

mkb **overname** **monitor**

Q4 2024 & Q1 2025



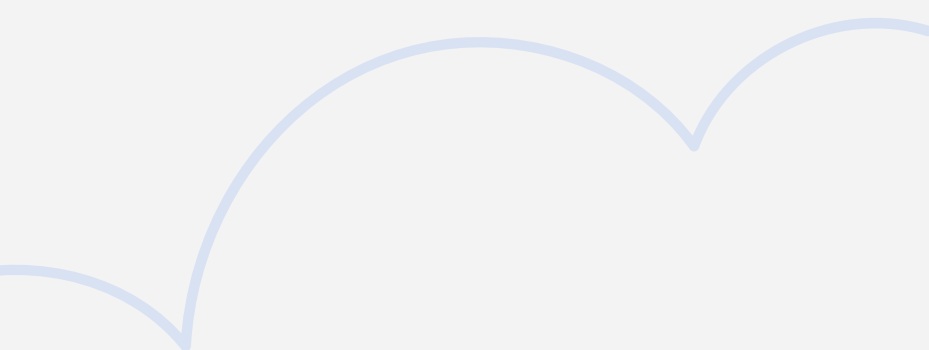
Juli 2025

Bedrijventekoop.nl

Voorwoord

Deze editie van de MKB Overname Monitor staat in het teken van “waardig stoppen”. We zien dat steeds meer ondernemers én adviseurs het overnameproces niet alleen als een financiële transactie benaderen, maar juist als een belangrijk menselijk en strategisch moment. Ondernemers willen hun levenswerk zorgvuldig overdragen, terwijl adviseurs steeds vaker een begeleidende rol spelen in deze emotionele en organisatorische reis.

Naast deze thematische verdieping blijft de markt in beweging. Kopers hanteren een bredere mix aan financieringsopties, en de rol van adviseurs verschuift richting integraal begeleider. Deze editie biedt waardevolle inzichten voor kopers, verkopers én adviseurs die zich in deze markt bewegen – met oog voor waarde, maar vooral ook voor waardigheid.



Voor meer informatie over dit rapport kun je terecht bij:

Alija Ibrahimovic
Email: Alija.ibrahimovic@HU.nl
Telefoon: 06 8149 5865

Verveelvoudiging voor eigen gebruik is alleen toegestaan met bronvermelding:
Ibrahimovic, A., Weesie, E., en Denis, M. (2025), MKB Overname Monitor Q4 2024 en
Q1 2025: Waardig stoppen, Hogeschool Utrecht/Bedrijventekoop.nl

Inhoudsopgave

Rapport MKB Overname Monitor	Pag
Aanleiding MKB Overname Monitor	5
Onderzoeksmethode en respondenten	6
Markttrends	7
Profielen van kopers, verkopers & adviseurs	8
Transactie details	10
Thema: Waardig stoppen	26
Referenties	27

Rapport MKB Overname Monitor

Aanleiding MKB Overname Monitor

De MKB Overname Monitor is een terugkerend onderzoek dat inzicht biedt in de overnamemarkt voor het midden- en kleinbedrijf in Nederland. Deze editie richt zich op de periode Q4 2024 tot en met Q1 2025. Uniek aan dit rapport is dat het niet alleen inzicht geeft voor kopers en verkopers, maar ook specifiek is opgesteld voor adviseurs: zij spelen immers een cruciale rol als informatiebron, bemiddelaar én vertrouwenspersoon in het proces.

De centrale doelstelling van de monitor is om ondernemers en adviseurs inzicht te geven in de actuele marktwaarde van ondernemingen en de kansen voor toekomstige groei. Wilt u ook een bijdrage leveren aan meer transparantie in de markt voor bedrijfsovernames in het MKB? Neem dan contact met ons op of bezoek de website www.mkbovernamemonitor.nl. Op de site vindt u bovendien korte informatieve video's waarin diverse onderdelen van het overnameproces worden toegelicht.

Onderzoeksmethode en respondenten

De vragenlijst van de online enquête is gebaseerd op studies van Varimäki et al. (2016), Weesie et al. (2023), Van Teeffelen et al. (2013), Meulenman & Van Oorbeek (2018) en Alpeza et al. (2016). Door deze benadering beoogt de MKB Overname Monitor een evenwichtig beeld te geven van de overnamemarkt voor het midden en klein bedrijf en zijn de (deel)resultaten internationaal te vergelijken.

In totaal zijn 110 respondenten gestart met het invullen van de vragenlijst na de eerste oproep uit het netwerk van de partners van de MKB Overname Monitor. De MKB Overname Monitor is ingevuld door 24 kopers, 16 adviseurs en 2 verkopers die diverse transacties hebben aangeleverd. Totaal heeft dit geresulteerd in 60 transacties die in de data-analyse meegenomen zijn. De reacties zijn verzameld in april/mei 2025 met een gemiddelde invultijd van 7 minuten. Dit rapport bevat de geaggregeerde resultaten van het onderzoek. In sommige gevallen werden extreme uitschieters uit de steekproef verwijderd.

In deze editie worden de marktontwikkelingen van kwartaal 4 van 2024 en kwartaal 1 van 2025 geanalyseerd. Het valt op dat vooral de sectoren Dienstverlening, Agri en Bouw sterk vertegenwoordigd zijn in deze versie van de monitor. De enquête is vooral ingevuld door ondernemers en adviseurs uit het midden- en kleinbedrijf (MKB), met bedrijven die tussen de 1 en 25 werknemers in dienst hebben. De gemiddelde omzet van deze bedrijven ligt rond de 2 miljoen euro.

De kopers financieren de transacties met name met eigen geld, aangevuld met bankfinanciering en een achtergestelde lening; deze bevindingen zijn langdurig stabiel. Bij de waardebepaling vinden adviseurs de cashflow nog steeds leidend, ondernemers kijken ook naar andere zaken zoals winst en omzet.

Verdeling respondenten per sector

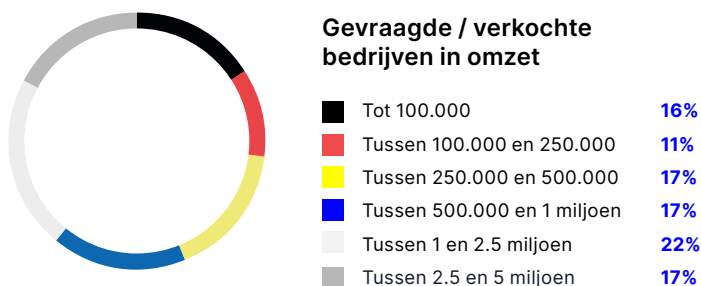
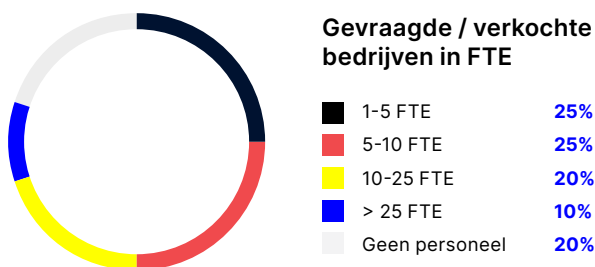
Het valt op dat onder de kopers de sectoren dienstverlening, groothandel, horeca en recreatie het meest gezocht zijn. Deze vier vormen samen de top van de interessegebieden. Bij de adviseurs zien we dat dienstverlening, bouw, agrifood en industrie het sterkst vertegenwoordigd zijn, wat grotendeels aansluit bij eerdere bevindingen.

Opvallend is dat de verdeling onder adviseurs deze ronde iets sterker neigt naar dienstverlening en bouw. Bij kopers en verkopers is de spreiding over de sectoren iets minder evenredig dan voorheen, maar blijft nog steeds redelijk gebalanceerd.



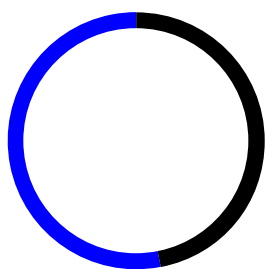
Gevraagde bedrijven

Kopers tonen nog steeds de meeste interesse in ondernemingen met 1 tot 10 FTE; deze voorkeur is ten opzichte van eerdere metingen nagenoeg onveranderd gebleven. Wat betreft omzet is er een lichte verschuiving zichtbaar: bedrijven met een iets lagere omzet zijn nu iets aantrekkelijker geworden. Hoewel deze verandering beperkt is, wijst het wel op een lichte toename in interesse voor kleinere ondernemingen.



Type kopers in de markt

De verdeling tussen strategische kopers en MBI-kandidaten is ten opzichte van de vorige meting grotendeels gelijk gebleven. Opvallend is dat er dit keer geen financiële partijen onder de kopers zijn genoemd, terwijl deze bij de vorige meeting nog wel werden gesignaleerd.

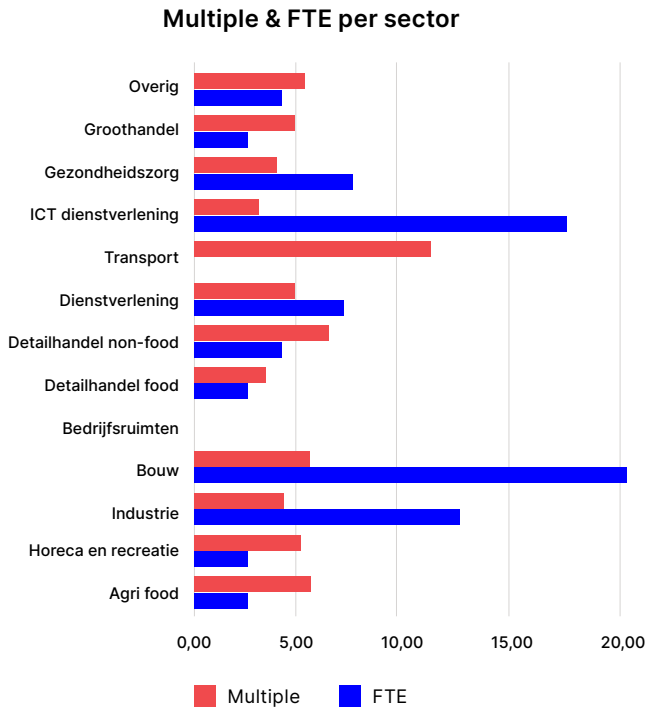


Type kopers op de markt

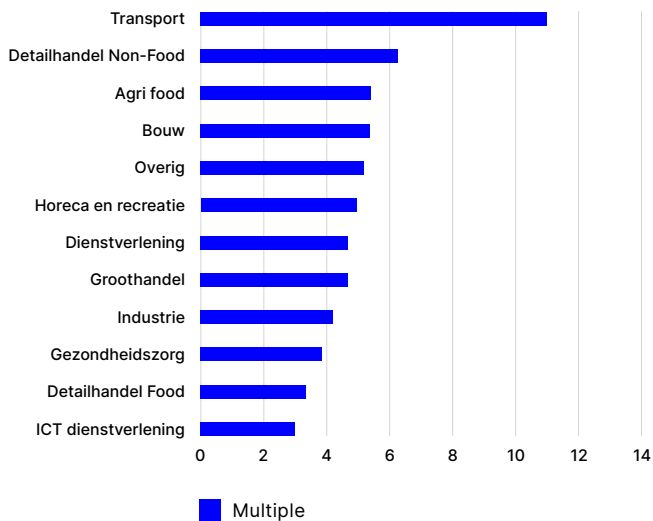
■ MBI kandidaat	47%
■ Strategisch	53%
■ Financiële partij	0%

Transactie details

Onderstaande grafiek zijn de betaalde bedragen uitgedrukt in Multiple (op basis van de EBIT, winst voor belasting) gecorrigeerd na extreme uitschieters. Een multiple is een waarderingsfactor gebaseerd op ervaringscijfers waarbij relatief eenvoudig bedrijven, mits in dezelfde sector actief, enigszins met elkaar kunnen worden vergeleken. In de MKB Overname Monitor is gebruikt gemaakt van ondernemingswaarden en resultaatverhoudingen om tot eerlijke vergelijking te komen. Per sector zijn er duidelijke verschillen, maar ook binnen de sectoren zijn er ook duidelijke bandbreedtes van betaalde prijzen.



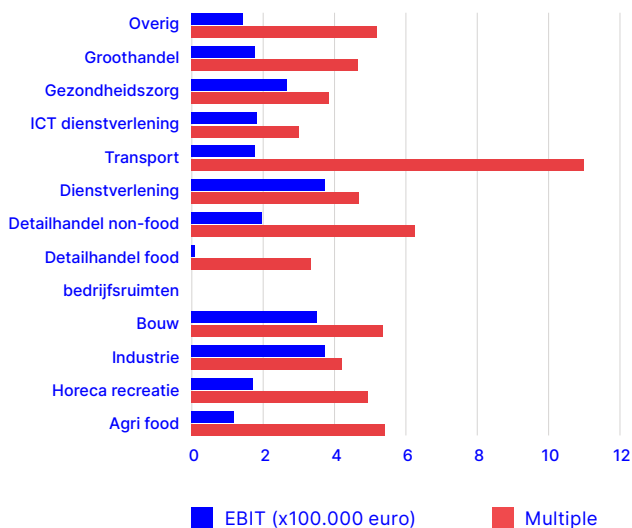
Gemiddelde multiple per sector



Vragen op detailniveau mogen altijd gesteld worden via Alija.ibrahimovic@hu.nl

Om een eerlijke verhouding tussen aantal werknemers en transactieprijs te geven moeten meerdere factoren worden meegenomen zoals bijvoorbeeld winst voor belasting maar ook kapitaalintensiteit.

EBIT & Multiple verhouding

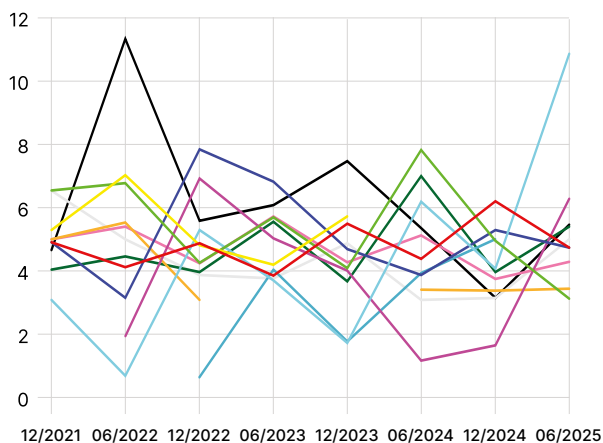


Een voorbeeld: een bedrijf dat actief is in de sector dienstverlening heeft gemiddeld 7 FTE aan werknemers in dienst, een EBIT van 376.000 en een Multiple van 4.73. Mocht een voorbeeld bedrijf in de dienstverlening nu 8 FTE en een EBIT van 200.000 euro hebben, dan zien we dat de Multiple zakt naar 4.3, het bedrijf in het voorbeeld heeft namelijk ongeveer 80% van het gemiddelde aan werknemers en ongeveer 80% van de EBIT, dus de multiple zal ook rond de 80% van de gemiddeld gerapporteerde multiple liggen. Belangrijk hierbij is wel in acht houden dat dit slechts indicaties zijn en dat voor een bedrijfsspecifieke berekening er meer factoren zijn waar rekening mee gehouden wordt. Tevens zijn de gemiddelde multiples zoals weergegeven gebaseerd diverse factoren zoals EBIT, FTE, transactievorm, type koper, etc.

Verloop van transacties in de tijd

Dit is de 8e editie van de MKB overname monitor. De gemiddelde multiples in de diverse sectoren zijn weergegeven in de lijn diagram hiernonder. In sommige gevallen zijn er geen deals geregistreerd, in dat geval staat er een 0. Dat wil niet zeggen dat de bedrijven in die sector geen waarde vertegenwoordigen.

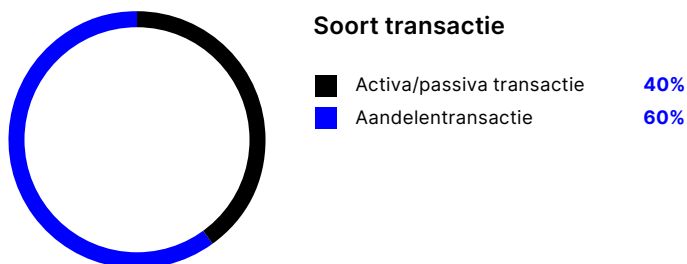
Multiple verloop



Agri food	4,64	11,6	5,6	6,12	7,57	5,37	3,07	5,48
Horeca recreatie	6,6	5	3,82	3,71	4,86	3	3,07	5
Industrie	5	5,41	4,2	5,75	4,24	5,12	3,69	4,25
Bouw	4	4,44	3,92	5,57	3,61	7,08	3,91	5,42
Bedrijfsruimten			0,45	4	1,63	3,89	5	
Detailhandel food	5	5,55	3			3,33	3,3	3,37
Detailhandel non-food		1,8	7	5,03	3,97	1	1,5	6,33
Dienstverlening	4,9	3,07	7,96	6,89	4,67	3,82	5,3	4,73
Transport	3	0,5	5,3	3,65	1,58	6,24	4,03	11,11
ICT dienstverlening	6,6	6,85	4,23	5,72	4,05	7,94	4,95	3,04
Gezondheidszorg	5,3	7,11	4,8	4,16	5,76		6,07	3,9
Groothandel	4,9	4,07	4,87	3,8	5,51	4,35	6,25	4,72

N.B. Bovenstaande multiples zijn afhankelijk van diverse factoren zoals EBIT, FTE, transactievorm, type koper, etc. Gedetailleerde informatie is voorhanden maar wordt niet publiekelijk gedeeld.

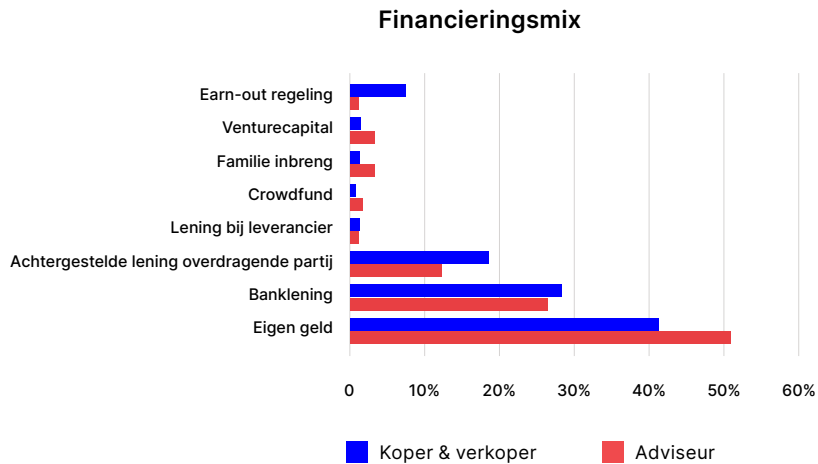
Het merendeel van de transacties betrof, net als in eerdere edities van de monitor, aandelentransacties. In deze editie is het aandeel aandelentransacties met maar liefst 12% gestegen ten opzichte van de vorige meting. Deze significante toename kan deels worden verklaard door het herstel van vertrouwen in de aandelenmarkt en de toegenomen bereidheid van verkopers om langdurig betrokken te blijven via earn-outs of aandelenstructuren. Daarnaast speelt mee dat investeerders vaker kiezen voor aandelentransacties vanwege fiscale voordelen en de mogelijkheid om volledige zeggenschap over te nemen zonder direct de volledige koopprijs te voldoen.



De financieringsmix blijft over het algemeen stabiel ten opzichte van eerdere metingen, maar er zijn duidelijke verschillen zichtbaar tussen de groepen. Kopers en verkopers blijven grotendeels vasthouden aan traditionele financieringsvormen, waarbij eigen vermogen (51%) en bankleningen (26%) het meest worden ingezet. Andere financieringsbronnen zoals achtergestelde leningen (12%) en venture capital (3%) blijven in deze groep beperkt.

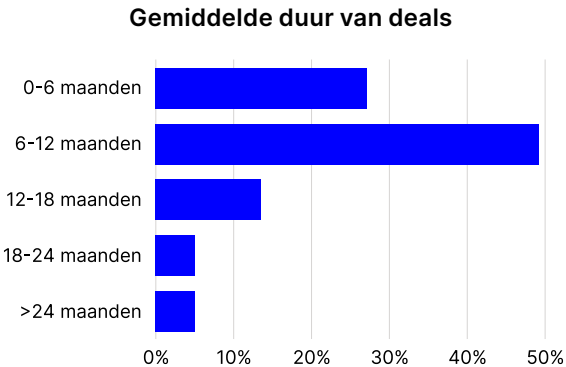
Adviseurs rapporteren echter een bredere spreiding in de gebruikte financieringsvormen. Zij signaleren vaker het gebruik van achtergestelde leningen (19%) en zien ook een duidelijke toename in het aandeel earn-out regelingen (7%), tegenover slechts 1% bij kopers en verkopers. Hoewel ook adviseurs eigen geld als belangrijkste bron noemen (41%), schuiven zij geleidelijk op naar een benadering waarin een grotere rol is weggelegd voor een mix van financieringsbronnen en meer inbreng van de koper zelf.

Deze verschillen wijzen erop dat adviseurs vaker creatieve of strategisch geoptimaliseerde financieringsconstructies toepassen, terwijl kopers en verkopers nog vooral vertrouwen op het traditionele model van eigen geld en bancaire financiering.



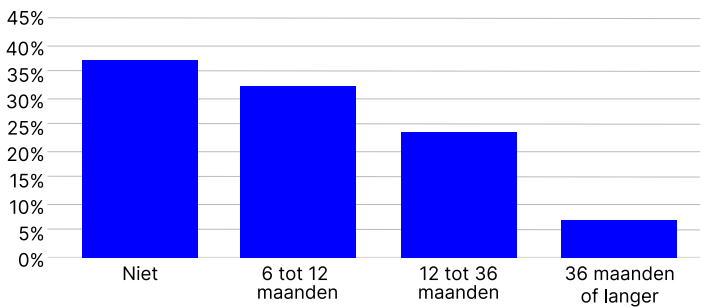
De doorlooptijd van verkooptrajecten ligt in de meeste gevallen tussen de 6 en 12 maanden. Dit geldt voor zowel trajecten zonder als met adviseur: 58% van de deals tussen koper en verkoper en 45% van de deals met betrokken adviseur valt in deze categorie. Opvallend is dat adviseurs vaker snellere trajecten realiseren; 30% van de door hen begeleide deals wordt binnen 6 maanden afgerond, tegenover 21% bij directe onderhandelingen tussen koper en verkoper.

Daarmee is het beeld ten opzichte van eerdere metingen grotendeels stabiel gebleven, al lijkt de gemiddelde looptijd zich licht te verkorten. Met name de toename van kortlopende trajecten duidt op een voorzichtig versnelling in het overnameproces.

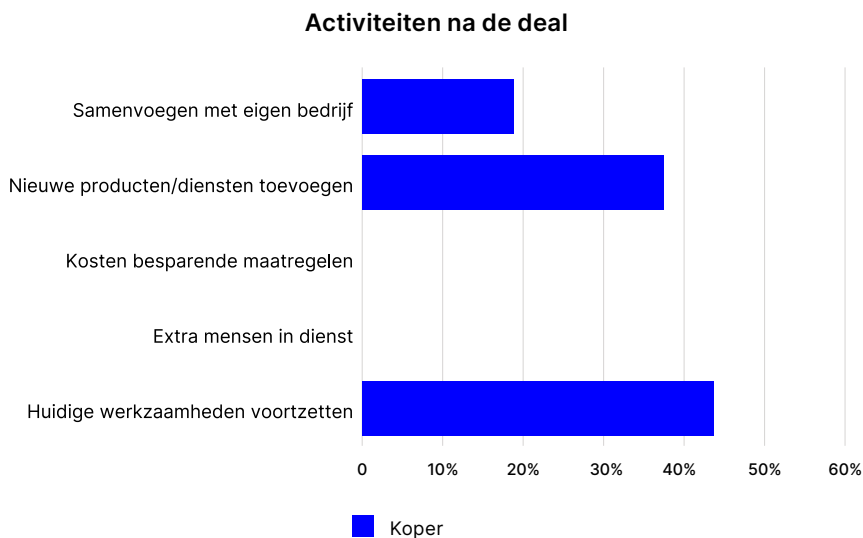


In 37% van de gevallen kiest de koper ervoor om direct zelfstandig verder te gaan na de overname, een percentage dat vergelijkbaar is met eerdere metingen. Dit komt vaker voor bij transacties zonder adviseur (53%) dan bij deals waarbij een adviseur betrokken is (30%). Bij begeleide overnames komt een tijdelijke samenwerking van 6 tot 12 maanden juist relatief vaker voor. Dit kan erop wijzen dat begeleiding door de uittredende ondernemer bij sommige overnames nog steeds gewenst is, afhankelijk van de context en complexiteit van de overdracht. Over het geheel genomen zijn de resultaten relatief consistent met die van eerdere metingen.

Samenwerking met de uittredende ondernemer

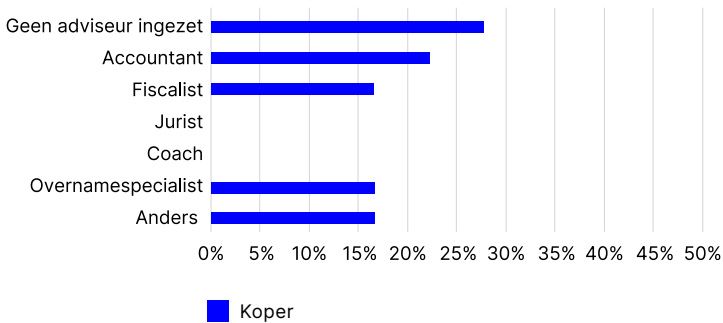


In tegenstelling tot de vorige meting is het samenvoegen van de overgenomen onderneming met het eigen bedrijf ditmaal minder vaak genoemd als voornaamste actie na de deal (19%). Kopers geven vaker aan de huidige activiteiten voort te zetten (44%) of nieuwe producten en diensten toe te voegen (38%). Dit kan erop duiden dat de nadruk bij overnames momenteel meer ligt op verbreding of versterking van het bestaande aanbod, in plaats van op directe integratie van bedrijfsstructuren.



Het inschakelen van een adviseur bij bedrijfsovernames lijkt deze meting weer iets gebruikelijker te zijn geworden. Slechts 28% van de kopers gaf aan geen adviseur te hebben betrokken, een daling ten opzichte van eerdere metingen. Opvallend is dat coaches en juristen deze ronde helemaal niet zijn genoemd als adviseur, terwijl de inzet van fiscalisten (17%) en overnamespecialisten (17%) op hetzelfde niveau ligt als voorheen. Accountants blijven een veelgekozen optie (22%), en ook de categorie 'anders' werd door 17% van de kopers genoemd. Bij verkopers blijft het aantal respondenten beperkt, maar in alle gevallen werd een overnamespecialist ingeschakeld. Deze verschuiving suggereert dat kopers zich in toenemende mate toch laten ondersteunen, mogelijk door de complexiteit van het proces of om gerichter waarde te realiseren.

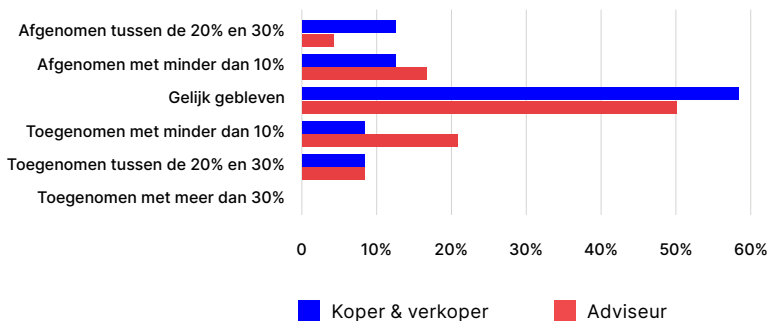
Gebruik gemaakt van soort adviseur



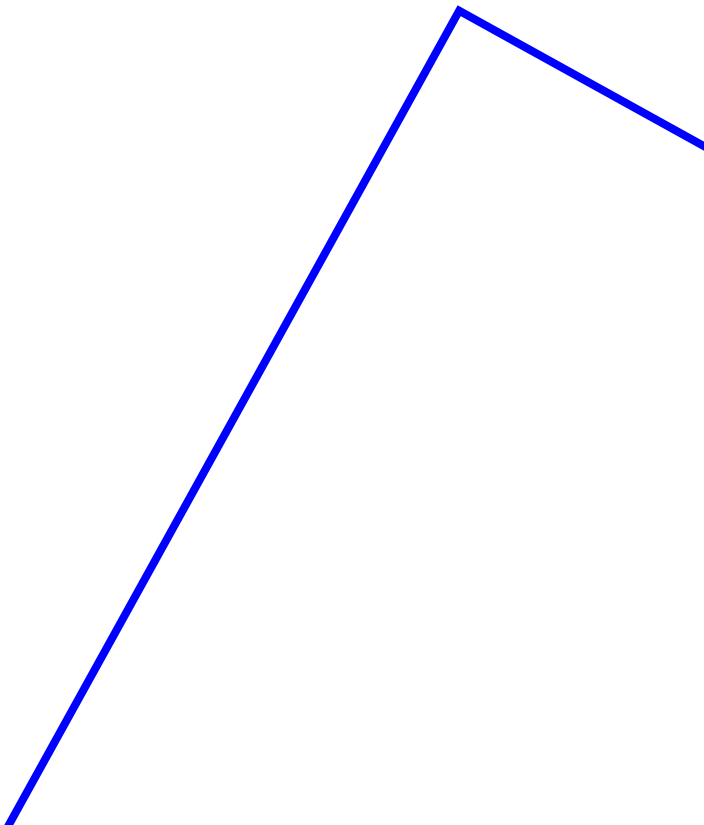
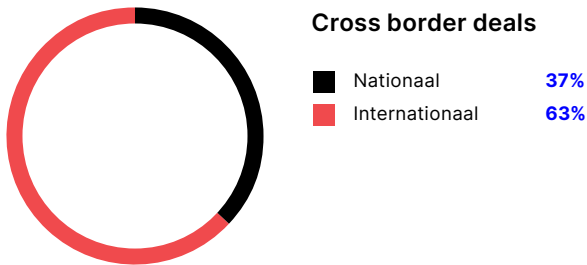
In deze meting geeft 58% van de respondenten aan dat de markt gelijk is gebleven, iets hoger dan de 54% in de vorige meting. Opvallend is dat 13% nu een stevige daling in het verleden ervaart (20–30%), terwijl dit voorheen niet werd genoemd. De verwachtingen voor de toekomst blijven grotendeels stabiel, met 50% die geen verandering voorziet. De verwachting van lichte groei is gedaald van 35% naar 21%, terwijl lichte daling iets vaker wordt genoemd.

Kortom, hoewel het vertrouwen in stabiliteit redelijk overeind blijft, zien we ten opzichte van de vorige meeting een iets meer verdeelde verwachting, met iets minder uitgesproken optimisme over groei en voor het eerst signalen van een stevige daling in het recente verleden.

Overname markt ontwikkeling



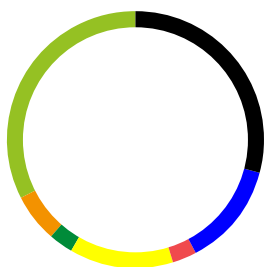
Het aandeel internationale overnames is deze meting opvallend hoog: maar liefst 63% van de deals vond plaats over de grens, tegenover 37% binnen Nederland. Dit betekent een duidelijke toename ten opzichte van de vorige meeting, waarin het internationale aandeel nog op 38% lag. Deze verschuiving suggereert dat grensoverschrijdende transacties aan belang winnen binnen de overnamemarkt.



Voor het eerst is in deze meting aan adviseurs gevraagd bij hoeveel deals zij in de afgelopen zes maanden betrokken zijn geweest, en hoeveel daarvan als succesvol kunnen worden aangemerkt. In totaal rapporteerden de respondenten betrokkenheid bij 144 deals, waarvan inmiddels 77 succesvol zijn afgerond — dat komt neer op een slagingspercentage van 53%.

Voor de niet-afgeronde of afgebroken deals werd gevraagd naar de belangrijkste oorzaken. Opvallend is dat het merendeel van deze deals niet definitief is mislukt, maar zich nog in het proces bevindt - dit blijkt uit het hoge aandeel in de categorie “anders, namelijk”, dat vooral gevuld is met lopende trajecten (42%).

Onder de concrete redenen voor uitval worden verkeerde verwachtingen tussen partijen (38%), gebrek aan vertrouwen in een goede afloop (17%) en financieringsproblemen aan de zijde van de koper (17%) het vaakst genoemd. Andere oorzaken zoals onvoldoende voorbereiding of een tegenvallende due diligence worden aanzienlijk minder vaak als reden opgegeven. Dit benadrukt het belang van heldere communicatie en zorgvuldige voorbereiding in de eerste fasen van het overnameproces.

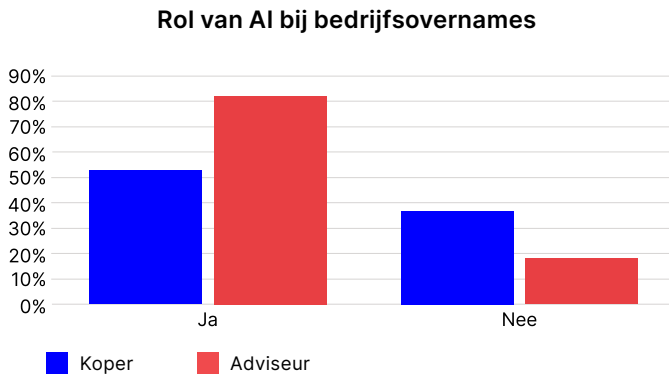


Soorten actieve adviseurs

Verkeerde verwachtingen	38%
Gebrek aan vertrouwen	17%
Onvoldoende voorbereiding door de verkoper	4%
Financiering van de koper	17%
Verkoper kon niet "loslaten"	4%
Uitkomst due-diligence	8%
Anders	42%

Rol van AI bij bedrijfsovernames

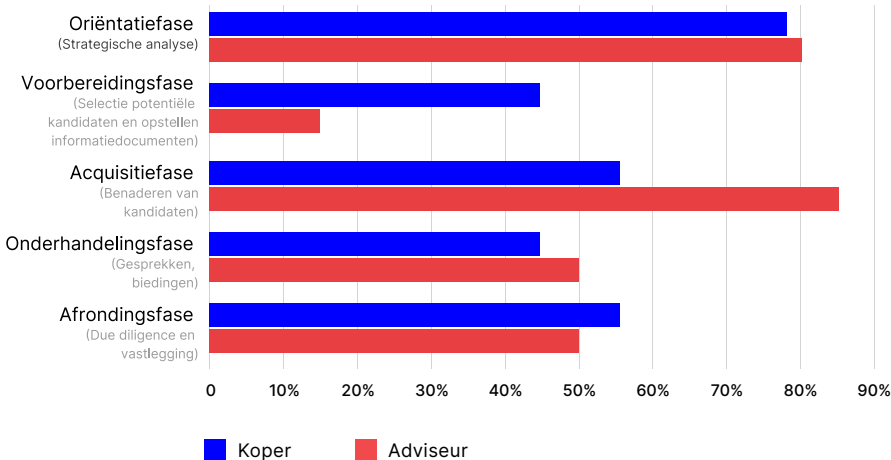
Het gebruik van AI in overnametrajecten blijft zich ontwikkelen: 83% van de adviseurs en 56% van de kopers geeft aan dat AI een rol speelt in het overnameproces. Dit betekent een lichte toename onder kopers, terwijl het aandeel onder adviseurs grotendeels stabiel is gebleven ten opzichte van eerdere metingen.



Zowel adviseurs als kopers zien vooral potentie voor AI in de oriëntatiefase (strategische analyse) en acquisitiefase (benaderen van kandidaten). Met name onder adviseurs is de verwachting in deze fases hoog: 80% voorziet een rol voor AI bij strategische analyse en 85% bij acquisitie. Bij kopers ligt dat respectievelijk op 78% en 56%.

In andere fases, zoals de voorbereiding (selectie van kandidaten), onderhandelingen en afronding, worden de verwachtingen minder breed gedeeld - vooral onder adviseurs blijft men terughoudend. Zij lijken bepaalde onderdelen van het proces, zoals het selecteren van kandidaten of het voeren van gesprekken, nog steeds primair als mensenwerk te beschouwen

AI in het overname proces

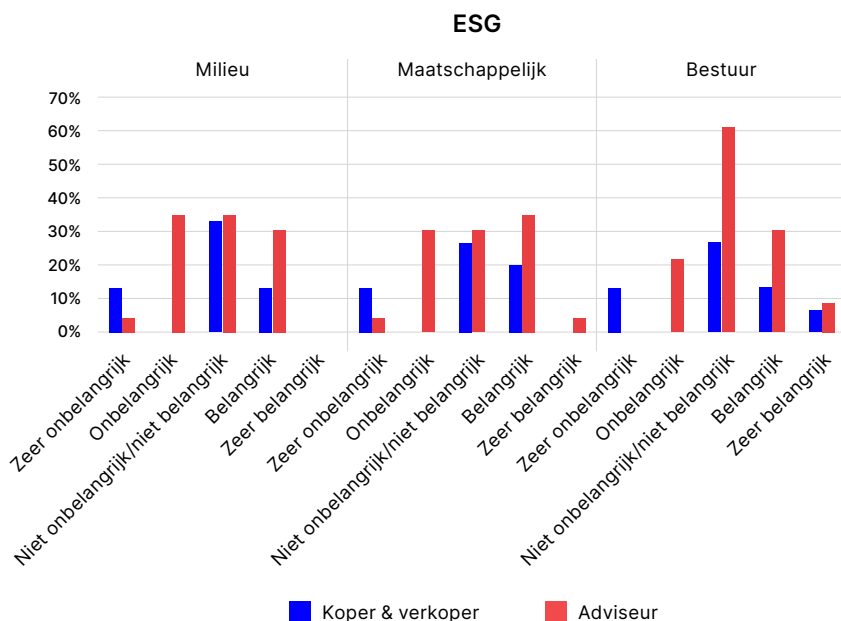


ESG/CSRD en bedrijfsovernames

Ook deze meting zijn er vragen gesteld over de verwachte rol van ESG/CSRD-richtlijnen bij bedrijfsovernames. Hoewel ESG-rapportage voor steeds meer bedrijven verplicht wordt, blijft de mate waarin deze thema's als relevant worden beschouwd in het overnameproces beperkt.

Net als in de vorige meting zien kopers en adviseurs de drie ESG-pijlers (milieu, maatschappij en bestuur) overwegend als 'niet belangrijk' of 'neutraal'. Milieu wordt door een meerderheid van de respondenten nog altijd als relatief onbelangrijk gezien. Op het gebied van maatschappelijke impact is er een lichte toename in het aantal respondenten dat dit als 'belangrijk' aanduidt (van 27% naar 35% bij adviseurs), maar ook hier overheerst terughoudendheid.

Binnen het thema 'bestuur' blijft het aandeel dat dit als (zeer) belangrijk beoordeelt redelijk stabiel, met 39% van de adviseurs en 20% van de kopers/verkopers. Opvallend is dat bestuur inmiddels de enige ESG-pijler is waar adviseurs een substantiële relevantie aan toekennen. Al met al blijft de rol van ESG bij bedrijfs-overnames bescheiden, met weinig verandering ten opzichte van de vorige meting.



Waardig stoppen volgens ondernemers

In deze editie is extra aandacht besteed aan het thema “waardig stoppen”, mede ingegeven door observaties uit het veld en eerdere edities van de monitor waarin adviseurs steeds vaker aangeven dat ondernemers niet alleen worstelen met opvolging, maar ook met de timing en vorm van hun uittreding. Vooral bij ondernemers zonder duidelijke opvolger of familieoverdracht groeit de behoefte aan ondersteuning bij het zorgvuldig en betekenisvol afsluiten van hun ondernemerschap (Wennberg & DeTienne, 2014).

Tegelijkertijd wijzen meerdere studies erop dat het ondernemingsklimaat de afgelopen jaren merkbaar complexer is geworden. Ondernemers worden geconfronteerd met toenemende regelgeving, digitaliseringsdruk, ESG-verplichtingen en arbeidsmarktkrapte, wat voor sommige zittende ondernemers aanleiding vormt om het ondernemerschap eerder of bewuster af te bouwen (OECD, 2022; Williams & Vorley, 2015). Tegen deze achtergrond is het thema “waardig stoppen” gekozen als relevante en actuele focus voor deze editie.

Volgende nummer

De volgende MKB Overname Monitor komt uit in het najaar van 2025. Jij als lezer of als respondent kunt ook mede bepalen waar de accenten van de volgende monitor liggen. Heb je een vraag neem dan contact op met een van de partners via Alija Ibrahimovic op 06 8149 5865 of direct via het contactformulier op de website www.mkbovernamemonitor.nl. Op de website vind je ook een aantal korte video's die de verschillende aspecten van bedrijfsovername beknopt uitleggen.



Referenties

Alpeza, M., Slavica, S., & Petra, M. J. (2016). Business Transfer Ecosystem in Croatia-Missing Components and Interactions. *Review of Innovation and Competitiveness: A Journal of Economic and Social Research*, 2(3), 27-46.

OECD (2022). *Entrepreneurship Policies through a COVID-19 Lens*. OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship.

Van Teeffelen, L., & Uhlaner, L. M. (2013). Firm resource characteristics and human capital as predictors of exit choice: An exploratory study of SMEs. *Entrepreneurship Research Journal*, 3(1), 84-108.

Varamäki, E., Tall, J., & Viljamaa, A. (2014). Business transfer and successions in Finland from the potential sellers' and predecessor's perspective. The entrepreneurship SIG at European Academy of Management: New Horizons with strong traditions. *Advancing European Entrepreneurship Research: Entrepreneurship as a Working attitude, a mode of thinking and an everyday practice*, 55-80.

Weesie, E., Ibrahimovic, A., en Takoma, S., 2023, AI-toepassingen bij bedrijfsoverdracht: waar zitten de meeste kansen?, *Holland Management Review*, Q4 2023

Wennberg, K., & DeTienne, D. R. (2014). What do we really mean when we talk about 'exit'? A critical review of research on entrepreneurial exit. *International Small Business Journal*, 32(1), 4-16.

Williams, N., & Vorley, T. (2015). The impact of institutional change on entrepreneurship in a crisis-hit economy: The case of Greece. *Entrepreneurship & Regional Development*, 27(1-2), 28-49.

