

mkb **overname** **monitor**

Q4 2025 & Q1 2026

Juni 2026



Bedrijventekoop.nl

Voorwoord

Met deze tiende editie van de MKB Overname Monitor staan we stil bij vijf jaar onderzoek naar de overnamemarkt voor het midden- en kleinbedrijf. Wat begon als een terugkerende meting om meer transparantie te bieden in waarderingen, koopprijzen en marktontwikkelingen, is inmiddels uitgegroeid tot een waardevolle monitor voor kopers, verkopers en adviseurs in de Nederlandse overnamemarkt. Deze jubileumeditie richt zich op de periode Q4 2025 en Q1 2026, maar kijkt nadrukkelijk ook terug op de belangrijkste patronen uit de afgelopen vijf jaar. Daarbij valt op dat de MKB-overnamemarkt breed en dynamisch blijft. Sectoren als dienstverlening, industrie, bouw, ICT en horeca/recreatie keren regelmatig terug, maar de accenten verschuiven per meting. Dienstverlening is over de afgelopen vijf jaar het meest constant zichtbaar als populaire sector.

Ook het profiel van de gewilde overnamekandidaat blijft herkenbaar. Kopers kijken vooral naar bedrijven met 1 tot 10 FTE en een omzet tot circa 2,5 miljoen euro. Het zijn juist deze kleinere, maar al duidelijk georganiseerde ondernemingen die structureel aantrekkelijk blijven voor overname. De kopersmarkt wordt daarbij vooral gedragen door strategische kopers en MBI-kandidaten, terwijl financiële partijen slechts een beperkte rol spelen.

In deze editie zien we dat multiples ten opzichte van de vorige meting over het algemeen licht stijgen. Tegelijkertijd laat de vijfjarige terugblik zien dat sector-multiples niet willekeurig bewegen, maar vaak in herkenbare clusters meegaan. Dat onderstreept dat waardering niet alleen sectorspecifiek is, maar ook samenhangt met bredere marktlogica, zoals het type onderneming, schaalbaarheid en gevoeligheid voor economische ontwikkelingen.

Verder blijft de financieringsmix opvallend herkenbaar. Eigen geld en bankfinanciering vormen nog steeds de ruggengraat van MKB-overnames, aangevuld met achtergestelde leningen, earn-outs en andere vormen van financiering. In deze editie lijkt de mix weer iets traditioneler te worden, mogelijk passend bij de sectoren die momenteel sterker vertegenwoordigd zijn.

Ook op procesniveau blijft continuïteit belangrijk. De meeste deals worden binnen een jaar afgerond en na de overdracht kiezen kopers ditmaal vooral voor het voortzetten van de huidige werkzaamheden. Over vijf jaar bezien wisselt de nadruk na de deal tussen continuïteit, verbreding en integratie, maar de vervolgstap blijft meestal gericht op het versterken van de bestaande onderneming.

Tegelijkertijd blijft de markt zich vernieuwen. Al wordt door adviseurs en kopers steeds breder erkend als ondersteuning in het overnameproces, vooral in de oriënterende en voorbereidende fases. ESG/CSRD is zichtbaar aanwezig, maar speelt nog niet in alle onderdelen van het overnameproces een doorslaggevende rol. Vooral governance lijkt op dit moment het meest concreet aan te sluiten bij de praktijk van bedrijfsovernames.

Deze tiende editie laat daarmee een markt zien die tegelijk stabiel én beweeglijk is. Veel patronen zijn herkenbaar gebleven, maar de context waarin kopers, verkopers en adviseurs werken verandert voortdurend. Juist daarom blijft de MKB Overname Monitor relevant: als praktisch hulpmiddel voor waardering, duiding en gesprek in een markt waar goede informatie nog altijd het verschil kan maken.

Voor meer informatie over dit rapport kan je terecht bij:

Alija Ibrahimovic

Email: Alija.ibrahimovic@HU.nl

Telefoon: 0681495865

5 jaar onderzoek: de MKB-overnamemarkt blijft breed en dynamisch

Verveelvoudiging voor eigen gebruik is alleen toegestaan met bronvermelding:
Ibrahimovic, A., Weesie, E., en Denis, M. (2026), MKB Overname Monitor Q4 2025
en Q1 2026: 5 jaar onderzoek: de MKB-overnamemarkt blijft breed en dynamisch,
Hogeschool Utrecht/ Bedrijventekoop.nl

Inhoudsopgave

Rapport MKB Overname Monitor	Pag
Aanleiding	6
Onderzoeksmethode en respondenten	7
Profielen van kopers, verkopers & adviseurs	8
Dealinformatie	12
Markttrends	22
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 2025 & Q1 2026. Als tiende jubileumeditie kijkt deze monitor niet alleen naar de actuele meting, maar ook naar de belangrijkste ontwikkelingen uit de afgelopen vijf jaar. 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

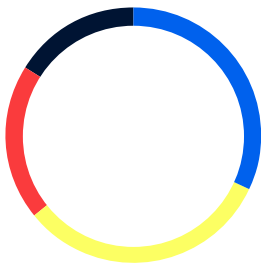
De vragenlijst van de online enquête is gebaseerd op studies van Varimäki et al. (2016), Weesie et al., (2023), Van Teeffelen et al. (2013), Meulenman & Van Oorbeek (2018) en Alpeza et al. (2016). Door deze benadering beoogt de MKB Overname Monitor een evenwichtig beeld te geven van de overnamemarkt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

In totaal zijn 115 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 28 kopers, 25 adviseurs en 4 verkopers die diverse transacties hebben aangeleverd. Totaal heeft dit geresulteerd in 93 transacties die in de data-analyse meegenomen zijn. De reacties zijn verzameld in april/mei 2026 met een gemiddelde invultijd van 6 minuten. Dit rapport bevat de geaggregeerde resultaten van het onderzoek. In sommige gevallen werden extreme uitschieters uit de steekproef verwijderd.

Verdeling respondenten per sector

Kopers & verkopers

Ten opzichte van de vorige meting blijft de spreiding van kopers en verkopers over de sectoren breed, maar er zijn wel enkele verschuivingen zichtbaar. Alleen ICT-dienstverlening komt opnieuw terug in de top 4. Daarnaast zijn industrie en dienstverlening ditmaal sterker vertegenwoordigd onder kopers en verkopers. Verder valt op dat de interesse niet geconcentreerd is in één of twee sectoren, maar juist verspreid blijft over verschillende markten. Daarmee laat deze meting vooral een breed kopersbeeld zien, met industrie en dienstverlening als meest zichtbare sectoren.



Verkopers en kopers

■ Industrie	18%
■ Dienstverlening	18%
■ Overig (meerdere)	11%
■ ICT Dienstverlening	9%

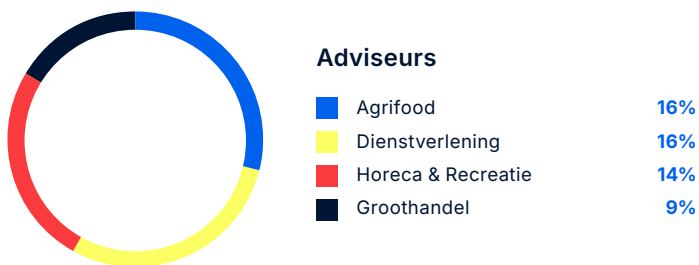


Over de afgelopen negen edities laat de sectorverdeling mooi zien hoe breed en dynamisch de MKB-overnamemarkt is: sectoren als industrie, bouw, ICT en horeca/recreatie keren regelmatig terug, maar dienstverlening is over de afgelopen vijf jaar het meest constant zichtbaar als populaire sector.

Verdeling respondenten per sector

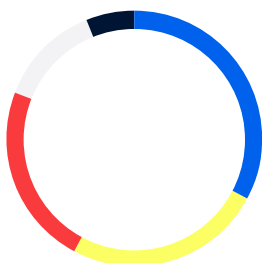
Adviseurs

De sectorverdeling onder adviseurs laat ditmaal opnieuw een verschuiving zien ten opzichte van de vorige meting. Agrifood en dienstverlening zijn met 16% het sterkst vertegenwoordigd, gevolgd door horeca & recreatie met 14%. Daarnaast komt groothandel met 9% terug in de top 4. Daarmee verschuift het beeld ten opzichte van de vorige editie, waarin vooral bouw sterk naar voren kwam. Opvallend is dat dienstverlening en horeca & recreatie opnieuw zichtbaar blijven, terwijl agrifood weer een belangrijkere plek inneemt binnen de door adviseurs gerapporteerde transacties.



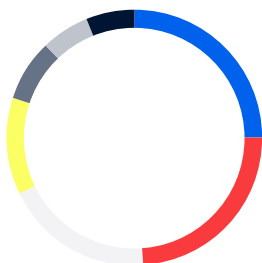
Gevraagde bedrijven

Kopers blijven vooral geïnteresseerd in kleinere MKB-bedrijven met personeel. Ten opzichte van de vorige meting geeft deze editie een iets realistischer beeld: niet de allerkleinste bedrijven zonder personeel, maar ondernemingen met enige personele omvang en een passende omzet zijn het meest in trek. De belangstelling richt zich daarmee vooral op bedrijven die kleinschalig blijven, maar wel voldoende omzet en organisatie hebben om als serieuze overnamekandidaat aantrekkelijk te zijn.



Gevraagde / verkochte bedrijven in FTE

1-5 FTE	33%
5-10 FTE	25%
10-25 FTE	23%
> 25 FTE	6%
Geen personeel	13%



Gevraagde / verkochte bedrijven in omzet

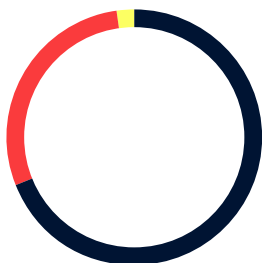
Tot 100.000	6%
Tussen 100.000 en 250.000	24%
Tussen 250.000 en 500.000	12%
Tussen 500.000 en 1 miljoen	25%
Tussen 1 en 2.5 miljoen	19%
Tussen 2.5 en 5 miljoen	6%
Meer dan 5 miljoen	8%



Na vijf jaar MKB Overname Monitor is het profiel van de gewilde overnamekandidaat verrassend constant: kopers kijken vooral naar bedrijven met 1 tot 10 FTE en een omzet tot circa 2,5 miljoen euro. Het zijn juist deze kleinere, maar al duidelijk georganiseerde ondernemingen die structureel aantrekkelijk blijven voor overname.

Type kopers in de markt

Het beeld van de kopersmarkt blijft grotendeels in lijn met eerdere metingen: strategische kopers en MBI-kandidaten bepalen opnieuw het grootste deel van de vraag. In deze meting zien adviseurs vooral strategische kopers, terwijl bij kopers en verkopers de verdeling tussen strategische kopers en MBI-kandidaten dichter bij elkaar ligt. Gecombineerd blijven strategische kopers duidelijk het sterkst vertegenwoordigd, gevolgd door MBI-kandidaten. Financiële partijen spelen ook deze meting slechts een beperkte rol binnen de markt.



Type kopers op de markt

■ Strategisch	69%
■ MBI kandidaat	29%
■ Financiële partij	2%

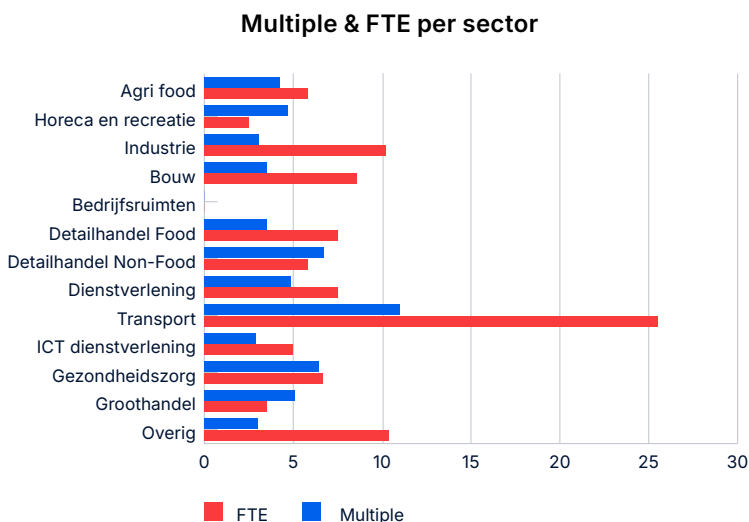


Na vijf jaar MKB Overname Monitor blijkt de kopersmarkt vooral een speelveld van strategische kopers en MBI-kandidaten. Financiële partijen komen af en toe terug in de cijfers, maar de structurele vraag komt vooral van ondernemers die willen groeien en van nieuwe ondernemers die via een bestaande onderneming willen instappen.

Dealinformatie

Onderstaande grafiek toont de betaalde bedragen uitgedrukt in multiples op basis van EBIT, gecorrigeerd voor extreme uitschieters. Een multiple is een waarderingsfactor gebaseerd op ervaringscijfers, waarmee bedrijven binnen dezelfde sector enigszins met elkaar kunnen worden vergeleken. In de MKB Overname Monitor is gebruikgemaakt van ondernemingswaarden en resultaatverhoudingen om tot een zo eerlijk mogelijke vergelijking te komen. Per sector blijven duidelijke verschillen zichtbaar, waarbij vooral transport, detailhandel non-food en gezondheidszorg relatief hoge multiples laten zien. Ook dienstverlening en groothandel blijven stevig vertegenwoordigd rond het gemiddelde. Tegelijkertijd laat de vergelijking met FTE en EBIT zien dat sectoren niet alleen op multiple beoordeeld kunnen worden: omvang, winstgevendheid, kapitaalintensiteit en type transactie blijven bepalend voor de uiteindelijke waardering.

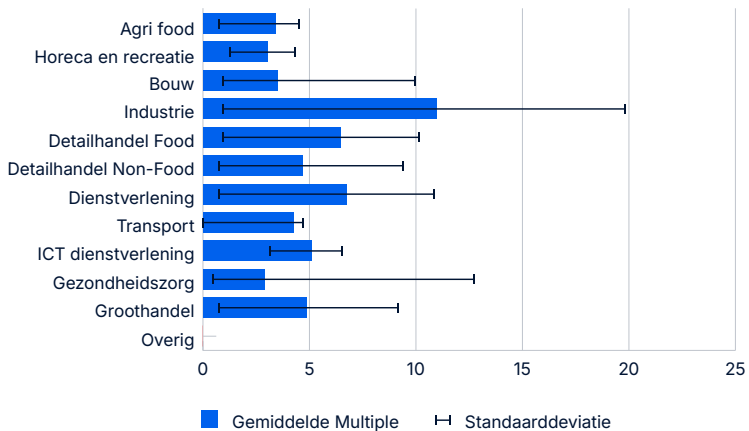
Ten opzichte van de vorige meting zien we over het algemeen een lichte stijging van de multiples. Dit suggereert dat de waarderingsin delen van de markt weer wat aantrekken, hoewel de verschillen tussen sectoren groot blijven en de uiteindelijke waardering sterk afhankelijk blijft van factoren als EBIT, FTE, transactievorm en type koper.



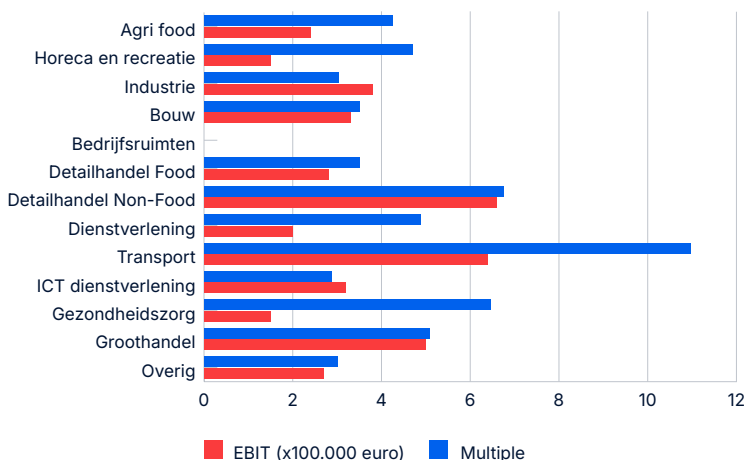
Vragen op detailniveau mogen altijd gesteld worden via Alija.ibrahimovic@hu.nl

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

Gemiddelde multiple per sector



Multiple & EBIT per sector

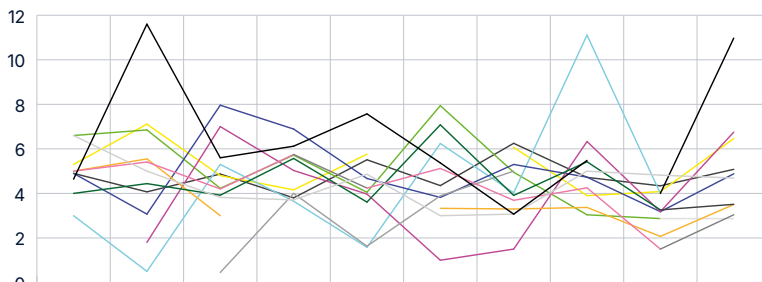


Een voorbeeld: een bedrijf dat actief is in de sector dienstverlening heeft gemiddeld 7,5 FTE aan werknemers in dienst, een EBIT van 195,769 en een Multiple van 4,88. Mocht een voorbeeld bedrijf in de dienstverlening nu 8 FTE en een EBIT van 200.000 euro hebben, dan zien we dat de Multiple stijgt naar 5,12, het bedrijf in het voorbeeld heeft namelijk ongeveer 106% van het gemiddelde aan werknemers en ongeveer 102% van de EBIT, dus de multiple zal ook rond de 105% 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 multipels zoals weergegeven gebaseerd diverse factoren zoals EBIT, FTE, transactievorm, type koper, etc.

Verloop van transacties in de tijd

Dit is de 10e editie van de MKB overname monitor. De gemiddelde multiples in de diverse sectoren zijn weergegeven in de lijn diagram hiernaast(hieronder). In sommige gevallen zijn er geen deals geregistreerd, in dat geval is de cel leeg. Dat wil niet zeggen dat de bedrijven in die sector geen waarde vertegenwoordigen.

Multiples over tijd



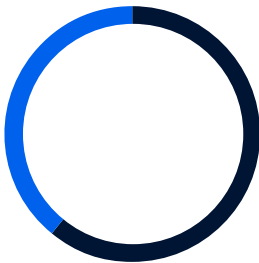
	Dec 2021	Jun 2021	Dec 2022	Jun 2023	Dec 2023	Jun 2024	Dec 2024	Jun 2025	Dec 2025	Jun 2026
Agri food	4,64	11,6	5,6	6,12	7,57	5,37	3,07	5,48		4,25
Horeca en recreatie	6,6	5	3,82	3,71	4,86	3	3,07	5	4,82	4,69
Industrie	5	5,41	4,2	5,75	4,24	5,12	3,69	4,25	1,5	3,04
Bouw	4	4,44	3,92	5,57	3,61	7,08	3,91	5,42	3,26	3,51
Bedrijfsruimten			0,45	4	1,63	3,89	5			
Detailhandel Food	5	5,55	3			3,33	3,3	3,37	2,07	3,5
Detailhandel Non-Food		1,8	7	5,03	3,97	1	1,5	6,33	3,18	6,75
Dienstverlening	4,9	3,07	7,96	6,89	4,67	3,82	5,3	4,73	3,18	4,88
Transport	3	0,5	5,3	3,65	1,58	6,24	4,03	11,11	4	10,97
ICT dienstverlening	6,6	6,85	4,23	5,72	4,05	7,94	4,95	3,04	2,87	2,87
Gezondheidszorg	5,3	7,11	4,8	4,16	5,76		6,07	3,9	4,08	6,46
Groothandel	4,9	4,07	4,87	3,8	5,51	4,35	6,25	4,72	4,34	5,08

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.



Na vijf jaar MKB Overname Monitor wordt zichtbaar dat sector-multiples niet willekeurig bewegen, maar vaak in herkenbare clusters meegaan. Zo laten industrie en bouw regelmatig een vergelijkbaar patroon zien, terwijl dienstverlening, detailhandel non-food en transport ook vaker dezelfde kant op bewegen. Voor adviseurs laat dit vooral zien dat waardering niet alleen sectorspecifiek is, maar ook samenhangt met bredere marktlogica, zoals het type onderneming, schaalbaarheid en conjunctuurgevoeligheid.

Aandelentransacties vormen ook in deze meting het grootste deel van de deals. In totaal gaat het om 61% aandelen­transacties, tegenover 39% activa/passiva-transacties. Daarmee blijft het beeld grotendeels in lijn met eerdere metingen: de meeste overnames worden nog steeds vormgegeven als aandelen­transactie, terwijl activa/passiva-transacties een belangrijk alternatief blijven wanneer specifieke onderdelen of risico's selectiever worden overgenomen.



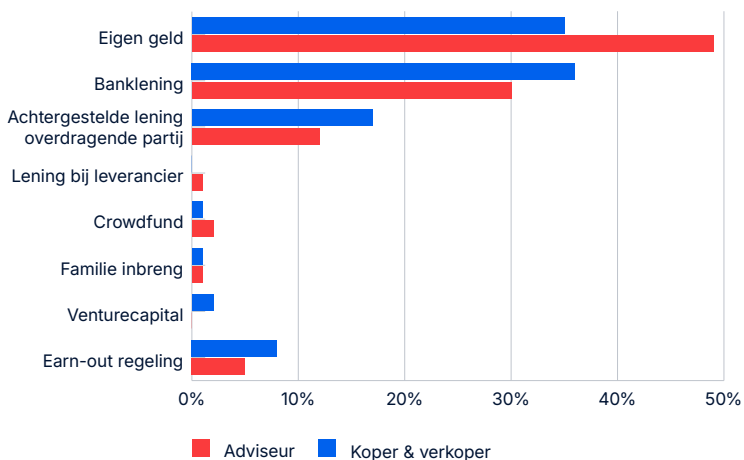
Type kopers op de markt

■ Activa/passiva transactie	39%
■ Aandelentransactie	61%

De financieringsmix wordt in deze meting weer iets traditioneler. Eigen geld blijft de belangrijkste financieringsbron en wordt in veel gevallen aangevuld met een banklening. Daarmee vormen eigen middelen en bancaire financiering opnieuw duidelijk de basis van de meeste transacties. Andere financieringsvormen, zoals achtergestelde leningen, earn-outregelingen, venture capital en crowdfunding, komen wel terug in de mix, maar blijven relatief beperkt.

Tegelijkertijd blijven er verschillen zichtbaar tussen kopers/verkopers en adviseurs. Kopers en verkopers leunen sterker op eigen geld, terwijl adviseurs iets vaker een bredere financieringsmix rapporteren, met relatief meer bankfinanciering, achtergestelde leningen en earn-outregelingen. Toch is ook bij adviseurs het beeld minder uitgesproken gemengd dan in sommige eerdere metingen. Deze verschuiving naar meer traditionele financieringsvormen kan samenhangen met de sectoren die in deze editie sterker vertegenwoordigd zijn en met een markt waarin partijen opnieuw kiezen voor bekende, goed uitlegbare financieringsconstructies.

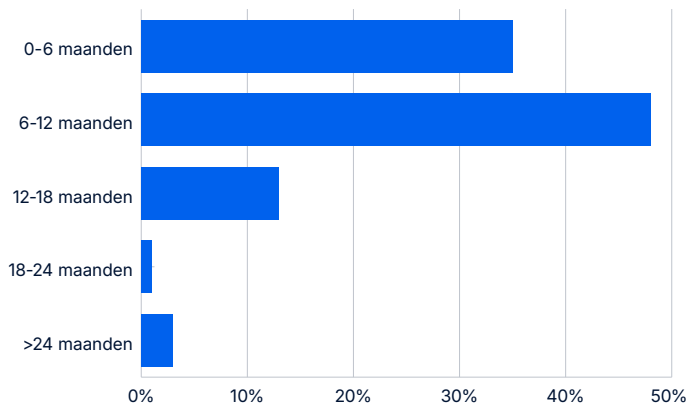
Financieringsmix



De financieringsmix blijkt door de jaren heen één van de meest stabiele onderdelen van de monitor: eigen geld en bankfinanciering vormen steeds de ruggengraat van MKB-overnames. De beweging zit vooral in de aanvullingen daarop, waarbij adviseurs vaker een bredere mix zien met achtergestelde leningen, earn-outs en andere combinaties.

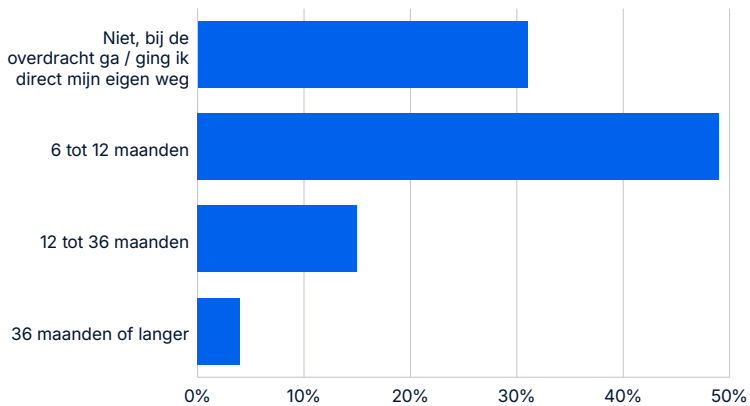
De doorlooptijd van deals blijft ook in deze meting grotendeels stabiel. Het merendeel van de transacties wordt afgerond binnen 6 tot 12 maanden, gevolgd door een grote groep die al binnen een half jaar tot stand komt. Trajecten die langer dan een jaar duren komen duidelijk minder vaak voor. Daarmee blijft het algemene beeld overeind: voor de meeste MKB-overnames is een doorlooptijd van maximaal één jaar gebruikelijk, zowel bij directe transacties tussen koper en verkoper als bij trajecten waarbij een adviseur betrokken is.

Gemiddelde duur van deals



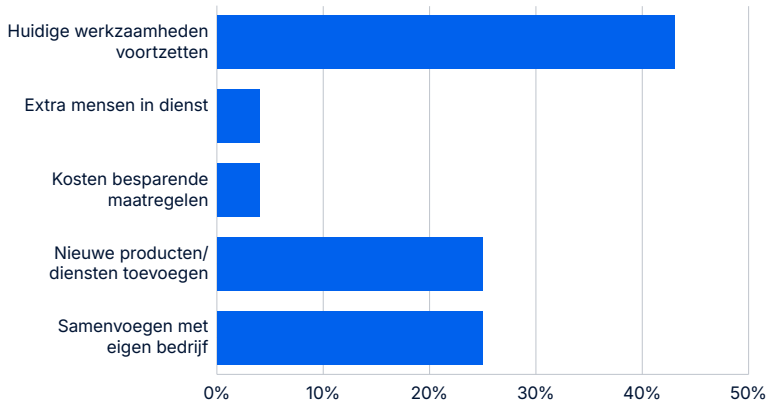
Ook in deze meting blijft een tijdelijke samenwerking met de uittredende ondernemer belangrijk. In bijna de helft van de transacties wordt gekozen voor een samenwerking van 6 tot 12 maanden na de overdracht. Daarnaast kiest ongeveer een derde van de kopers ervoor om direct zelfstandig verder te gaan. Langere samenwerkingen komen minder vaak voor, al zijn ze bij sommige begeleide trajecten nog wel zichtbaar. Daarmee blijft het beeld dat de uittredende ondernemer vaak nog tijdelijk betrokken blijft, maar vooral voor een afgebakende periode na de overdracht.

Samenwerking met de uittredende ondernemer



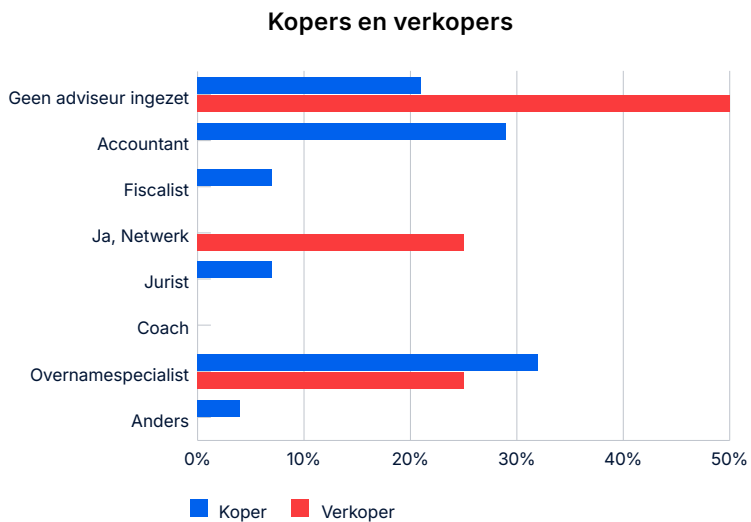
Na de deal kiezen kopers deze meting vooral voor het voortzetten van de huidige werkzaamheden, met 43% als grootste categorie. Daarmee verschuift de nadruk ten opzichte van de vorige meting, waarin uitbreiding via nieuwe producten of diensten sterker naar voren kwam. Het toevoegen van nieuwe producten of diensten en het samenvoegen met het eigen bedrijf blijven beide relevant. Een mogelijke verklaring is dat kopers in deze meting voorzichtiger lijken te starten na de overname: eerst continuïteit behouden.

Activiteiten na de deal



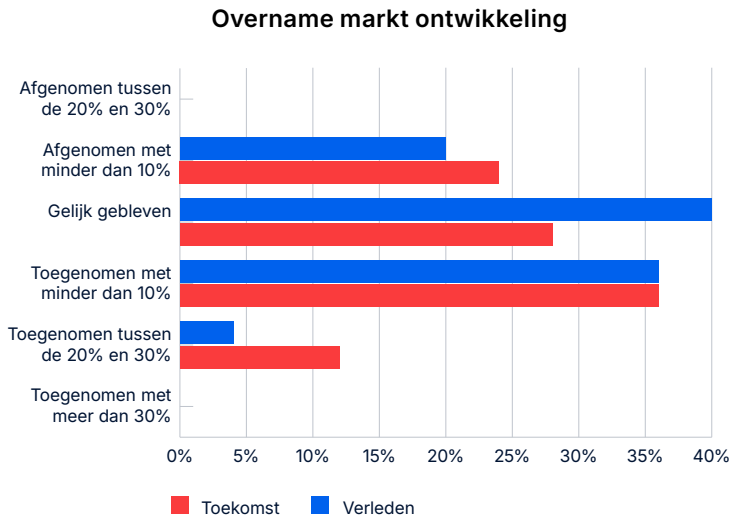
In vijf jaar MKB Overname Monitor blijft één patroon duidelijk: kopers kiezen na de deal vooral voor continuïteit, verbreding of integratie. Welke route dominant is verschilt per meting, maar de vervolgstap blijft meestal gericht op het versterken van de bestaande onderneming.

Het inschakelen van een adviseur blijft ook in deze meting een gemengd beeld geven. Aan koperszijde kiest 21% ervoor om geen adviseur in te schakelen, wat lager ligt dan in de vorige meting. Wanneer wel externe ondersteuning wordt gebruikt, is de overnamespecialist met 32% opnieuw de meest gekozen optie, gevolgd door de accountant met 29%. Fiscalisten en juristen worden beide beperkt genoemd, terwijl coaches in deze meting niet terugkomen. Bij verkopers is het aantal respondenten klein, maar valt op dat de helft aangeeft geen adviseur te hebben ingezet.



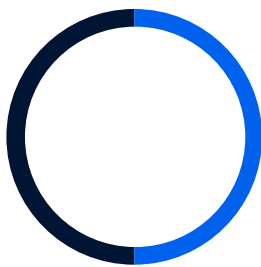
Markttrends

Adviseurs geven aan dat de overnamemarkt in het afgelopen halfjaar grotendeels stabiel is gebleven, met 40% die aangeeft dat de markt gelijk is gebleven en 36% die een lichte toename ziet. Een duidelijke afname wordt niet genoemd, al ziet 20% wel een beperkte daling. Voor de komende periode blijft het beeld voorzichtig positief: 36% verwacht een lichte groei en 28% verwacht stabiliteit. Daarnaast neemt de groep die een sterkere groei verwacht iets toe, terwijl sterke dalingen opnieuw niet zichtbaar zijn. Daarmee blijft het sentiment onder adviseurs overwegend stabiel tot licht positief.



Door de jaren heen laat de MKB Overname Monitor een interessant verschil zien tussen verwachting en werkelijkheid: adviseurs kijken regelmatig voorzichtig positief vooruit, terwijl de terugblik een halfjaar later vaak uitkomt op een stabiele markt. Daarmee blijkt optimisme aanwezig, maar de praktijk beweegt meestal geleidelijker dan verwacht.

Het aandeel internationale overnames blijft ook in deze meting duidelijk zichtbaar. De verdeling tussen nationale en internationale deals is dit halfjaar precies gelijk: 50% nationaal en 50% internationaal. Daarmee blijft grensoverschrijdende interesse een belangrijk onderdeel van de MKB-overnamemarkt, maar is de verdeling nu volledig in balans. De internationale transacties vinden vooral plaats binnen de directe buurlanden, met activiteiten in België, Duitsland en Frankrijk.



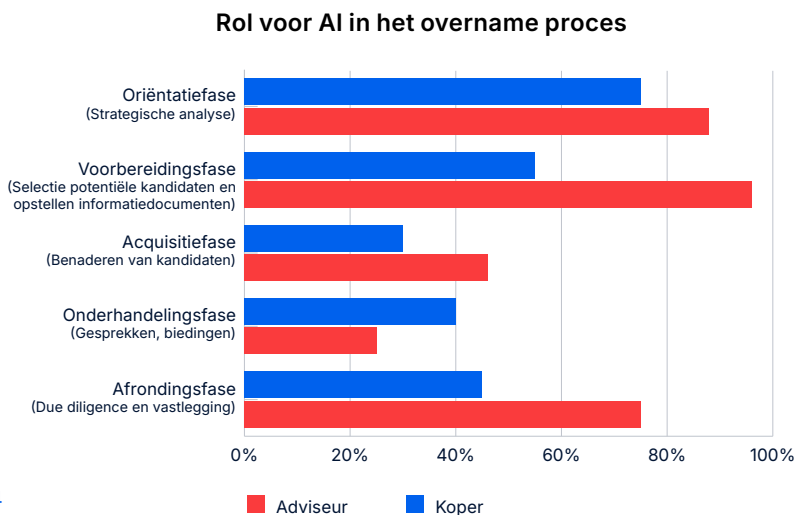
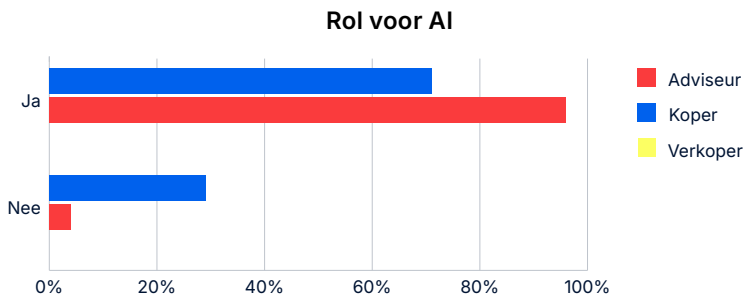
Cross boarder deals

■ Nationaal	50%
■ Internationaal	50%

Adviseurs maken bij waarderingen vooral gebruik van de DCF-methode/APV-methode en de market multiple-methode. De DCF/APV-methode wordt met 42% het vaakst genoemd, gevolgd door market multiples met 39%. Daarmee blijven zowel toekomstgerichte kasstroomwaardering als marktvergelijking de dominante benaderingen bij bedrijfswaardering. Andere methoden, zoals rentabiliteitswaarde en intrinsieke waarde, worden duidelijk minder vaak toegepast. Dat laat zien dat adviseurs in de praktijk vooral leunen op methoden die zowel de financiële prestaties van de onderneming als de marktcontext meenemen.

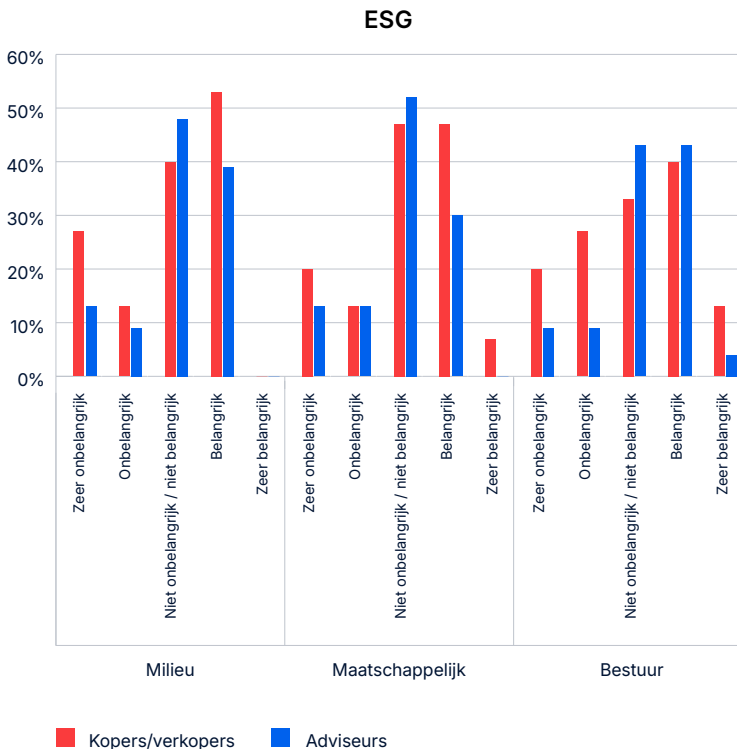
Rol van AI bij bedrijfsovernames

De rol van AI binnen overnametrajecten wordt ook in deze meting breed erkend, vooral door adviseurs en kopers. Bijna alle adviseurs zien een rol voor AI in het overnameproces, terwijl ook een ruime meerderheid van de kopers aangeeft dat AI waarde kan toevoegen. Verkopers blijven daarentegen terughoudender, wat opvallend is gezien de bredere acceptatie bij de andere groepen. Zowel kopers als adviseurs zien de meeste toegevoegde waarde in de vroege fases van het traject, vooral bij strategische analyse en de voorbereiding, zoals het selecteren van potentiële kandidaten en het opstellen van informatiedocumenten. Adviseurs zien daarnaast ook duidelijk mogelijkheden in de afrondingsfase, bijvoorbeeld bij due diligence en vastlegging. Daarmee blijft AI vooral gepositioneerd als ondersteuning aan het begin van het proces, maar begint de toepassing bij adviseurs ook breder door te schuiven naar latere fases van het overnametraject.



ESG/CSRD en bedrijfsovernames

Ook deze meting is opnieuw gekeken naar de verwachte rol van ESG/CSR-richtlijnen bij bedrijfsovernames. Het beeld is genuanceerder dan in de vorige meting. Kopers en verkopers lijken vooral bij milieu en maatschappelijke impact vaker belang te zien, terwijl adviseurs deze onderdelen vaker neutraal beoordelen. Bij bestuur liggen kopers/verkopers en adviseurs dichter bij elkaar en wordt dit onderdeel door beide groepen relatief vaak als belangrijk gezien. Daarmee blijft ESG zichtbaar in het overnameproces, maar nog niet als doorslaggevende factor. Vooral governance lijkt het meest concreet aan te sluiten bij de praktijk van bedrijfsovernames, terwijl milieu en maatschappij nog sterker verschillen in beoordeling tussen kopers, verkopers en adviseurs.



Waar zijn onze lezers geïnteresseerd in?

De suggesties voor toekomstige thema's laten zien dat adviseurs vooral interesse hebben in de rol van AI binnen het overnameproces, bijvoorbeeld hoe AI businessmodellen beïnvloedt en in welke onderdelen van het traject het meest effectief kan worden ingezet. Kopers richten zich vooral op praktische vraagstukken, zoals manieren om marktaandeel te vergroten met beperkte middelen en de beschikbare financieringsmogelijkheden. Deze uiteenlopende interesses laten zien dat adviseurs en kopers vanuit verschillende invalshoeken verdieping zoeken binnen de overnamemarkt.



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., & Uhlener, 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.

