



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 Sectormonitor 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 Sectormonitor 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 Sectormonitor 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: Apps for Tableau	12
7. Verantwoording	14
8. Over Brookz	15
9. Over NexyZ	16

© 2026 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

4,9%

Bijdrage IT-dienstverlening
& Softwareontwikkeling
aan BBP

5,7%

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 91.205 bedrijven actief in de IT-dienstverlening & Softwareontwikkeling, goed voor 3,8 procent van het totaal aantal actieve bedrijven in Nederland. Kenmerkend voor de sector is het zeer grote aantal ZZP'ers en kleine bedrijven. Zo'n 86 procent van de ondernemingen is een eenmanszaak.

Totaal aantal bedrijven (2026)

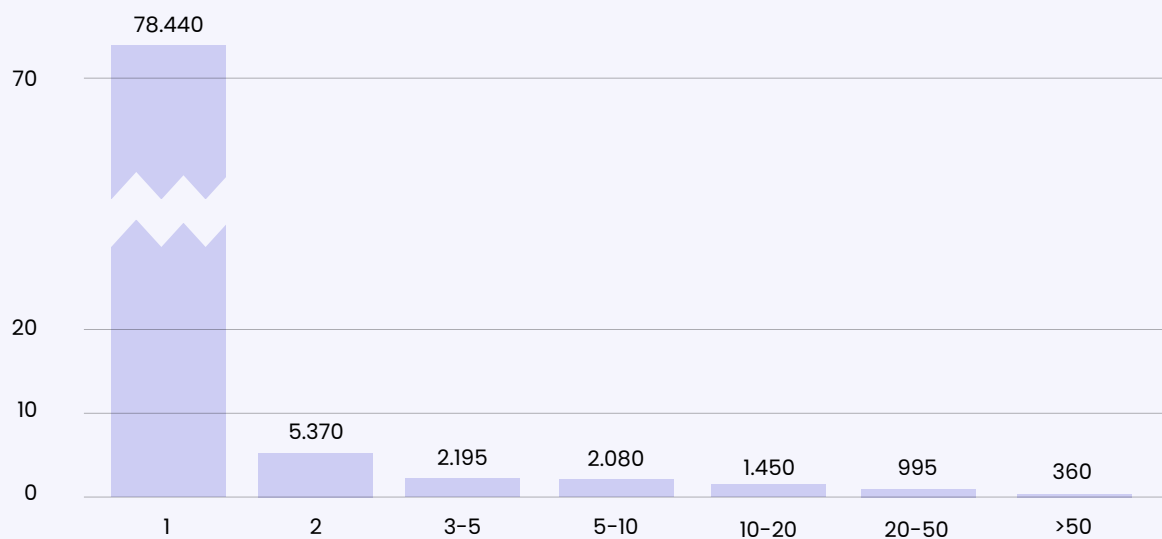
91.205

Bedrijvendynamiek (2025)

aantal starters: 9.020

aantal gestopt: 6.200

Aantal bedrijven IT-dienstverlening & Softwareontwikkeling per werkzame personen



Bron: Centraal Bureau voor de Statistiek

2. Sectorvisie IT-dienstverlening & Softwareontwikkeling

De Nederlandse markt voor fusies en overnames bevindt zich in 2025 en 2026 op een bijzonder scharnierpunt. Na drie jaar van terughoudendheid, veroorzaakt door snel stijgende rentes, aanhoudende inflatie en geopolitieke turbulentie, tekent zich een duidelijk herstel af.

Als gespecialiseerd M&A-adviseur in de ICT- en technologiesector ziet NexyZ dit terug in een goed gevulde pijplijn, stijgende vraag naar kwalitatief hoogwaardige targets en herstel van het kopersvertrouwen.

De Nederlandse M&A-markt in 2025: analyse en cijfers

Wereldwijd herstel als rugwind

De mondiale M&A-markt liet in 2025 een opmerkelijk herstel zien. Volgens het *Global M&A Report 2025* van Bain & Company steeg de totale dealwaarde wereldwijd naar \$4,8 biljoen, een toename van 36% ten opzichte van 2024. Daarmee was 2025 het sterkste M&A-jaar in jaren. Opvallend aspect was dat het volume slechts licht steeg (+5%), maar de gemiddelde dealwaarde nam sterk toe. Mega-deals van \$5 miljard of meer waren verantwoordelijk voor driekwart van de waardegroei. Technologie en specifiek AI-gerelateerde overnames speelden daarin een centrale rol.

De Nederlandse markt: stabiel volume, hogere waarde

De Nederlandse markt volgde het mondiale patroon, maar met een eigen dynamiek. Uit de *Brookz Overname Barometer* (augustus 2025) blijkt dat het aantal transacties in H1-2025 stabiel bleef ten opzichte van H2-2024. Bij 63% van de adviseurs was het volume vergelijkbaar, bij 21% steeg het, bij 16% daalde het.

De gemiddelde dealwaarde nam echter duidelijk toe. Er was een merkbare verschuiving van kleine transacties (onder €2,5 miljoen: -9 procentpunt) naar de bandbreedte van €2,5 tot €10 miljoen (+12 procentpunt). Dit wijst op professionalisering van de verkoopzijde en een selectievere houding van kopers die liever grotere, robuustere bedrijven kopen.

Vooruitblik: de M&A-markt in Nederland 2026-2027

Volumeverwachting

De consensus onder Nederlandse M&A-adviseurs is gematigd optimistisch. Uit de *Brookz Overname Barometer* (H1-2025) gaf 86% van de adviseurs aan een positieve indruk te hebben van het eerste halfjaar, met een gemiddeld rapportcijfer van 6,9. Voor H2-2025 verwachtte een kwart van de adviseurs een verdere verbetering van de financieringsomstandigheden. Verwacht wordt dat de Nederlandse MKB-overnamemarkt in 2026 rond de 1.100 tot 1.200 transacties zal tellen, vergelijkbaar met het pre-COVID niveau van 2019/2020.

Elk bedrijf moet klaar zijn voor een exit

Pleidooi

De praktijk leert ons keer op keer: de beste transacties zijn die waarbij de ondernemer goed voorbereid aan tafel zit. Niet omdat hij

morgen wil verkopen, maar omdat hij het kán als de kans zich voordoet. *Exit readiness* is geen eindspel, het is een essentieel onderdeel van de bedrijfsstrategie. Want de beste deals worden gesloten door ondernemers die begrijpen wat hun bedrijf waard is en waarom, lang voordat het verkoopproces start.

‘De markt wacht niet op u. Een strategische koper of private equity-partij die uw sector consolideert, benadert meerdere *targets* tegelijkertijd. Wie niet voorbereid is, verliest waardevolle onderhandelingsstijd, geeft informatie prijs vanuit een onvoorbereide positie en laat daardoor mogelijk waarde liggen.’ Ondernemers die NexyZ begeleidt en die al 6 tot 12 maanden eerder zijn gestart met de voorbereiding, realiseren structureel betere uitkomsten, zowel in prijs als in dealzekerheid.

Start vandaag

De optimale timing voor een exit is wanneer uw bedrijf sterk staat, niet wanneer u gedwongen wordt door omstandigheden. NexyZ begeleidt regelmatig ondernemers die geruime tijd voor de beoogde transactie al starten met het verbeteren van hun exit readiness. We adviseren op dit moment bijvoorbeeld veel SaaS-bedrijven over de houdbaarheid van het businessmodel met de opkomst van AI. AI heeft grote invloed op SaaS-verdienmodellen en NexyZ heeft een framework ontwikkeld om de weerbaarheid van SaaS-verdienmodellen tegen AI te testen. De investering in voorbereiding betaalt zich terug in hogere multiples, een kortere doorlooptijd en minder kans op afgebroken transacties.

NexyZ in de praktijk: recente transacties

NexyZ is gespecialiseerd in M&A-advies voor ondernemingen in de ICT- en technologiesector. Inmiddels heeft NexyZ meer dan €1 miljard aan transactiewaarde begeleid in meer dan 15 landen. Hieronder een selectie van recente en kenmerkende transacties.

Verkoper E-mergo

Koper The Digital Survival Group

Segment Data & Analytics software/consultancy

Uniek kenmerk Cross-border deal met Benelux-synergieën; sterke recurring revenue base

Strategische kracht voor koper Uitbreiding data-analytics portfolio; toegang tot enterprise-klienten in DACH-markt

Verkoper Mobilee

Koper TMC

Segment IT & business management consultancy

Uniek kenmerk Overname op snijvlak van business en IT; focus op menselijke factor naast technologie

Strategische kracht voor koper Verbreding dienstenpallet; toevoeging van business-IT consulting aan technisch profiel

Verkoper AppSignal

Koper Elsewhere Partners (VS)

Segment Application Performance Monitoring (SaaS)

Uniek kenmerk Eerste internationale funding via Amerikaanse growth-equity investeerder; internationaal SaaS-profiel

Strategische kracht voor koper Toegang tot Noord-Amerikaans netwerk; versnelling van product-led growth buiten Europa

Deze sectorvisie is tot stand gekomen door NexyZ.

3. Fusies & Overnames

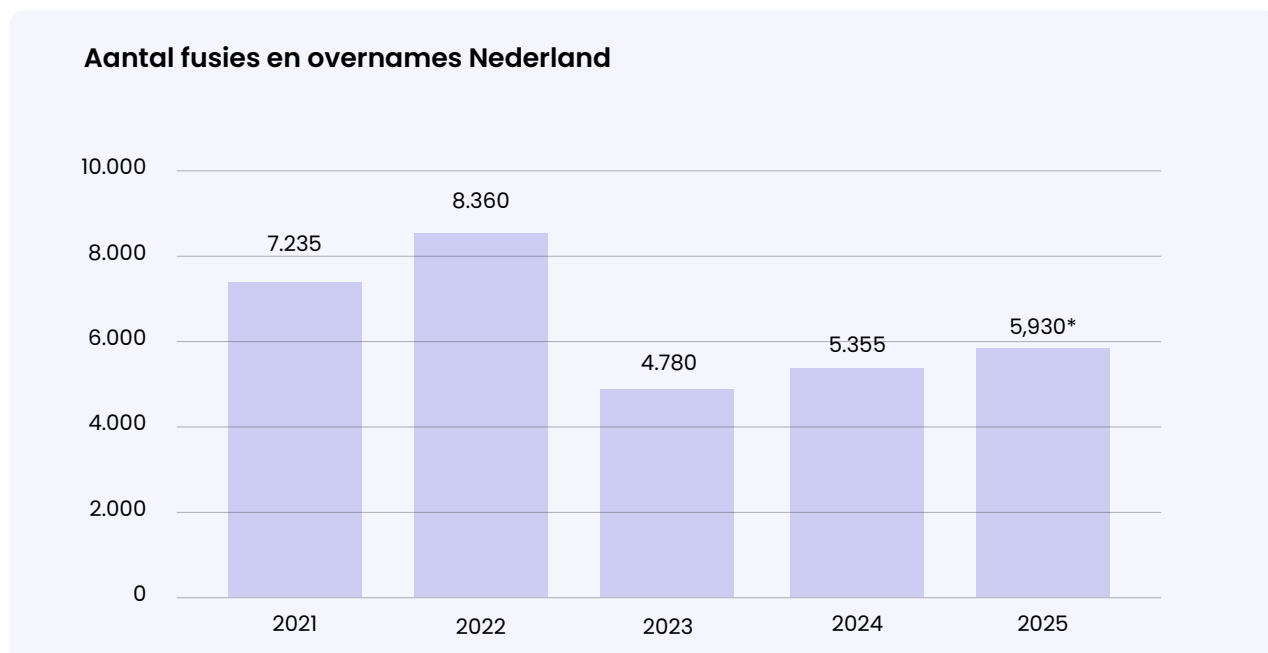
Het kopen en verkopen van bedrijven is een levendige markt, alleen speelt deze zich grotendeels achter de schermen af.

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.

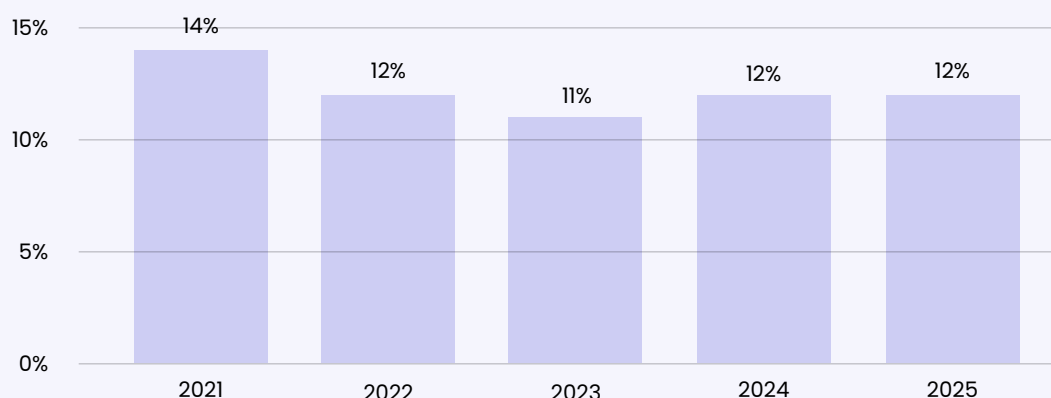


Bron: Centraal Bureau voor de Statistiek

* schatting, cijfer nog niet bekend

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

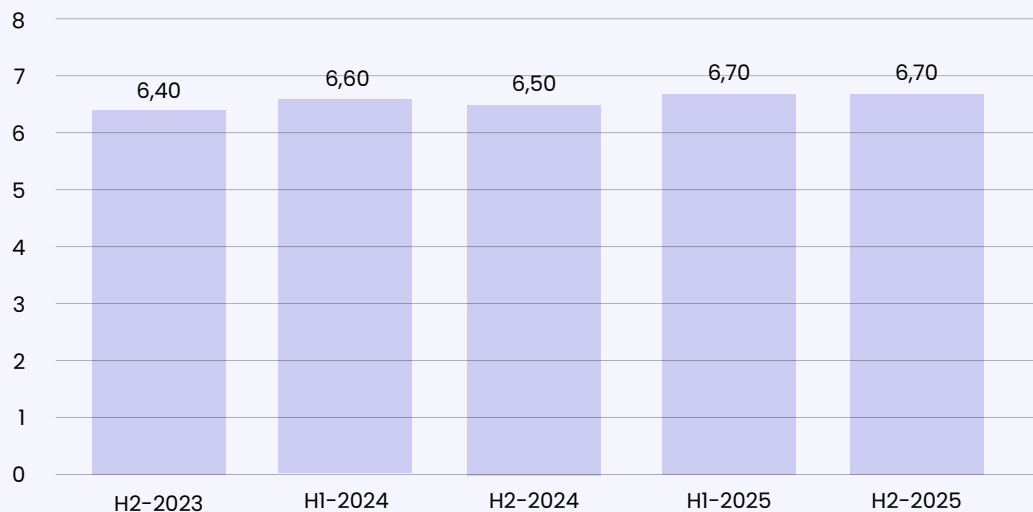
4. Bedrijfswaardering

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

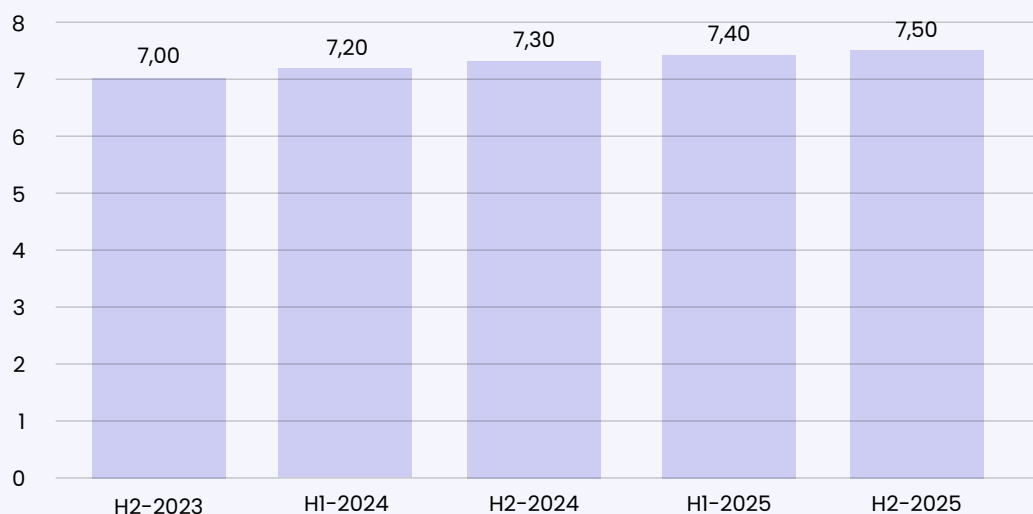
Het is goed om te weten dat er vele manieren zijn om een bedrijf te waarderen. Een veel gebruikte methode om de waarde van een bedrijf uit te drukken is 'een factor x de bruto jaarwinst'. Deze factor wordt

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

Gemiddelde EBITDA-multiple voor IT-dienstverlening



Gemiddelde EBITDA-multiple voor 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.

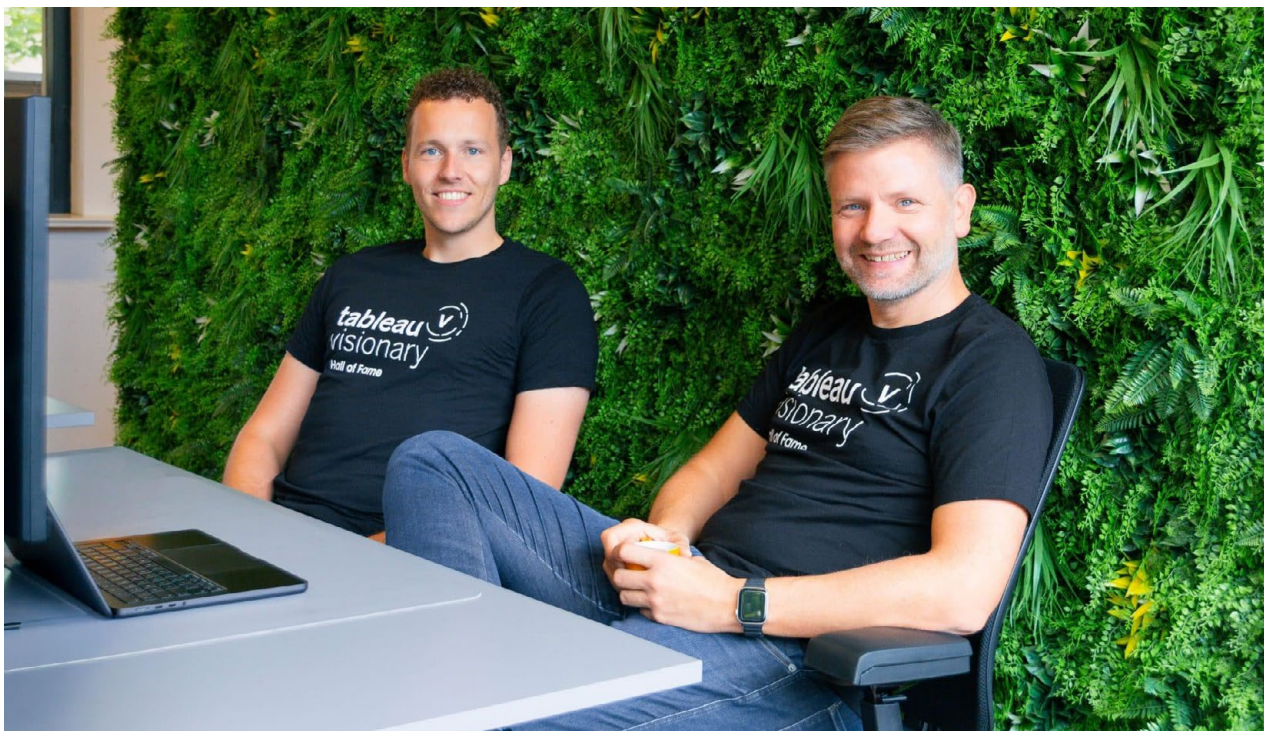
#5 Terugkerende omzet

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 Apps for Tableau



Om zijn softwarebedrijf echt verder te laten groeien, was een volgende stap voor Apps for Tableau noodzakelijk. Richard van Wijk ging samen met NexyZ op zoek naar de juiste investeerder. 'Ik wilde niet alleen kapitaal van een investeerder, maar ook hun toegevoegde waarde in de vorm van kennis en kunde.'

'De hele wereld is onze markt, dus we moesten wel een stap zetten. Ik heb met veel andere ondernemers gesproken die bijvoorbeeld de stap naar de Verenigde Staten hebben gemaakt. Ze zeiden allemaal: het kost inderdaad veel geld om met je bedrijf naar Amerika te gaan, maar het levert nog veel meer op. Helemaal als je bedenkt dat de Nederlandse markt slechts vier procent van het totaal vertegenwoordigt.'

Voor Richard van Wijk (ceo), Merlijn Buit (cto), Klaus Schulte (cgo) en Siebe Grijpma (cpo) van Apps for Tableau was, de vervolgstap een logische. Apps for Tableau is een software-leverancier met circa 30 medewerkers en

kantoren in Nederland en Londen. De onderneming is gespecialiseerd in het ontwikkelen van extensies en oplossingen voor Business Intelligence-systemen zoals Tableau en Power BI. Het bedrijf helpt organisaties wereldwijd om hun data-analyse te verrijken en beter te benutten via aanvullende functionaliteiten.

'De vraag naar toegankelijke en schaalbare data-analyse blijft wereldwijd toenemen', aldus Van Wijk. 'Organisaties willen meer waarde halen uit bestaande BI-platformen, zonder complexe implementaties. Wij doen dat inmiddels voor meer dan 600 klanten in 150 landen, zoals Bank of America en Pfizer en in Nederland voor onder andere Scapino.'

Sparringpartner

Begin 2025 beseftte Van Wijk dat hij kapitaal nodig had om de volgende groeistap te maken. Maar niet alleen kapitaal, hij wilde ook nadrukkelijk de kennis en kunde van een investeerder aan boord halen. Een jaar eerder ontving hij een bericht van Martijn Voorhuis van overnameadvieskantoor NexyZ op LinkedIn, om eens te praten over het groeipad van Apps for Tableau.

Van Wijk: 'Dat bericht is wel blijven hangen, maar we waren op dat moment als organisatie nog niet klaar voor de volgende stap. We hebben hard gewerkt om alles op orde te krijgen en een jaar later was het moment wel daar. Toen heb ik geen seconde getwijfeld om met NexyZ in zee te gaan; er was een klik op persoonlijk vlak, ze hebben voldoende ervaring op het gebied van M&A en zijn de specialist voor IT-ondernemers.'

Samen stelden ze het wensenlijstje op voor het Overijsselse bedrijf: een investeerder die als sparringpartner kan helpen met uitbreiding, die een professionaliseringsslag binnen Apps for Tableau kan aanbrengen én die expertise heeft op het gebied van business intelligence, data-analyse en kunstmatige intelligentie.

Strategische overnames

In de zoektocht kwam NexyZ al snel uit bij Vortex Capital Partners, een Nederlandse tech-investeerder met een focus op kleine en middelgrote software- en technologieondernemingen met groot groeipotentieel. Sinds de oprichting in 2012 heeft de Amsterdamse

investeringsmaatschappij in meer dan 25 platformbedrijven geïnvesteerd, met meer dan 75 add-on investeringen.

'Voor ons was de wereld van investeerders helemaal nieuw', legt Van Wijk uit. 'Maar NexyZ wist exact welke partijen goed bij ons zou passen. Tijdens het eerste gesprek met Vortex merkte ik al dat ze diepgaande kennis op vele vlakken hebben, zoals op het gebied van product, marketing of finance. Die input kan ons bedrijf écht verder helpen groeien. Daarbij laten ze ons ondernemen, ze gaan niet op onze stoel zitten. Zij omarmen ons DNA en de cultuur waarmee we dit bedrijf groot hebben gemaakt.'

Met de investering van Vortex ligt de focus van het Hardenbergse bedrijf op uitbreiding van het productportfolio, onder meer met AI-functionaliteiten, en verdere internationale opschaling. Ook worden strategische overnames verkend om het platform en de propositie verder te versterken.

Van Wijk: 'Al met al heeft het hele proces zo'n negen maanden geduurd. Het was een intensief traject, want naast dat je op zoek bent naar een investeerder moet je bedrijf wel gewoon door blijven draaien. Het is erg veel wat er bij komt kijken, van het opstellen van een informatiememorandum tot het aanleveren van alle informatie voor de due diligence. Zonder NexyZ hadden we dat niet gekund. Zij zorgden voor het overzicht, de structuur en daardoor de rust in het proces.'

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 2025.
- *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

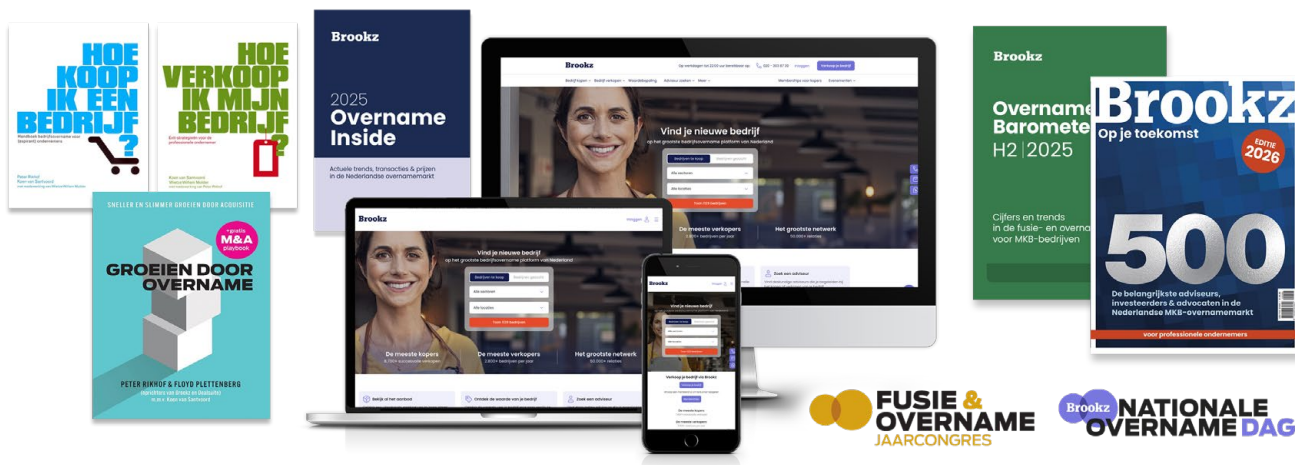
Brookz is met ruim 60.000 ondernemers, investeerders en adviseurs het grootste overnameplatform van Nederland.

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 Sectormonitor 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