
Oprichter Brookz

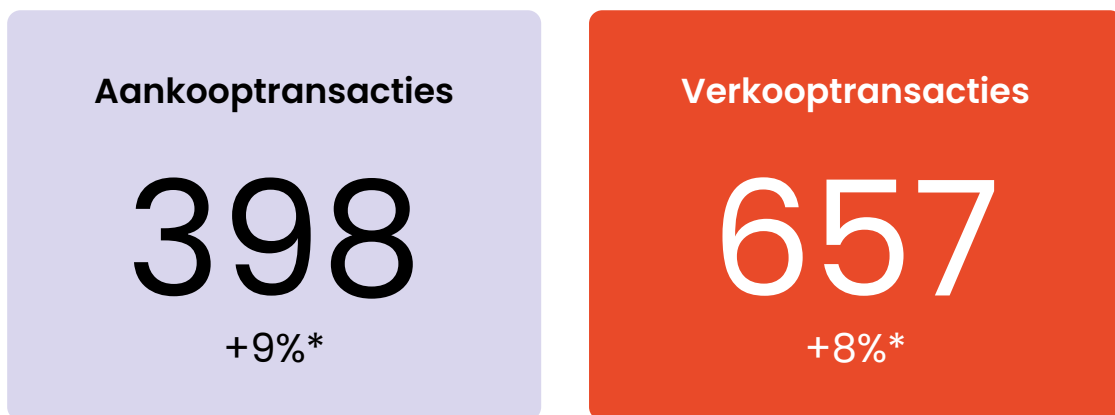
Inhoudsopgave

1. Transacties	4
2. Opdrachtenportefeuille	7
3. Multiples per sector	8
4. Multiples in relatie tot bedrijfsomvang	10
5. Cross-border transacties	11
6. Duur van verkoopproces	12
7. Motieven verkopende ondernemers	13
8. Outlook	14
9. Verantwoording	15
10. Over Brookz	16

1. Transacties

Forse stijging in zowel verkoop- als aankooptransacties.

De overname-advieskantoren die deelnamen aan dit onderzoek hebben in de tweede helft van 2025 het volgende aantal transacties afgerond:



*Gebaseerd op het aantal transacties ten opzichte van H1-2025.

Toelichting

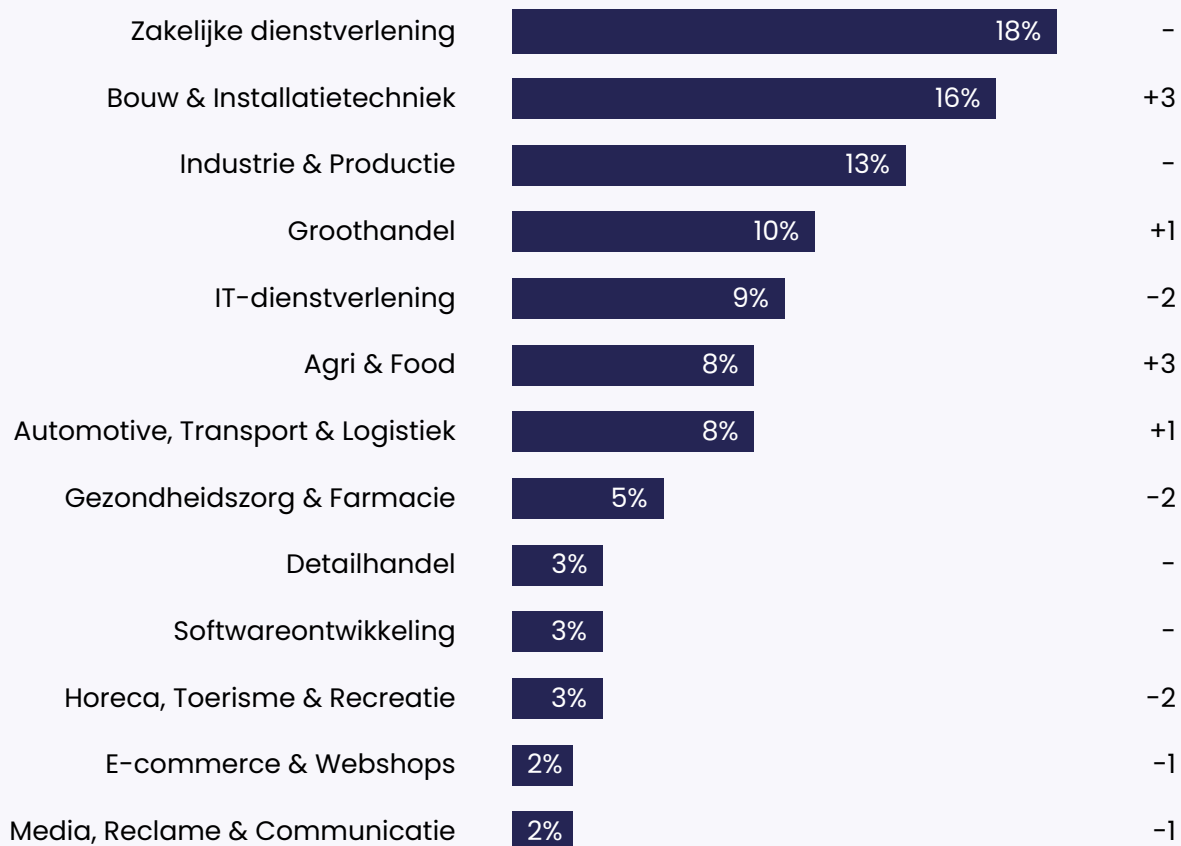
Bij een deel van de verkochte bedrijven zal zowel aan de verkoop- als aankoopzijde een respondent betrokken zijn geweest. We kunnen dus niet eenvoudigweg de verkoop- en aankooptransacties bij elkaar optellen om tot een totaal aantal transacties te komen.

In H1-2025 zagen we een kleine daling van het aantal aankooptransacties. In de tweede helft van 2025 steeg het aantal aankooptransacties fors, met een plus van 9 procent. Ook het aantal verkooptransacties kende een ruime stijging met 8 procent in H2-2025 ten opzichte van een half jaar eerder.

1. Transacties

Flinke stijging in aandeel transacties Bouw & Installatietechniek en Agri & Food.

De verdeling van de transacties over de sectoren is uitgebeeld in de onderstaande grafiek.



* verschil ten opzichte van H1-2025

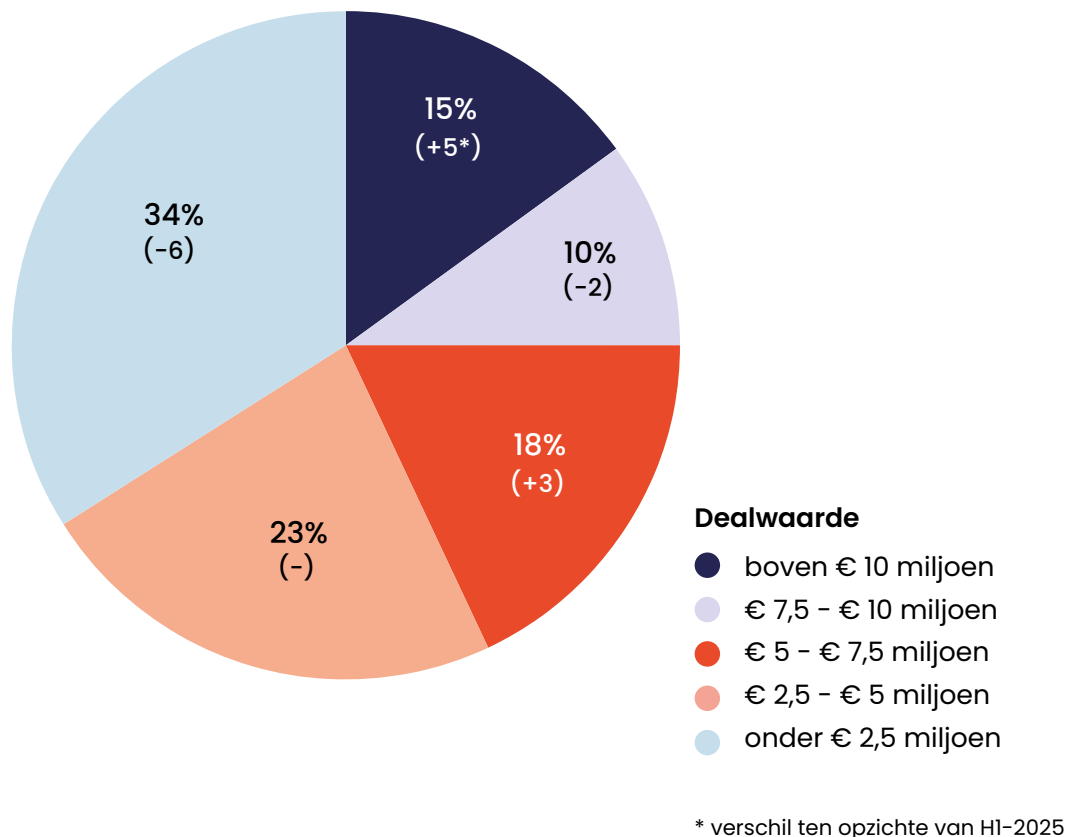
Toelichting

In de tweede helft van 2025 steeg het aandeel transacties in de sectoren Bouw & Installatietechniek en Agri & Food relatief het hardst. Zakelijke dienstverlening blijft de grootste sector

qua aandeel in totale transacties. Grootste daling was er voor de sectoren IT-dienstverlening, Gezondheidszorg & Farmacie en Horeca, Toerisme & Recreatie.

1. Transacties

Verschuiving naar grotere deals drijft gemiddelde dealwaarde op.



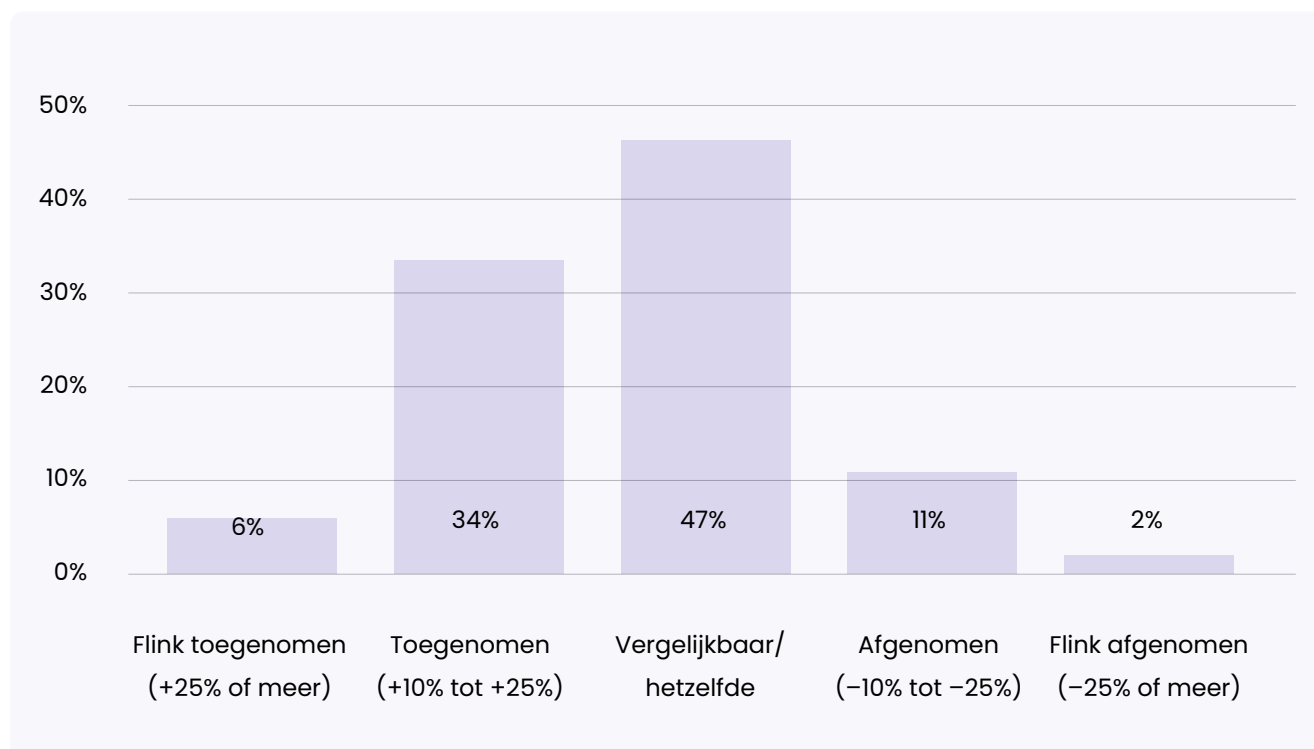
Toelichting

De verdeling van dealgrootte laat zien in welke mate kleine, middelgrote en grote transacties bijdragen aan het totaal aantal transacties. In de tweede helft van 2025 is de gemiddelde dealwaarde opnieuw gestegen ten opzichte van de eerste helft van het jaar.

Dit komt met name door een toename van het aantal grotere transacties: het aandeel deals boven € 10 miljoen steeg met 5 procentpunt naar 15 procent. Ook het middensegment van € 5 – € 7,5 miljoen groeide (+3 procentpunt), terwijl het aandeel kleinere deals onder € 2,5 miljoen met 6 procentpunt daalde.

2. Opdrachtenportefeuille

Stijging in het aantal ontvangen opdrachten gerapporteerd.



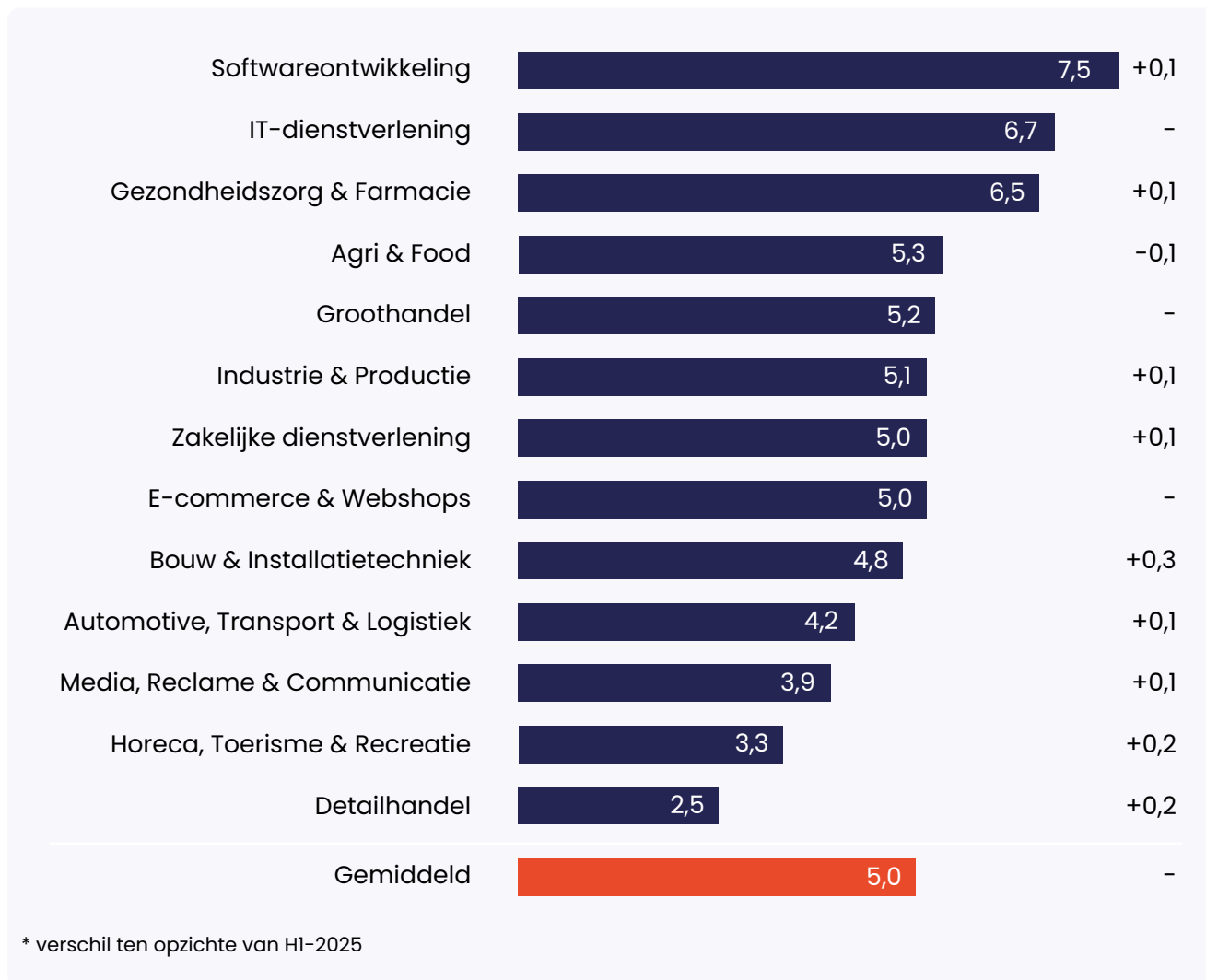
Toelichting

Het betreft opdrachten die in de tweede helft van 2025 zijn binnengekomen en (deels) zijn doorvertaald naar transacties in diezelfde periode. In sommige gevallen zullen deze opdrachten pas in H1-2026 leiden tot een deal, of alsnog worden afgebroken.

In vergelijking met H1-2025 rapporteren meer overnameadviseurs een stijging in het aantal opdrachten. Ruim een derde zag een toename, terwijl 47 procent een gelijkblijvend volume meldde. Slechts een klein deel van de adviseurs gaf aan minder opdrachten te hebben ontvangen. Deze ontwikkeling wijst op een voorzichtig herstel in de marktactiviteit richting het einde van het jaar.

3. Multiples per sector

Gemiddelde EBITDA-multiple stijgt naar hoogste niveau ooit.



Toelichting

Sinds de eerste helft van 2015 rapporteert Brookz 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 gemiddelde EBITDA-multiple voor het Nederlandse MKB is in H2-2025 gestegen naar 5,0, het hoogste niveau sinds de start van de meting in 2015. Dat betekent dat er in de meeste sectoren een stijging waarneembaar is, met de grootste groei voor Bouw & Installatietechniek (+0,3). De enige sector die een daling van de gemiddelde EBITDA-multiple kende, is Agri & Food (-0,1). Softwareontwikkeling behoudt de hoogste gemiddelde EBITDA-multiple met 7,5.

3. Multiples per sector

Grootste spreiding in sector Softwareontwikkeling.

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

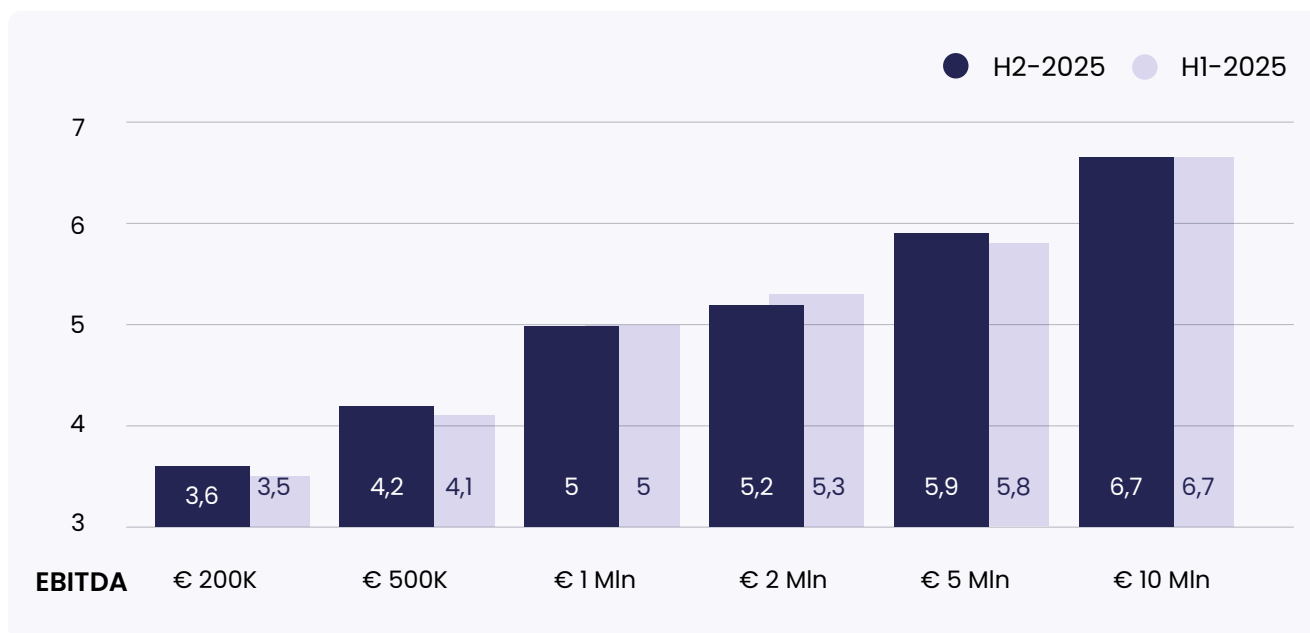
Toelichting

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, zijn de twee grootste uitschieters per sector gecorrigeerd.

4. Multiples in relatie tot bedrijfsomvang

Vershil in EBITDA-multiple tussen kleine en grote MKB-bedrijven licht afgenomen.



Toelichting

Het verschil in de EBITDA-multiple tussen bedrijven met een genormaliseerde EBITDA van € 200.000 en € 10.000.000 bedraagt 3,1 (3,6 ten opzichte van 6,7). De verschillen tussen grote en kleine MKB-bedrijven zijn in het afgelopen half jaar afgenomen.

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).

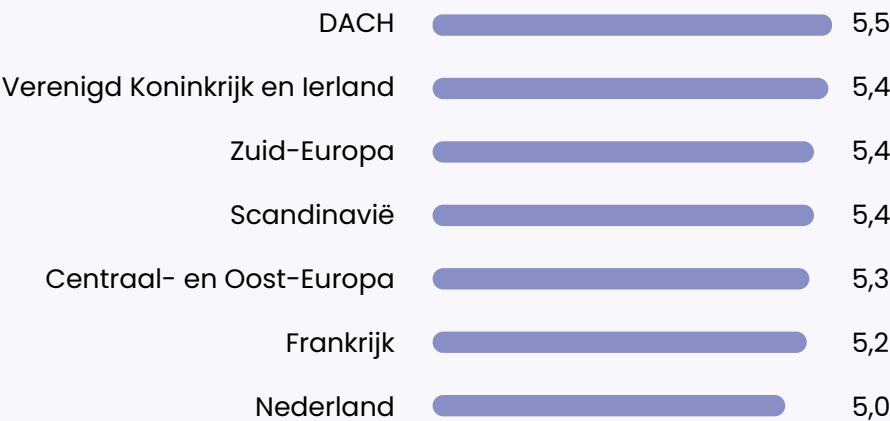
De hogere risicopremie die voor kleinere bedrijven geldt (de zogenaamde Small Firm Premium) leidt daarbij tot een waardeverminderend effect. Hierdoor liggen de betaalde EBITDA-multiples voor grotere bedrijven gemiddeld hoger dan die voor kleinere bedrijven.

5. Cross-border transacties

Analyse van EBITDA-multiples in omringende landen.

	Nederland	VK & Ierland	DACH	Frankrijk	Centraal/ Oost-Europa	Zuid-Europa	Scandinavië
Softwareontwikkeling	7,5	8,2	8,9	7,7	6,9	7,6	8,1
IT-dienstverlening	6,7	7,8	7,8	7,1	6,1	7,0	7,2
Gezondheidszorg & Farmacie	6,5	7,5	8,5	7,6	7,6	7,5	7,8
Agri & Food	5,3	5,2	5,3	5,2	5,8	5,4	5,3
Groothandel	5,2	3,6	4,5	4,0	4,6	4,5	4,5
Industrie & Productie	5,1	5,4	5,1	4,9	5,3	5,1	5,1
Zakelijke dienstverlening	5,0	6,0	5,7	5,4	5,4	5,3	5,8
E-commerce & Webshops	5,0	6,4	6,2	4,7	5,3	5,2	5,7
Bouw & Installatietechniek	4,8	3,9	4,9	3,9	4,0	3,9	4,4
Automotive, Transport & Logistiek	4,2	4,0	4,1	4,2	4,4	4,4	4,3
Media, Reclame & Communicatie	3,9	4,3	4,5	4,7	5,2	5,0	4,3
Horeca, Toerisme & Recreatie	3,3	4,2	3,0	4,3	4,0	4,4	4,0
Detailhandel	2,5	3,4	2,7	4,4	4,3	4,6	4,0

Gemiddelde EBITDA-multiple



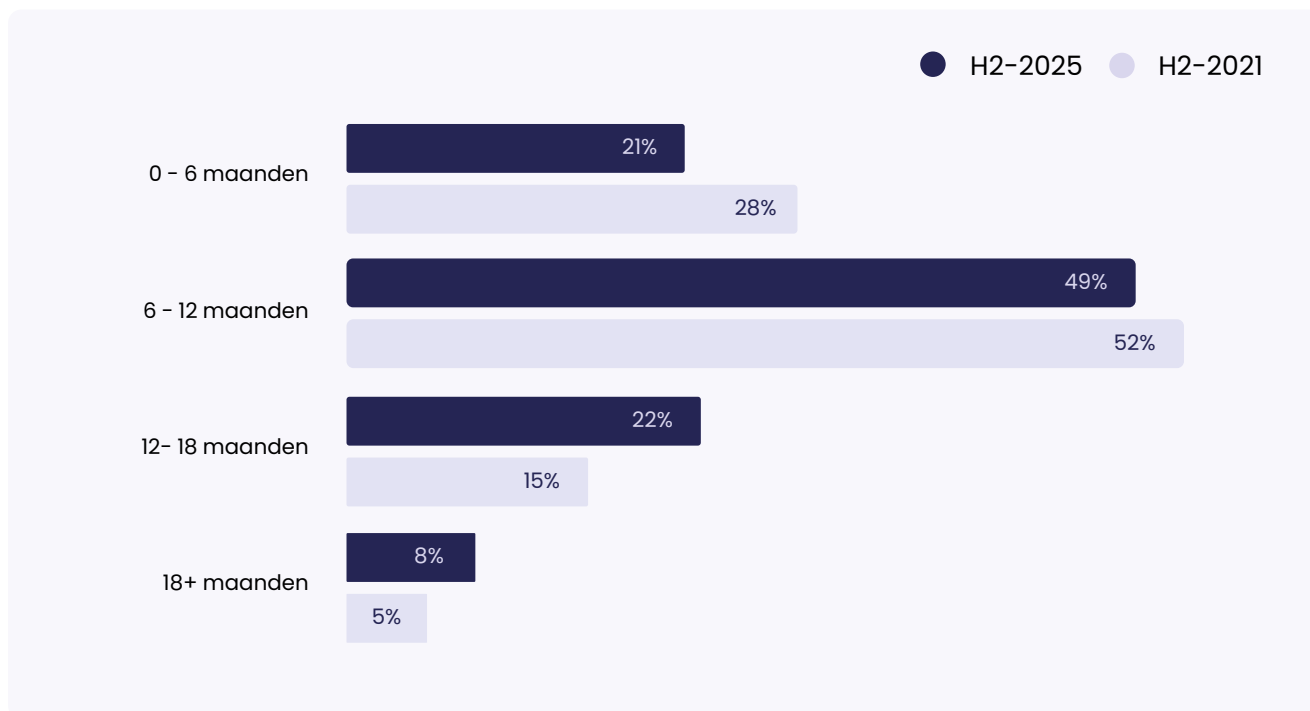
Toelichting

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. Bovenstaande tabel toont de variaties in gemiddelde EBITDA-multiples binnen verschillende Europese markten.

6. Duur van verkoopproces

Doorlooptijd verkoopproces verschuift naar langere trajecten.



Toelichting

De lengte van een verkoopproces wordt beïnvloed door factoren als marktcomplexiteit, voorbereiding door verkoper en financieringsdruk bij kopers. De doorlooptijd van een verkooptraject – van ‘verkrijgen mandaat’ tot ‘closing deal’ – kan sterk verschillen. De doorlooptijden van de verkooptrajecten zijn procentueel verdeeld over de categorieën.

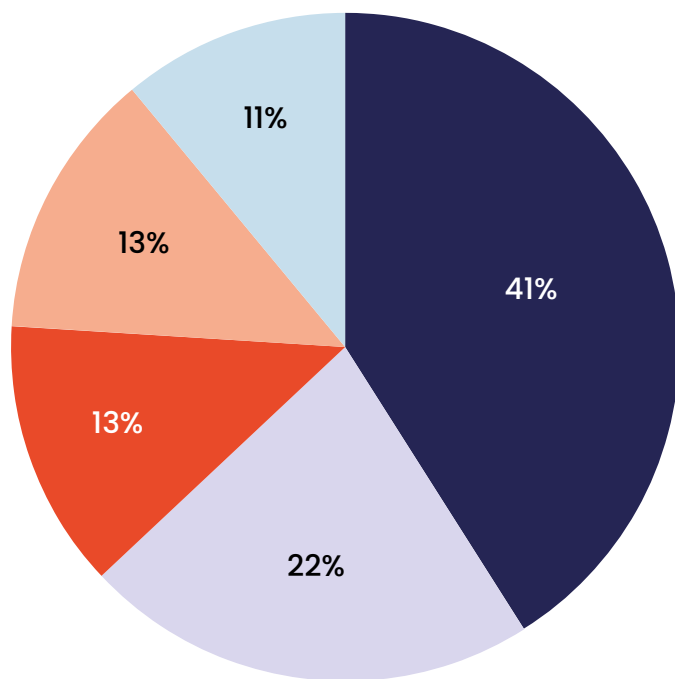
In H2-2025 duurde bijna de helft van de verkooptrajecten die zijn begeleid door een overnameadviseur tussen de 6 en 12 maanden. Bij 30 procent van de begeleide trajecten duurde het verkoopproces langer dan een jaar. In H2-2021 was dit nog 20 procent, wat erop wijst dat verkooptrajecten vaker langer duren dan voorheen.

7. Motieven verkopende ondernemers

Verkoop vaak ingegeven door leeftijd, al neemt gemiddelde leeftijd af.

Een bedrijfsverkoop kan om allerlei redenen op tafel komen. Soms speelt leeftijd mee en is er geen passende opvolging, maar het kan ook gaan om het veiligstellen van opgebouwde financiële zekerheid. In andere gevallen is er juist behoefte aan een ander type manager die

het bedrijf naar de volgende groeifase kan brengen. Kortom: de aanleiding verschilt per ondernemer en per situatie. Overnameadvieskantoren is gevraagd naar de belangrijkste redenen voor een bedrijfsverkoop.



Motief verkoop

- Leeftijd (en gebrek aan opvolging)
- Veiligstellen opgebouwde financiële zekerheden (cashen)
- Aandacht/focus verleggen naar andere activiteiten/nieuwe onderneming starten
- Inzien dat bedrijf toe is aan ander type manager (bijvoorbeeld i.v.m. nieuwe groeifase)
- Familieomstandigheden (of ziekte)

Leeftijd en gebrek aan opvolging (binnen de familie of binnen het bedrijf) is met 41 procent nog altijd de voornaamste reden voor een bedrijfsverkoop. Ook is de adviseurs gevraagd naar de gemiddelde leeftijd van een verkopende ondernemer en is gevraagd wat de gemiddelde leeftijd tien jaar geleden was. In de afgelopen tien jaar is de gemiddelde leeftijd gedaald van 59 naar 54 jaar.

Gemiddelde leeftijd verkopende ondernemer



8. Outlook

Na positief H2-2025 kijken adviseurs met vertrouwen naar H1-2026.

Indruk van algehele prestaties van mid-market in Nederland in H2-2025

Zeer positief	3%
Positief	25%
Enigszins positief	48%
Enigszins negatief	22%
Negatief	2%
Zeer negatief	0%

Rapportcijfer H2-2025

6,9

Verwachting overnamemarkt komende zes maanden

Zeer optimistisch	2%
Optimistisch	22%
Enigszins optimistisch	58%
Enigszins pessimistisch	16%
Pessimistisch	2%
Zeer pessimistisch	0%

Verwachting H1-2026

7,0

Toelichting

De outlook voor de MKB-overnamemarkt in Nederland is gebaseerd op veel factoren. De overnameadvieskantoren is gevraagd om hun verwachtingen voor H1-2026 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.

De meeste adviseurs (76%) hadden een positieve indruk van de tweede helft van 2025, terwijl 24% minder tevreden was over de resultaten. Het gemiddelde rapportcijfer voor H2-2025 kwam uit op een 6,9.

Daarnaast zijn de meeste adviseurs (82%) optimistisch over het eerste half jaar van 2026 voor wat betreft de MKB-overnamemarkt. Het gemiddelde rapportcijfer voor de verwachting van H1-2026 komt uit op een 7,0.

9. Verantwoording

Ruim 75% van alle overnametransacties in Nederland vindt plaats in de MKB-markt (CBS microdata, 2017). Deze Brookz Overname Barometer werd gehouden onder 291 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 drieëntwintigste editie van de Brookz Overname Barometer werkten 128 van de in totaal 291 overname-advieskantoren 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:

- 128 vragenlijsten ingevuld door het senior management van deelnemende advieskantoren.
- Brookz Overname Barometer-onderzoeken, Q1-2015 t/m H1-2025.
- Brookz Transactiedatabase 2005 – 2026, (2026).
- 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.

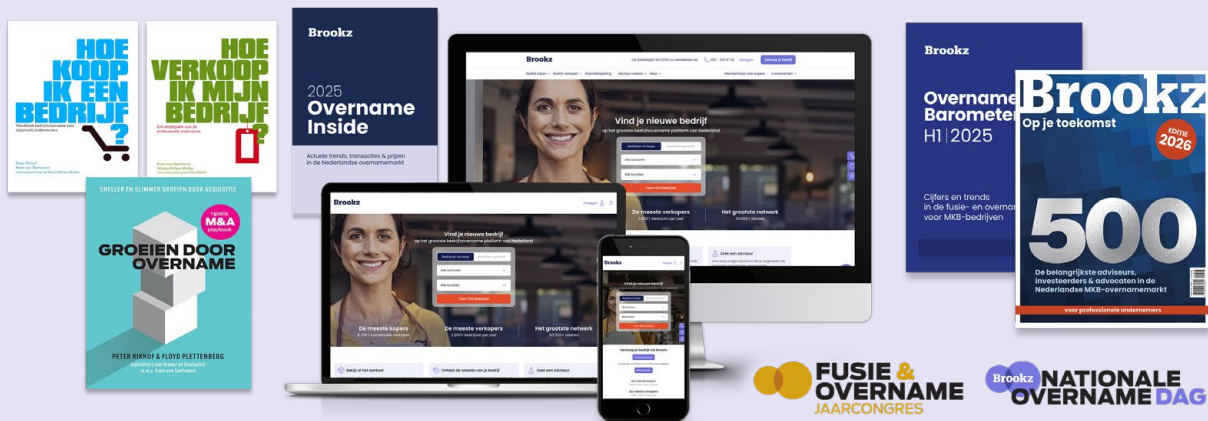


Floyd Plettenberg MSc. RC

Directeur Brookz Research

T 020 303 8730

E floyd@brookz.nl



Over Brookz

Brookz is met ruim 60.000 ondernemers, investeerders en adviseurs het grootste overnameplatform van Nederland.

Wij brengen sinds 2007 kopers, verkopers en adviseurs direct met elkaar in contact. In de afgelopen 19 jaar heeft Brookz meer dan 9.600 succesvolle transacties gefaciliteerd. In 2025 meer dan 25 per week. Brookz richt zich met name op bedrijven met een jaaromzet tussen de 0,5 – 30 miljoen euro en 5 – 200 medewerkers.

Brookz.nl

Op de website van Brookz komen iedere maand ruim 100.000 bezoekers die op zoek zijn naar informatie over het kopen of verkopen van een bedrijf. Gemiddeld bekijkt een bezoeker 6,3 pagina's en blijft 3 minuten op de website. Het Brookz-platform krijgt gemiddeld 2.000 nieuwe inschrijvingen per maand.

Multimediaal

Brookz is in Nederland multimediaal vertegenwoordigd: naast het online overnameplatform Brookz.nl heeft Brookz een eigen magazine (Brookz 500) en organiseert Brookz jaarlijks meerdere landelijke events (samen ruim 1.500 deelnemers) waaronder de Nationale Overname Dag & de Regionale Overname Dagen voor ondernemers en het Fusie & Overname Jaarcongres voor M&A professionals.

Bezoek onze website voor meer informatie:

www.brookz.nl

Brookz B.V.
Science Park 106
1098 XG Amsterdam
020 – 303 87 30
info@brookz.nl

Brookz