



Brookz

Sectormonitor

Cijfers en trends in de overnamemarkt
voor MKB-bedrijven

IT-dienstverlening & Softwareontwikkeling

Deze sectorvisie is tot stand gekomen door NexyZ



Voorwoord

Dit is de Brookz Sctormonitor voor de sector IT-dienstverlening & Softwareontwikkeling. De basis voor dit rapport wordt gevormd door meerdere datasets verzameld vanuit Brookz, het grootste overnameplatform van Nederland.

Met deze Sctormonitor willen wij (potentiële) kopers en verkopers feiten en cijfers presenteren die inzicht geven in het aantal transacties en de waarde-ontwikkeling van bedrijven in de sector IT-dienstverlening & Softwareontwikkeling.

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



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

Inhoudsopgave

1. Sectorinformatie	4
2. Sectorvisie door NexyZ	6
3. Fusies & Overnames	8
4. Bedrijfswaardering	10
5. Valuedrivers	11
6. Case: E-mergo	12
7. Verantwoording	14
8. Over Brookz	15
9. Over MKB Fonds	16

© 2025 Brookz Research.

Niets uit dit rapport mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige andere wijze, hetzij elektronisch, door fotokopieën, opnamen of op andere wijze, zonder bronvermelding en referentie naar www.brookz.nl.

1. Sectorinformatie

De sector IT-dienstverlening & Softwareontwikkeling bestaat grofweg uit drie disciplines:

Hardware

Dit zijn de tastbare computers, printers, beeldschermen, processoren of chips. Denk aan een fabrikant van chips (zoals Intel), fabrikanten van machines die chips maken (zoals ASML), fabrikanten van computers (zoals Apple) en fabrikanten van telefoons (zoals Samsung). Maar ook aan kabels, telefoonhoesjes of draadloze koptelefoons.

Software

Dat is de door programmeurs ontwikkelde code die de hardware aanstuurt. Dit kan de software van bijvoorbeeld een laptop, een tablet en een smartphone. Met deze software kun je de apparatuur (hardware) gebruiken.

IT-diensten

Hier werkt het leeuwendeel van de mensen. Dit is de dienstverlening op commerciële basis gericht op het in gebruik nemen van hardware en/of software, alsmede de ondersteuning bij het operationele gebruik.

Bijdrage IT-dienstverlening
& Softwareontwikkeling
aan werkgelegenheid

5,1%

Bijdrage IT-dienstverlening
& Softwareontwikkeling
aan BBP

5,6%

De sector IT-dienstverlening & Softwareontwikkeling draagt voor bijna 5 procent bij aan de werkgelegenheid en voor meer dan 5 procent aan het BBP. De sector kent een grote diversiteit aan bedrijven, waaronder:

- Bedrijven in telecommunicatie
- IT-dienstverleners
- Softwareontwikkelaars
- IT-adviesbureaus
- Datacenters
- Gegevensverwerkers
- Webhostingbedrijven

Aantal bedrijven

In totaal zijn er 87.480 bedrijven actief in de IT-dienstverlening & Softwareontwikkeling, goed voor 3,6 procent van het totaal aantal actieve bedrijven in Nederland. Kenmerkend voor de sector is het zeer grote aantal ZZP'ers en kleine bedrijven. Ongeveer 84 procent van de ondernemingen heeft geen personeel in dienst.

Totaal aantal bedrijven (2025)

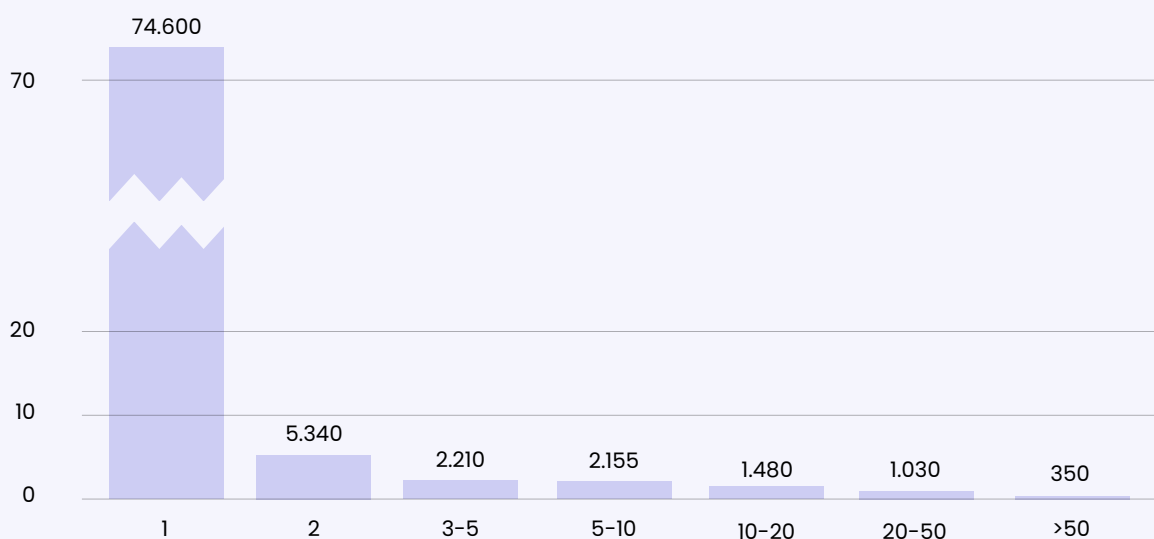
87.480

Bedrijvendynamiek (2024)

aantal starters: 8.790

aantal gestopt: 5.350

Aantal bedrijven IT-dienstverlening & Softwareontwikkeling per werkzame personen



Bron: Centraal Bureau voor de Statistiek

2. Sectorvisie IT-dienstverlening & Softwareontwikkeling

Na een periode van stormachtige digitalisering is de ICT- & dienstverlening-sector in 2024 merkbaar veranderd. Waar het tijdens de coronajaren vooral ging om versnellen en opschalen, zagen we afgelopen jaar juist meer aandacht voor consolidatie van applicatie-omgevingen en het maken van keuzes. En dat is terug te zien in het overnameklimaat.

De vraag blijft sterk

De structurele vraag naar ICT-diensten blijft onverminderd hoog. Organisaties blijven investeren in cloudmigraties, data-oplossingen en AI, gedreven door digitalisering, thuiswerken en de toenemende complexiteit van IT-omgevingen. De inzet van AI – zowel generatief als analytisch – krijgt daarbij in steeds meer bedrijven voet aan de grond. Toch is er sprake van meer nuance: klanten zijn kritischer, willen meer flexibiliteit en stellen hogere eisen aan integratie, schaalbaarheid en veiligheid.

Voorop het gebied van cybersecurity is de urgentie sterk toegenomen. Waar dit voorheen nog werd gezien als ‘iets voor later’, is het nu een vast onderdeel van IT-budgetten. Dienstverleners die deze zorgen kunnen wegnemen – via gespecialiseerde oplossingen of geïntegreerde dienstverlening – hebben een duidelijke voorsprong in de markt.

Consolidatie zet stevig door

Het overnameklimaat in de ICT-sector bleef in 2024 robuust, met een blijvende interesse vanuit zowel strategische kopers als private equity. SaaS-leveranciers, managed service providers en IT-dienstverleningsbedrijven met bewezen (recurring) omzet blijven populair, al

is er bij kopers meer aandacht voor winstgevendheid, schaalbaarheid en sectorfocus. Buy-and-build blijft de dominante strategie: grotere spelers kopen kleinere, gespecialiseerde bedrijven om hun portfolio te versterken of nieuwe markten aan te boren. Vooral als deze spelers eigendom zijn van private equity. Opvallend is dat de multiples weliswaar nog steeds aantrekkelijk zijn, maar minder oververhit dan in de jaren vóór 2023. In 2024 werden in de Europese techsector ongeveer 858 fusies en overnames afgerond, een daling van 11% ten opzichte van 2023 (Sifted). Kopers lijken selectiever te zijn geworden en due diligence-processen intensiever, maar er is nog steeds veel geld in de markt. Dry powder (kapitaal dat bij investeerders op de plank ligt) is aan het begin van het jaar 2025 volgens onderzoeksbureau Preqin meer dan 1 biljoen Amerikaanse dollar.

Niche wint terrein

Waar generieke IT-dienstverleners steeds vaker opgaan in grotere bedrijven, winnen gespecialiseerde partijen terrein. Denk aan spelers die zich richten op één type softwarepakket (bijvoorbeeld AFAS, Salesforce of Exact) of op een specifieke sector (zoals zorg-ICT of logistieke IT) of op een onderdeel van

de IT-keten zoals cybersecurity of integraties. Deze specialisatie maakt bedrijven onderscheidend en aantrekkelijk voor zowel klanten als investeerders. Het stelt hen bovendien in staat om diepere klantrelaties op te bouwen en een hogere mate van recurring omzet te realiseren. Voor ondernemers die keuzes maken en zich durven toe te leggen op een niche, liggen er dus volop kansen.

Arbeidsmarkt blijft strategische uitdaging
Een hardnekkig knelpunt blijft het tekort aan gekwalificeerd personeel. Hoewel een grote uitstroomgolf van de arbeidsmarkt voorlopig achter ons ligt, blijft de vraag naar ervaren IT'ers groter dan het aanbod. Bedrijven die investeren in employer branding, opleidingstrajecten met een combinatie van werker-variantie en scholing, en hybride werkvormen kunnen zich op dit vlak onderscheiden.

Daarnaast zien we dat sommige bedrijven het tekort deels proberen op te vangen met nearshoring of het inzetten van AI-tools voor softwareontwikkeling en klantondersteuning. Hoewel dit op korte termijn een oplossing kan bieden, blijft menselijke expertise cruciaal – vooral voor advies, implementaties en klantrelaties.

Kansen in 2025

Voor dit jaar liggen de kansen vooral op het snijvlak van technologie en toegevoegde waarde voor de klant. Bedrijven die in staat zijn om complexe IT-vraagstukken te vertalen naar begrijpelijke, schaalbare oplossingen – en daarbij sector-specifieke kennis inzetten – zullen het verschil maken.

Ook de rol van AI zal in 2025 verder aan belang toenemen. Niet als hype, maar als hulpmiddel voor efficiëntie, personalisatie en procesverbetering. Voor veel IT-dienstverleners wordt het zaak om de juiste balans te vinden: automatiseren waar het kan en men-

selijke expertise inzetten waar het moet.

De belangstelling voor cybersecurity zal verder toenemen omdat NIS 2 van kracht is. SaaS-, MSP- en cloud-bedrijven krijgen hiermee te maken en zullen zich moeten houden aan de richtlijn. Dit vergt investeringen in de cyber maturity. Portfolio bedrijven van investeerders die cybersecurity als capability toevoegen zullen hoger gewaardeerd gaan worden. Tot slot: duurzaamheid en digital ethics komen nadrukkelijker op de agenda. Klanten willen weten waar hun data staat, hoe energiezuinig een datacenter is en hoe leveranciers omgaan met AI en privacy. Ook dat wordt steeds vaker een selectie criterium en daarmee een concurrentiefactor.

Conclusie

De ICT- & dienstverleningsmarkt staat er in 2025 sterk voor, maar de lat ligt hoger. Groei is mogelijk, maar vereist focus, specialisatie en wendbaarheid. Bedrijven die zich onderscheiden met kennis, klantgerichtheid en betrouwbaarheid hebben een streep voor, zowel bij klanten als investeerders. Wie bovendien slim investeert in thema's als AI, cybersecurity en duurzaamheid bouwt niet alleen waarde op voor morgen, maar ook voor de langere termijn.

Wij verwachten een verdergaande consolidatie in de ICT-dienstverlening en een opkomst van grotere buitenlandse spelers die zich als kopers profileren op de Nederlandse overnamemarkt. De technologiesector blijft in de belangstelling staan van deze partijen vanwege onder andere de hoge groei van de markt en de continue stroom van innovaties. Met name vanuit de Verenigde Staten zien we de belangstelling toenemen.

Deze sectorvisie is tot stand gekomen door NexyZ.

3. Fusies & Overnames

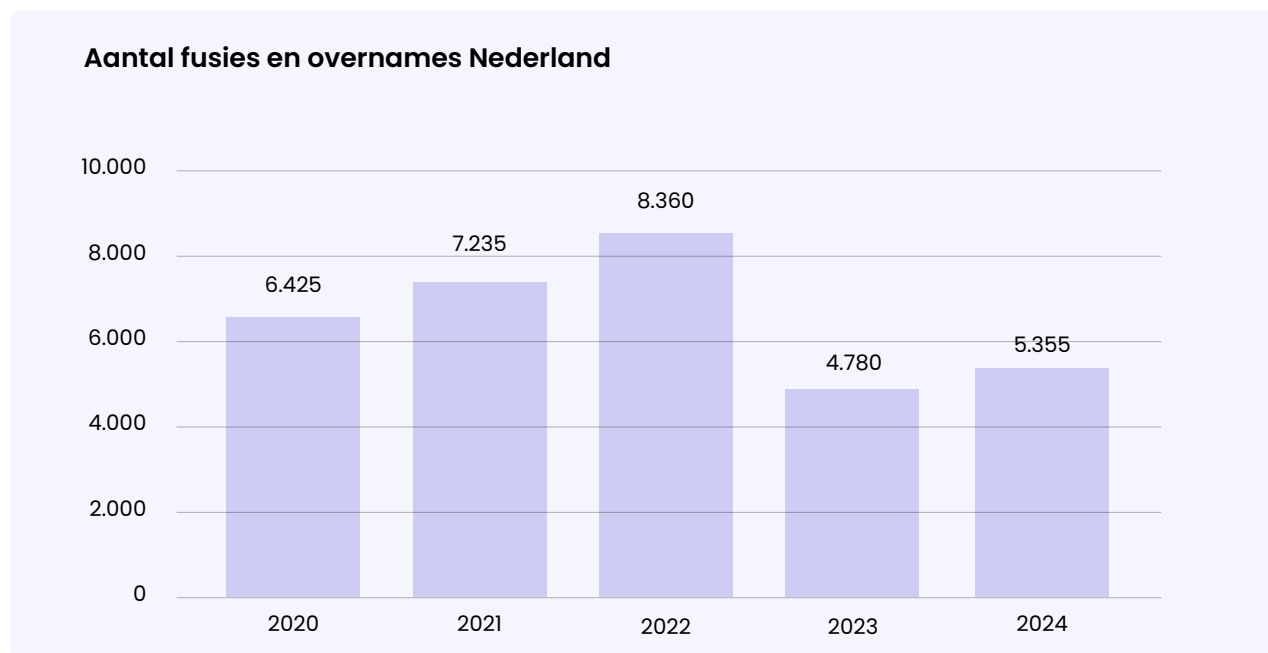
Het kopen en verkopen van bedrijven is een levendige markt, alleen speelt deze zich grotendeels achter de schermen af.

De meeste verkopers schreeuwen namelijk niet van de daken dat hun bedrijf te koop is, omdat die bekendmaking in veel gevallen leidt tot onzekerheid en onrust bij personeel, klanten en leveranciers. Een eenduidig cijfer over het aantal overdrachten in het MKB is er niet. Betrouwbare statistische gegevens ontbreken omdat de meeste overdrachten en transacties, vanwege het vertrouwelijke karakter, niet openbaar worden gemaakt.

Maar uit jarenlang onderzoek van Brookz blijkt echter dat er op elk moment in Nederland

tussen de 17.000 en 23.000 bedrijven te koop zijn van ondernemers die om wat voor reden dan ook hun bedrijf willen verkopen.

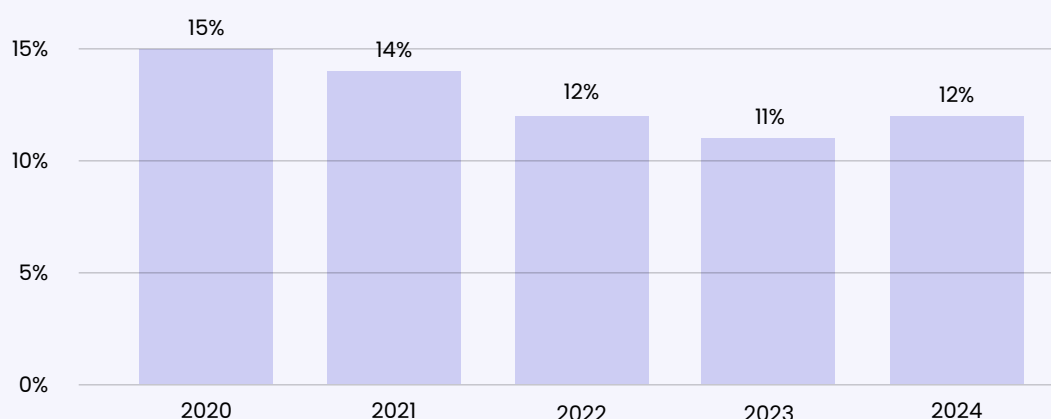
Het aantal fusies en overnames dat het Centraal Bureau voor de Statistiek jaarlijksbijhoudt, geeft aan dat niet alle bedrijven die te koop staan daadwerkelijk (datzelfde jaar) worden verkocht. De afgelopen jaren laat een beeld zien dat er jaarlijks zo'n 4.750 tot 8.500 bedrijven van eigenaar wisselen.



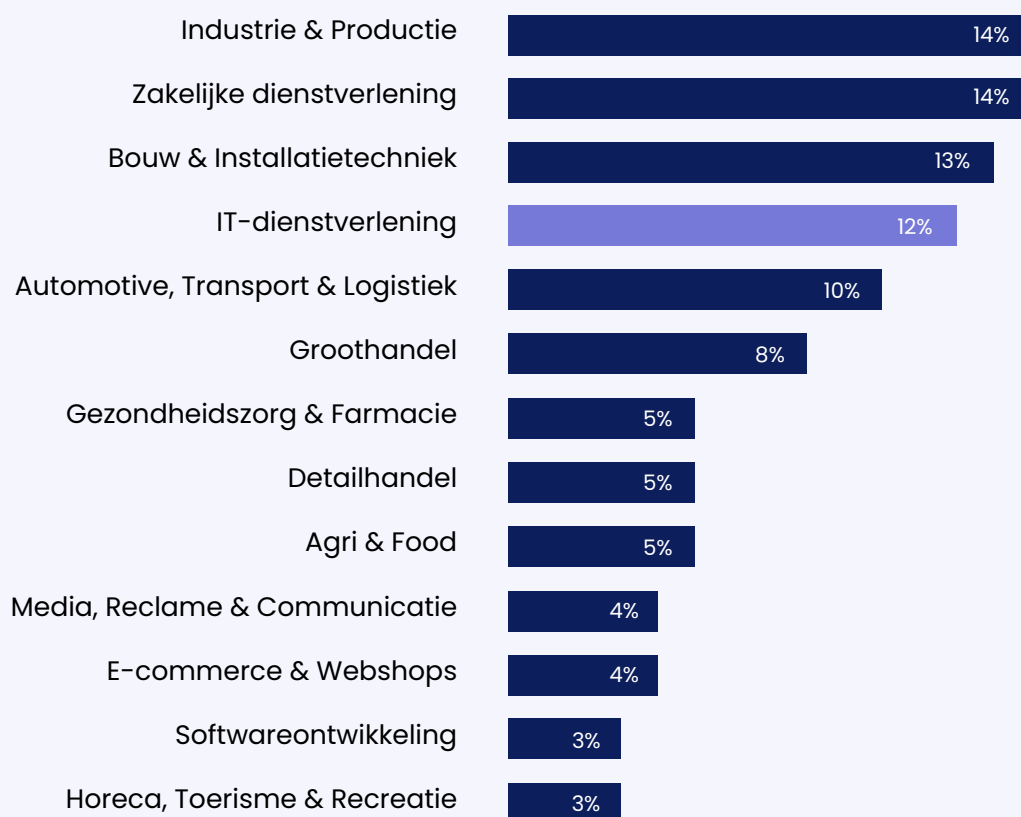
Bron: Centraal Bureau voor de Statistiek

De sector IT-dienstverlening & Softwareontwikkeling vertegenwoordigt een groot aandeel in het totaal aantal fusies en overnames in Nederland. Ook in de Brookz Overname Barometer komt dit beeld per half jaar naar voren. Bijna één op de zeven fusies en overnames vindt plaats in de IT-dienstverlening & Softwareontwikkeling.

Aandeel IT-dienstverlening & Softwareontwikkeling in totale transacties (in procenten)



Aandeel transacties per sector (in procenten):



Bron: Brookz Overname Barometer

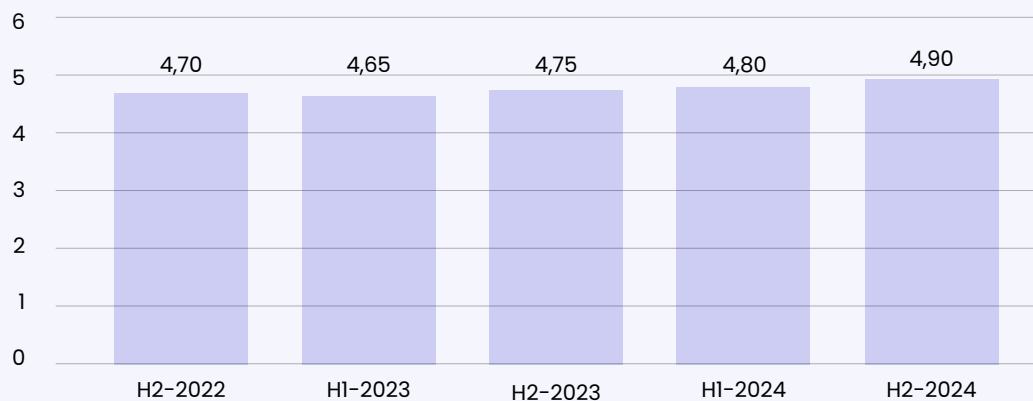
4. Bedrijfswaardering

Iedere partij die actief is op de overnamemarkt, wil weten wat de waarde van een onderneming is.

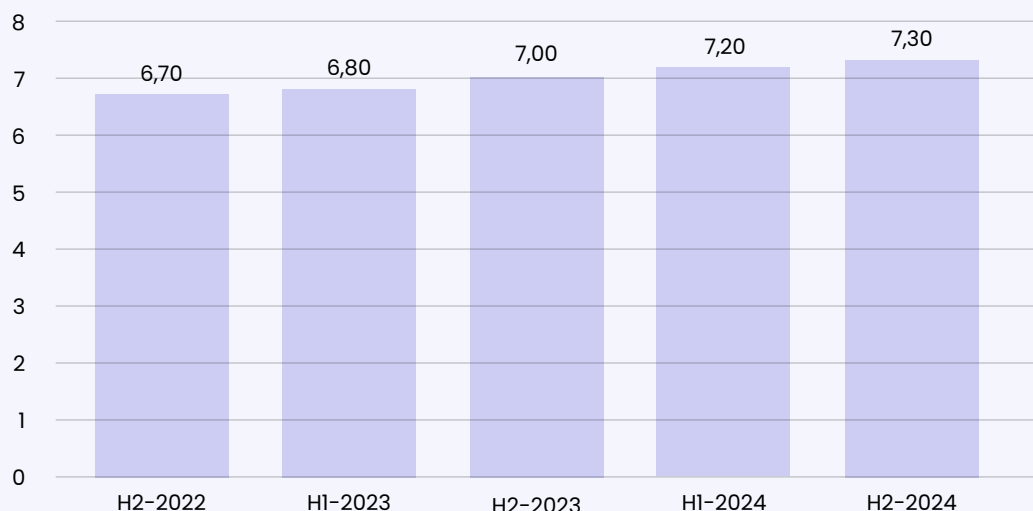
Het is goed om te weten dat er vele manieren zijn om een bedrijf te waarderen. Een veel gebruikte methode om de waarde van een bedrijf uit te drukken is 'een factor x de bruto jaarwinst'. Deze factor wordt

ook wel multiple genoemd en een andere aanduiding voor bruto jaarwinst is **EBITDA** (Earnings Before Interest Taxes Depreciation and Amortisation).

Gemiddelde EBITDA-multiple voor Nederlandse MKB



Gemiddelde EBITDA-multiple voor IT-dienstverlening & Softwareontwikkeling



5. Valuedrivers

De waarde van een bedrijf wordt bepaald door de vrije kasstromen en het risicoprofiel. Door de vrije kasstromen te verhogen en het risicoprofiel te verlagen, kan een ondernemer de waarde van het bedrijf aanzienlijk vergroten.

Tips om de vrije kasstromen te verhogen:

#1 Optimaliseer het werkkapitaal

Voer een strikt debiteurenbeheer. Een betalingstermijn heeft namelijk grote invloed op de vrije kasstromen. Indien van toepassing: een andere manier om meer werkkapitaal vrij beschikbaar te krijgen, is door het verlagen van de voorraad. Het motto 'eerst verkopen, dan pas bestellen' verhoogt de vrije kasstromen.

#2 Beheers de kosten

De snelste manier om de vrije kasstromen te vergroten is door minder geld uit te geven: snijden in de kosten dus. Kijk kritisch naar bedrijfsonderdelen, productgroepen, de investeringsagenda en het personeel.

#3 Verhoog de omzet

De derde manier is simpelweg de omzet verhogen. Valt er meer omzet te halen uit bestaande klanten? Zijn er extra producten of diensten te verkopen aan huidige klanten? Kunnen inactieve klanten gereactiveerd worden?

Tips om het risicoprofiel te verlagen:

#4 Versterk management

Voor een potentiële koper is het erg onaantrekkelijk als de eigenaar alle touwtjes in handen heeft. Want wat blijft er over na de verkoop, als de eigenaar weg is? Begin daarom tijdig met het overdragen van taken en verantwoordelijkheden en maak het bedrijf zoveel mogelijk onafhankelijk van de eigenaar.

#5 Terugkerende omzet

Creëer vaste terugkerende omzet, bijvoorbeeld aan de hand van servicecontracten of abonnementen. Terugkerende en voorspelbare omzet verkleint het risico van een overname en vergroot de aantrekkelijkheid van het bedrijf voor een koper.

#6 Spreiding van klanten/leveranciers

Zorg voor een goede spreiding van klanten en leveranciers. De achterliggende gedachte is dat uw bedrijf niet van één klant of leverancier afhankelijk is voor de continuïteit. Hoe beter de spreiding van klanten en leveranciers, hoe interessanter voor de koper.

6. Case E-mergo



Toen zijn mede-aandeelhouder met pensioen ging, wist Jaco Geluk heel goed wat hij wilde. Niet opgeslokt worden door een ander groot bedrijf, maar een koper vinden met behoud van naam, cultuur en DNA. 'We wisten dat ons bedrijf gewild was in de markt.'

Samen met twee andere ondernemers richtte Jaco Geluk in 2001 E-mergo op. Dit Delftse bedrijf is gespecialiseerd in data-management, data-analytics, data-strategie en app development-oplossingen. Omdat de technologie zich sneller ontwikkelt dan de mens ligt bij hen de focus op het zo veel mogelijk automatiseren van herhaaldelijke en tijdrovende processen. Hierdoor kunnen klanten – zoals Facilicom, Pathé en Vopak – kosten besparen en meer ruimte creëren voor de ontwikkeling van nieuwe verdienmodellen.

Na een aantal jaren van spectaculaire groei werd het voor zijn acht jaar oudere mede-aandeelhouder tijd om met pensioen te gaan. Geen schok voor Geluk, maar wel de

start van een nieuw tijdperk. Want het betekende dat het aandelenpakket van zijn collega verkocht moest worden. Maar onderling lag er ook nog een afspraak, die veel impact had.

Geluk: 'We hadden ooit afgesproken dat, mocht iemand van ons zijn aandelenbelang willen verkopen, wij aan dezelfde kant van de tafel zouden zitten. Dat betekende dus dat wij E-mergo in zijn geheel zouden gaan verkopen. Dat is zeker jammer, maar we zijn er samen aan begonnen en gaan er ook samen op deze manier stoppen.'

Gewild in de markt

Hoewel stoppen voor Geluk niet betekende dat hij het werk met E-mergo neerlegde.

Hij wilde nog een aantal jaar door, om de beoogde groei van het bedrijf te realiseren. Daar had hij een helder beeld bij: niet opgeslokt worden door een groter bedrijf, maar liever met andere bedrijven in een buy-and-build-constructie.

‘Ik had inderdaad een sterke gedachte bij het type koper’, legt Geluk uit. ‘Ik wilde E-mergo niet verkopen aan een groter bedrijf waar we een klein onderdeel van zouden zijn of een bedrijf die al datagedreven oplossingen aanbiedt. Eigenlijk wilde ik het bedrijf toevoegen aan een IT-bedrijf met een buy-and-build-strategie. Maar nadrukkelijk met behoud van onze naam, onze cultuur en ons DNA.’

Aangezien in de markt van data en software volop fusies, overnames en investeringen plaatsvinden, was het voor de E-mergo-aandeelhouders een relatief makkelijke keuze welk overnameadvieskantoor ze in de hand wilden nemen: NexyZ, een M&A-advieskantoor gespecialiseerd in IT- en techbedrijven.

Geluk: ‘Achteraf bleek dat ook de verstandigste keuze te zijn geweest, om een specialist die onze markt écht kent, in te schakelen. De kosten zijn niet gering, maar door hun kennis en ervaring heeft NexyZ er ook meer voor ons uitgehaald dan gedacht. We wisten wel dat ons bedrijf gewild was. Samen met NexyZ hebben we een lijst met tachtig partijen opgesteld, waarvan er twintig een serieus bod neerlegden. Daar hebben wij een top-vijf uit geselecteerd, die nog een *final offer* konden uitbrengen. Daarna zijn we met één partij de due diligence-fase in gegaan en is het tot een deal gekomen.’

Relatie goedhouden

Digital Survival Group bleek de beste papieren te hebben, een internationaal opererende organisatie in digitale transformatie. Dit Nieuwegeinse bedrijf heeft de ambitie om – gesteund door investeringsmaatschappij Lexar Partners – via strategische overnames uit te groeien tot één van de leidende digitale transformatiebureaus van ons land.

Geluk heeft zichzelf voor vijf jaar gecommitteerd aan Digital Survival Group. ‘Als zelfstandig label binnen de groep blijven we ons richten op innovatieve data en AI-oplossingen. Doordat alle expertises op het gebied van data & AI, werkplek/beheer, cloud resources en softwareontwikkeling zijn samengebracht onder de paraplu van de Digital Survival Group, kunnen we vanaf nu gezamenlijk als full-servicepartner optreden op het gebied van digitale transformaties.’

Binnen veertien maanden, op 19 december 2024, was de deal rond. De toegevoegde waarde van NexyZ kwam volgens Geluk vooral naar voren tijdens de onderhandelingen. ‘Onderhandelen is continu balanceren op een evenwichtskoord en dat deed NexyZ heel slim. Terwijl zij op het scherp van de snede onderhandelden met Lexar Partners, konden wij de relatie met de eigenaren van Digital Survival Group goedhouden. Heel belangrijk, want ik moest na het ontkurken van champagne de volgende dag gewoon met ze samenwerken.’

7. Verantwoording

Brookz is sinds 2007 actief in de markt voor bedrijfsovernames en heeft als één van haar doelstellingen:

‘Het verzamelen en creëren van betrouwbare informatie over bedrijfswaarderingen en -verkooprijzen in het Nederlandse MKB, die leidt tot transparantie en beter inzicht in deze onderwerpen’

Met dit doel publiceert Brookz ieder half jaar de **Brookz Overname Barometer**. Dit halfjaarlijkse onderzoek biedt, op basis van multiples, onder andere inzicht in de prijzen die betaald zijn voor bedrijven in specifieke sectoren. Om ondernemers daarnaast inzicht te bieden in de waarde van hun eigen bedrijf heeft Brookz een eigen waarderingstool ontwikkeld: **de Brookz Waarderingstool**.

Voor deze Regio Monitor zijn de volgende bronnen geraadpleegd:

- *Brookz magazine*, diverse uitgaves.
- *Brookz Overname Barometer*, uitgaves van 2016 tot en met 2024.
- *Centraal Bureau voor de Statistiek*, databank StatLine.
- *Rabobank, ING en ABN Amro*, diverse sectorrapporten.
- Mulder, W.W., Rikhof, P. en Santvoord, K. van. *Hoe koop ik een bedrijf?* Muiderberg: C365 Business Media, 2019.
- Mulder, W.W., Rikhof, P. en Santvoord, K. van. *Hoe verkoop ik mijn bedrijf?* Muiderberg: C365 Business Media, 2018.
- Plettenberg, F., Rikhof, P. en Santvoord, K. van. *Groeien door overname*. Muiderberg: C365 Business Media, 2023.

8. Over Brookz

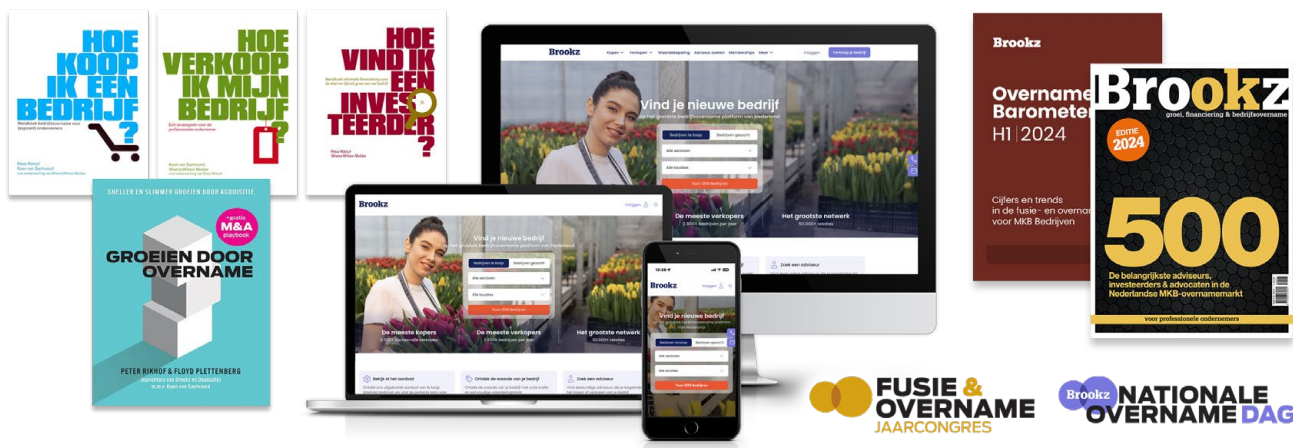
Brookz is met ruim 50.000 ondernemers, investeerders en adviseurs het grootste overnameplatform van Nederland.

Wij brengen sinds 2007 kopers, verkopers en adviseurs direct met elkaar in contact. Brookz richt zich met name op bedrijven met een jaaromzet tussen de 0,5 – 30 miljoen euro en 5 – 200 medewerkers.

Brookz is cross-mediaal vertegenwoordigd: naast het online overnameplatform organiseert Brookz jaarlijks meerdere landelijke events (samen ruim 1.000 deelnemers), waaronder de Nationale Overname Dag en het Fusie & Overname Jaarcongres.

Daarnaast verschijnt ieder jaar in november de Brookz 500, de jaargids met de belangrijkste adviseurs, investeerders en advocaten in de Nederlandse overnamemarkt.

Deze Regio Monitor werd samengesteld door Peter Rikhof en Wietze Willem Mulder. Mocht u vragen hebben over dit rapport, dan kunt u daarover contact opnemen met Wietze Willem Mulder, wietze@brookz.nl of 020 – 303 87 30.



9. Over NexyZ

Je bedrijf verkopen, een bedrijf aankopen of je groeiambities realiseren is serious business. Je wilt immers een optimaal resultaat behalen. Dan is het fijn om te weten dat je er als ondernemer niet alleen voor staat. NexyZ ondersteunt en adviseert ondernemers in de IT-branche op het gebied van fusies en overnames, groeifinanciering en strategie.

Om zo goed mogelijk invulling te geven aan een overnamevraagstuk, is kennis van de branche een cruciale factor. Het is dan ook niet voor niets dat wij ons focussen op tech-bedrijven. Ons team van partners beschikt niet alleen over de specialistische kennis, maar heeft ook praktische ervaring in de IT-branche en een groot netwerk. Ooit waren wij zelf verantwoordelijk voor het soort uitdagingen waar jij nu voor staat en daardoor begrijpen we hoe een techbedrijf in elkaar steekt, zien we waar de waardedrijvers zitten en kunnen we direct met je meedenken. Niet alleen over het financiële aspect, maar ook over bedrijfsmatige zaken waarmee je meer waarde kunt realiseren.

De bijdrages voor deze Sectormonitor werden door NexyZ geleverd door Martijn Voorhuis, Rein Hoogland, Luc Daemen en Kees van der Luijt.



Martijn Voorhuis

T: 085 - 401 03 87

E: voorhuis@NexyZ.nl



Rein Hoogland

T: 085 - 401 03 87

E: hoogland@NexyZ.nl



Kees van der Luijt

T: 085 - 401 03 87

E: kees.van.der.luijt@NexyZ.nl



Luc Daemen

T: 085 - 401 03 87

E: luc.daemen@NexyZ.nl



NexyZ

The Hague Tech

Waldorpstraat 5

2521 CA Den Haag

Teleport Boulevard 110

1043 EJ Amsterdam