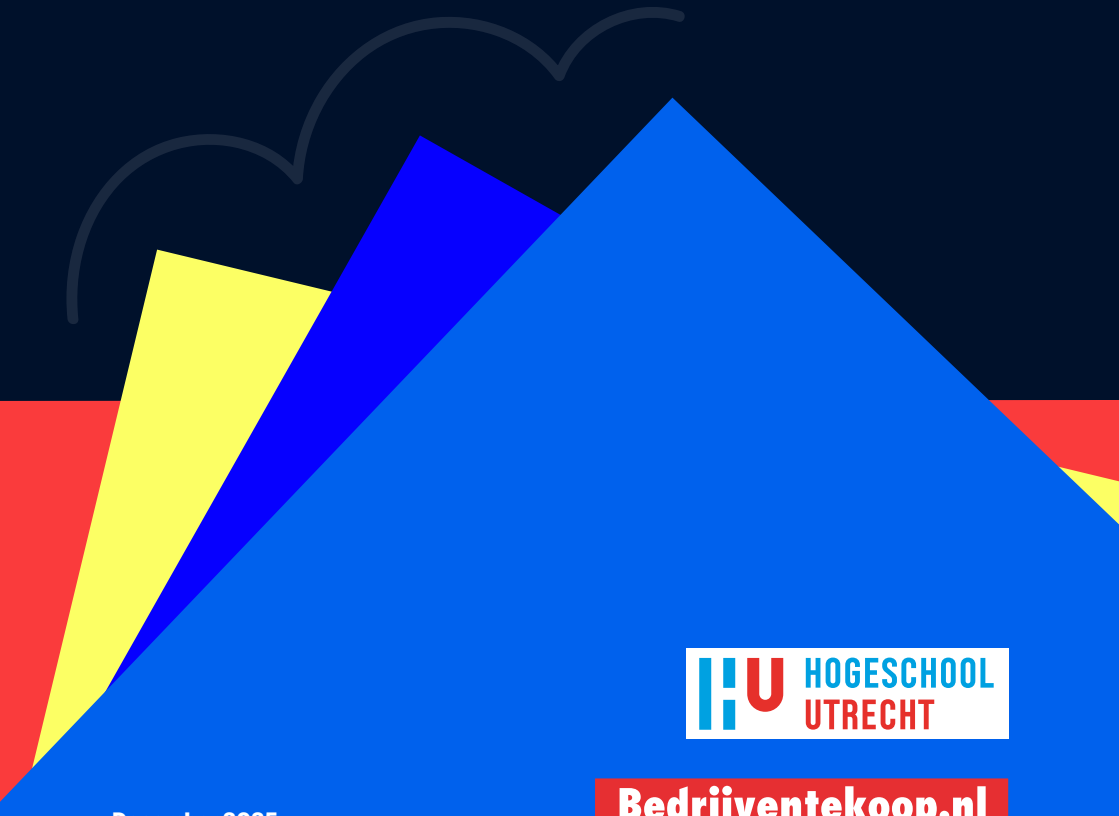
mkb overname monitor

Q2 en Q3 van 2025



HOGESCHOOL UTRECHT

Bedrijventekoop.nl

December 2025

Voorwoord

De MKB-overnamemarkt laat dit halfjaar een opvallende stabiliteit zien, met tegelijkertijd enkele duidelijke verschuivingen in de manier waarop kopers, verkopers en adviseurs het proces benaderen. De vraag naar kleinere en efficiënte ondernemingen blijft groot, terwijl waarderingen in veel sectoren licht dalen en kopers kritischer zijn in hun prijsstelling. Tegelijkertijd valt op dat adviseurs, nog meer dan in eerdere metingen, een brede mix aan financieringsvormen zien, terwijl kopers en verkopers nog vooral vasthouden aan traditionele structuren.

Op procesniveau blijven doorlooptijden van deals stabiel en wordt er vaker gekozen voor een samenwerking met de uittredende ondernemer in de eerste maanden na de overdracht. Internationale transacties vormen opnieuw een aanzienlijk deel van de markt, al is de verdeling tussen nationale en internationale deals dit keer meer in balans. Daarnaast laten adviseurs een stijging in succesratio's zien, wat kan duiden op een beter afgestemd proces of gunstige marktomstandigheden.

De rol van AI blijft zich verder ontwikkelen. Waar AI voorheen vooral als aanvulling werd gezien, erkennen inmiddels alle adviseurs en een grote meerderheid van de kopers dat kunstmatige intelligentie in meerdere fases van het overnametraject van waarde kan zijn. Ook ESG speelt dit halfjaar een grotere rol dan voorheen: kopers beoordelen de Environmental-, Social- en Governance-pijlers nadrukkelijk relevanter, al blijven adviseurs hier terughoudender in.

Deze editie geeft daarmee een helder beeld van een markt die in beweging blijft: stabiel in volumes en waarderingen, maar duidelijk verschuivend in verwachtingen, technologie-adoptie en aandacht voor duurzaamheid. We hopen dat deze inzichten ondernemers, kopers, verkopers en adviseurs helpen bij het maken van goed onderbouwde keuzes in een markt die steeds professioneler en rijker aan informatie wordt.

Voor meer informatie over dit rapport kan je terecht bij:

Alija Ibrahimovic
Email: Alija.ibrahimovic@HU.nl
Telefoon: 0681495865

Een stabiele markt in beweging: kritischer kiezen, slimmer financieren

Verveelvoudiging voor eigen gebruik is alleen toegestaan met bronvermelding:, Ibrahimovic, A., Weesie, E., en Denis, M. (2024), MKB Overname Monitor Q2 & Q3 2025: Een stabiele markt in beweging: kritischer kiezen, slimmer financieren, Hogeschool Utrecht/Bedrijventekoop.nl

Inhoudsopgave

Rapport MKB Overname Monitor	Pag
Aanleiding	5
Onderzoeksmethode en respondenten	6
Profielen van kopers, verkopers & adviseurs	7
Dealinformatie	11
Markttrends	21
Referenties	26

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 Q2&Q3 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

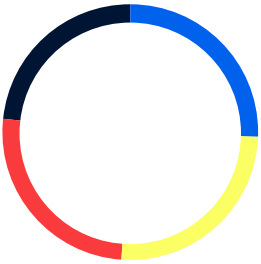
De vragenlijst van de online enquête is gebaseerd op studies van Varimäki et al. (2016), Weesie et al., (2023), Van Teeffelen et al. (2013), Meulenman & Van Oorbeek (2018) en Alpeza et al. (2016). Door deze benadering beoogt de MKB Overname Monitor een evenwichtig beeld te geven van de overnamemarkt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

In totaal zijn 127 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 32 kopers, 24 adviseurs en 4 verkopers die diverse transacties hebben aangeleverd. Totaal heeft dit geresulteerd in 70 transacties die in de data-analyse meegenomen zijn. De reacties zijn verzameld in oktober/november 2025 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 subtiele verschuivingen zichtbaar. De sectoren dienstverlening, groothandel en horeca & recreatie zijn ditmaal exact even groot vertegenwoordigd (allemaal 11%), wat duidt op een gelijkmatige vraag over meerdere branches. Opvallend is de opkomst van ICT-dienstverlening (10%), een sector die in de vorige editie niet in de top 4 voorkwam. Daarmee lijkt de belangstelling voor technologie gerelateerde bedrijven voorzichtig toe te nemen, passend bij het bredere marktbeeld waarin digitalisering steeds belangrijker wordt.



Verkopers en kopers

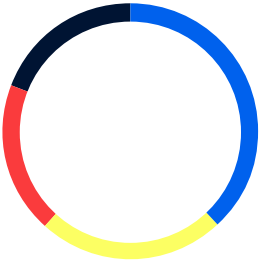
Dienstverlening	11%
Groothandel	11%
Horeca & Recreatie	11%
ICT Dienstverlening	10%

Verdeling respondenten per sector

Adviseurs

De sectorverdeling onder adviseurs weerspiegelt de sectoren waarin zij recent actief zijn geweest bij bedrijfsoverdrachten, en laat ditmaal een duidelijk ander beeld zien dan in de vorige meting. Bouw is met 24% veruit de grootste sector waarin adviseurs transacties hebben begeleid. Daarnaast waren adviseurs actief in dienstverlening (15%), horeca & recreatie (12%) en detailhandel non-food (12%).

Opvallend is dat agrifood, dat in de vorige editie nog een substantieel aandeel had onder de door adviseurs begeleide transacties (13%), volledig ontbreekt in deze meting. Ook binnen ICT is de activiteit onder adviseurs afgenomen. Waar ICT in eerdere edities nog consistent naar voren kwam, speelt deze sector nu een merkbaar kleinere rol.

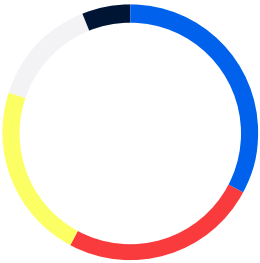


Adviseurs

Bouw	24%
Dienstverlening	15%
Horeca & Recreatie	12%
Detailhandel non-food	12%

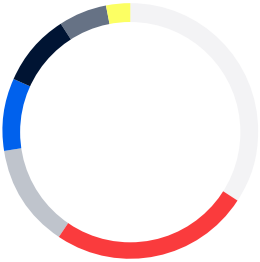
Gevraagde bedrijven

Kopers blijven vooral geïnteresseerd in ondernemingen met 1 tot 10 FTE; dit beeld sluit nauw aan bij de vorige meting. Binnen deze groep lijkt de aandacht zich ditmaal iets meer te richten op bedrijven met beperkte personeelsomvang, mits zij over een gezonde omzet beschikken. In de omzetverdeling valt op dat met name ondernemingen tussen 1 en 2,5 miljoen euro het meest in trek zijn, terwijl bedrijven met een lage omzet duidelijk minder vaak worden overgenomen. Deze verschuiving wijst erop dat kopers nu vooral kiezen voor kleinere, efficiënte bedrijven die wel voldoende omzet genereren.



Gevraagde / verkochte bedrijven in FTE

1-5 FTE	33%
5-10 FTE	22%
10-25 FTE	25%
> 25 FTE	6%
Geen personeel	14%

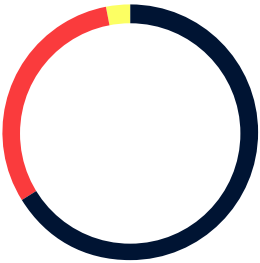


Gevraagde / verkochte bedrijven in omzet

Tot 100.000	9%
Tussen 100.000 en 250.000	25%
Tussen 250.000 en 500.000	3%
Tussen 500.000 en 1 miljoen	9%
Tussen 1 en 2.5 miljoen	35%
Tussen 2.5 en 5 miljoen	13%
Meer dan 5 miljoen	6%

Type kopers in de markt

Het beeld van de kopersmarkt blijft grotendeels in lijn met de vorige meting: strategische kopers en MBI-kandidaten bepalen opnieuw het grootste deel van de vraag. Waar adviseurs vooral strategische kopers zien, laat de gecombineerde weging zien dat beide groepen momenteel vrijwel even groot zijn, met een lichte voorkeur voor strategische partijen. Financiële kopers blijven, net als eerder, een kleine minderheid binnen de markt. Dit suggereert dat de overnamemarkt vooral wordt gedragen door ondernemers die hun activiteiten willen uitbreiden of door individuen die vanuit een MBI-positie een bestaande onderneming willen overnemen.



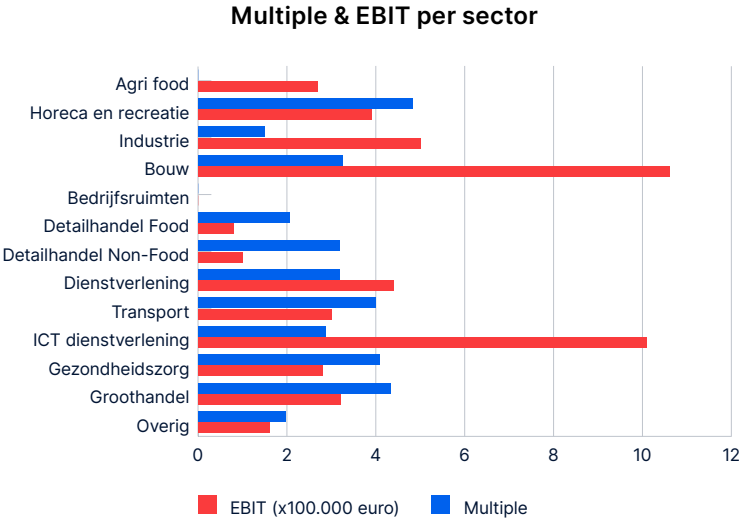
Type kopers op de markt

MBI kandidaat	67%
Strategisch	30%
Financiele partij	3%

Dealinformatie

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.

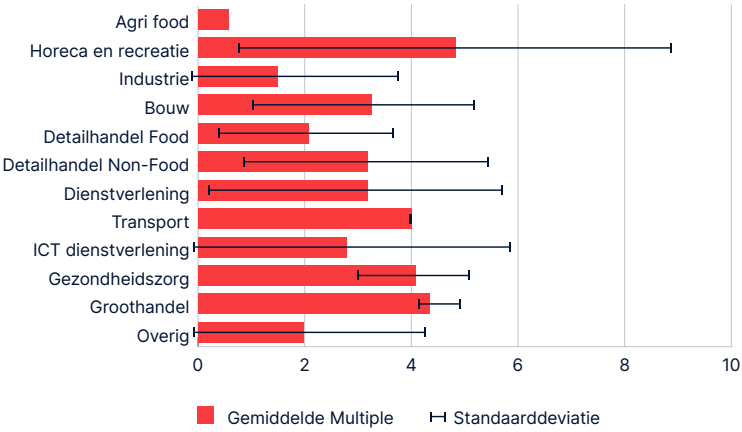
De multiples laten ten opzichte van de vorige meting in de meeste sectoren een lichte daling zien, met uitzondering van ICT-dienstverlening en gezondheidszorg, waar de waarderingen stabiel blijven. Deze ontwikkeling bevestigt dat kopers kritischer zijn geworden in hun prijsstelling, terwijl sectoren met structurele groei en hoge vraag hun waarde beter weten vast te houden.



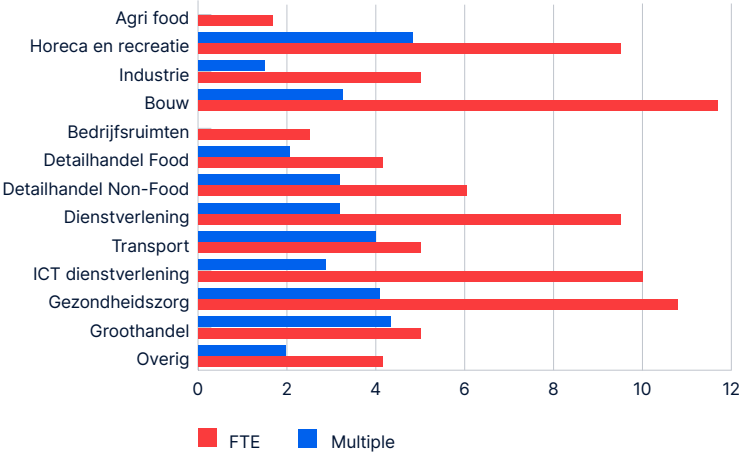
Vragen op detailniveau mogen altijd gesteld worden via Alija.ibrahimovic@hu.nl

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 & FTE per sector

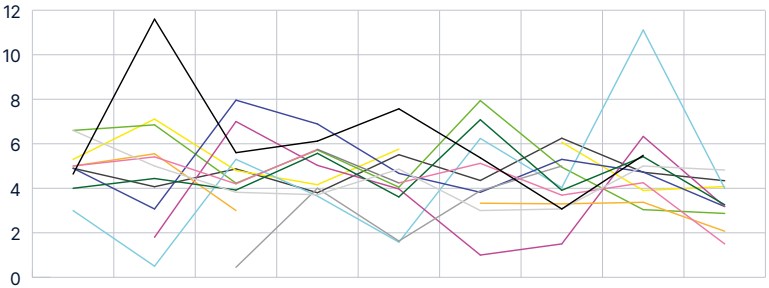


Een voorbeeld: een bedrijf dat actief is in de sector dienstverlening heeft gemiddeld 9,5 FTE aan werknemers in dienst, een EBIT van 441.875 en een Multiple van 3,18. Mocht een voorbeeld bedrijf in de dienstverlening nu 8 FTE en een EBIT van 350.000 euro hebben, dan zien we dat de Multiple zakt naar 2,4, 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 op diverse factoren zoals EBIT, FTE, transactievorm, type koper, etc.

Verloop van transacties in de tijd

Dit is de 9e editie van de MKB overname monitor. De gemiddelde multiples in de diverse sectoren zijn weergeven in de lijn diagram 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.

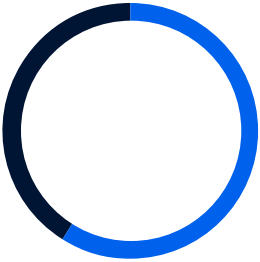
Multiples over tijd



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

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.

Aandelentransacties vormen ook in deze meting het grootste deel van de deals, met 59% van de transacties. Hoewel dit aandeel iets lager ligt dan in de vorige meting, blijft het voor kopers een aantrekkelijke vorm vanwege de fiscale voordelen en de mogelijkheid om de onderneming in haar geheel voort te zetten. Activa/passiva-transacties (41%) blijven daarnaast een stabiel alternatief, vooral gebruikt in situaties waarin risico's of specifieke bedrijfsonderdelen selectief worden overgenomen.

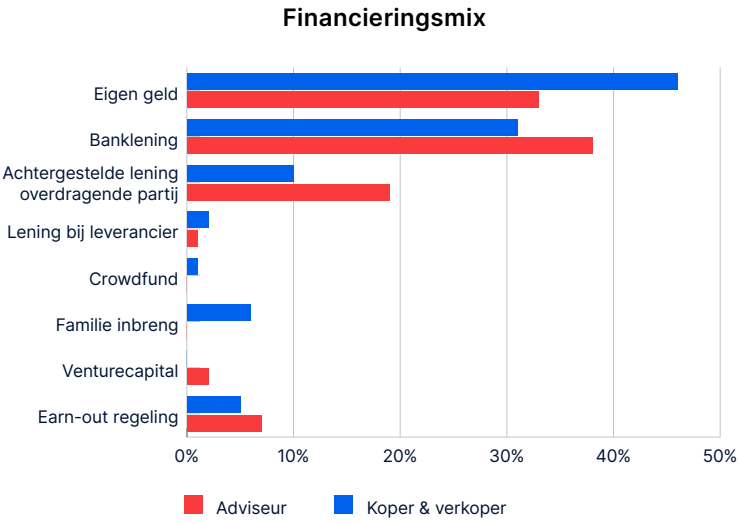


Type kopers op de markt

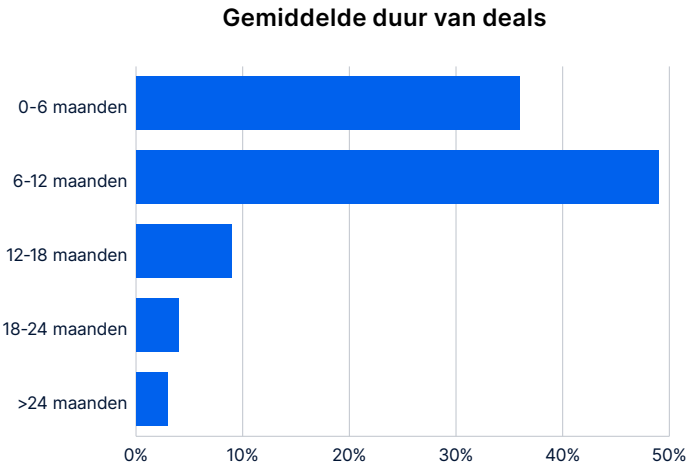
Activa/passiva transactie	**41%**
Aandelentransactie	**59%**

De financieringsmix blijft ook in deze meting relatief stabiel, al zijn er opnieuw duidelijke verschillen zichtbaar tussen de groepen. Kopers en verkopers maken voornamelijk gebruik van traditionele financieringsbronnen: eigen vermogen (46%) en bankleningen (31%) blijven veruit het meest ingezet. Andere vormen, zoals achtergestelde leningen (10%) en earn-outregelingen (5%), blijven beperkt aanwezig en sluiten aan bij het traditionele financieringsprofiel dat in eerdere metingen werd gezien.

Adviseurs signaleren daarentegen opnieuw een bredere mix van financierings-vormen. Naast het blijvend hogere aandeel achtergestelde leningen (19%) en earn-outs (7%), valt op dat bankfinanciering binnen deze groep een grotere rol speelt dan bij kopers en verkopers. Hoewel eigen geld ook bij adviseurs de belangrijkste bron blijft (33%), zien zij vaker constructies waarin meerdere financieringsbronnen worden gecombineerd. Dit bevestigt het verschil in perspectief: kopers en verko-pers blijven vooral vasthouden aan het klassieke model, terwijl adviseurs eerder geneigd zijn om creatievere en strategisch gemengde oplossingen te benutten.

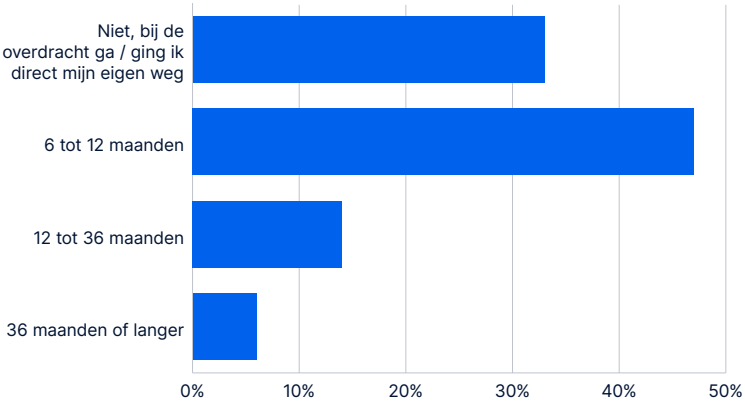


De doorlooptijd van deals blijft sterk overeenkomen met de vorige meting. Het merendeel van de transacties wordt afgerond binnen 6 tot 12 maanden, gevolgd door een aanzienlijke groep die binnen een half jaar tot stand komt. Langdurige trajecten van meer dan een jaar komen slechts sporadisch voor. Daarmee blijft het algemene beeld stabiel: voor de meeste transacties in het MKB is een doorlooptijd van maximaal een jaar gebruikelijk.

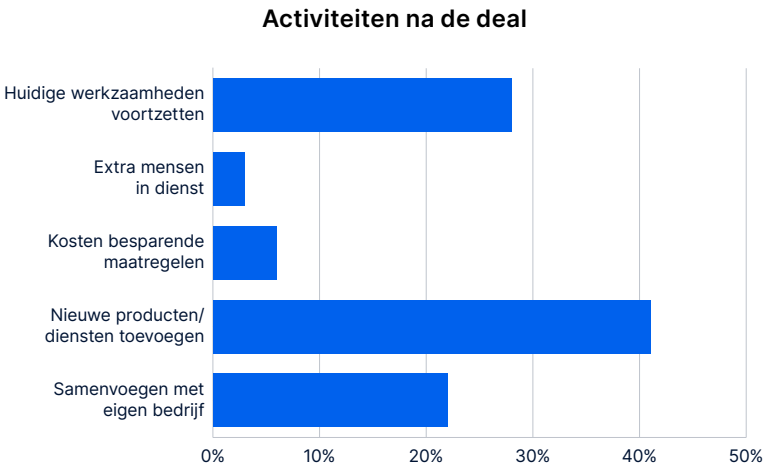


In 33% van de gevallen kiest de koper ervoor om direct zelfstandig verder te gaan na de overname, een percentage dat vergelijkbaar is met eerdere metingen. Dit komt vaker voor bij transacties zonder adviseur (53%) dan bij deals waarbij een adviseur betrokken is (30%). Bij begeleide overnames komt een 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

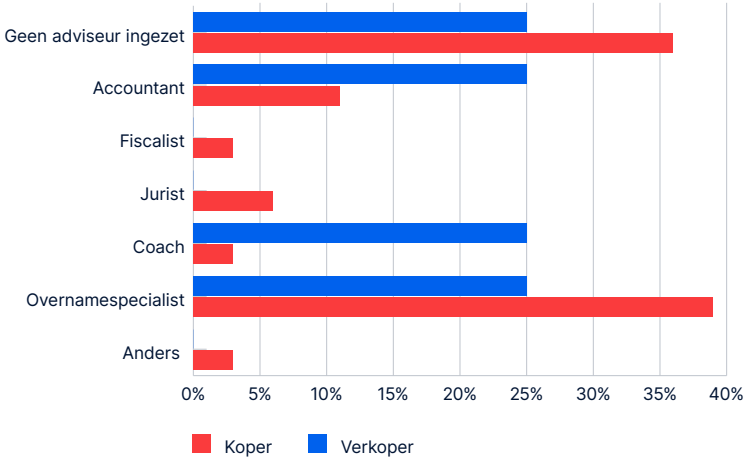


Na de deal richten kopers zich vooral op het uitbreiden van hun aanbod: bij 41% worden nieuwe producten of diensten toegevoegd. Het voortzetten van de huidige werkzaamheden blijft ook een belangrijke categorie (28%), al minder prominent dan in de vorige meting. Het samenvoegen van de overgenomen onderneming met het eigen bedrijf (22%) blijft, net als eerder, geen dominante strategie. Kostenbesparingen en personeelsuitbreiding worden slechts beperkt genoemd, wat erop wijst dat groei en verbreding vaker centraal staan dan directe integratie of reorganisatie.

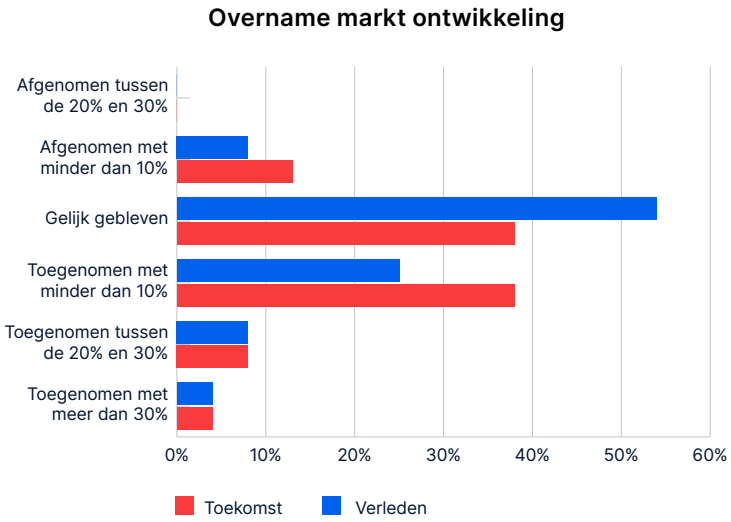


Het inschakelen van een adviseur blijft een gemengd beeld geven. Aan koperszijde kiest 36% ervoor om zonder adviseur een deal te sluiten, wat een lichte stijging is ten opzichte van de vorige meting. Wanneer wel externe ondersteuning wordt ingeschakeld, is de overnamespecialist opnieuw het meest populair, gevolgd door de accountant. Opvallend is dat juristen en coaches ditmaal wel genoemd worden, waar zij in eerdere metingen nauwelijks voorkwamen.

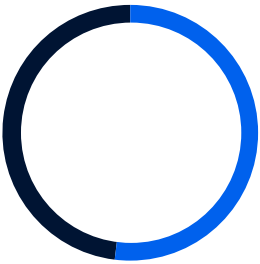
Kopers en verkopers



Adviseurs geven aan dat de overnamemarkt in het afgelopen halfjaar grotendeels stabiel is gebleven, al is het aandeel dat een gelijkblijvende markt rapporteert (54%) lager dan in de vorige meting. Tegelijkertijd neemt de groep toe die een lichte groei ziet, terwijl sterke dalingen opnieuw nauwelijks worden genoemd. Voor de komende periode verwachten adviseurs vaker een lichte toename en minder vaak volledige stabiliteit, wat wijst op een voorzichtig optimisme over de marktontwikkelingen.



Het aandeel internationale overnames blijft dit halfjaar hoog, al is de verdeling tussen nationale en internationale deals iets gelijker geworden dan in de vorige meting (52% internationaal tegenover 48% nationaal). De internationale transacties vinden vooral plaats binnen de directe buurlanden, met activiteiten in België, Duitsland en Frankrijk, terwijl het Verenigd Koninkrijk ditmaal niet voorkomt. Daarmee blijft grensoverschrijdende interesse een belangrijk onderdeel van de overnamemarkt, zij het met een iets meer gebalanceerde verdeling dan voorheen.



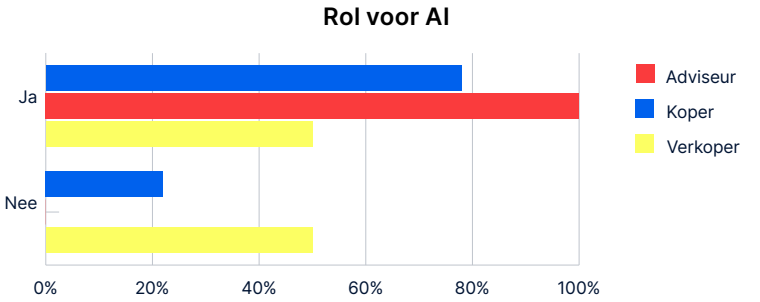
Cross boarder deals

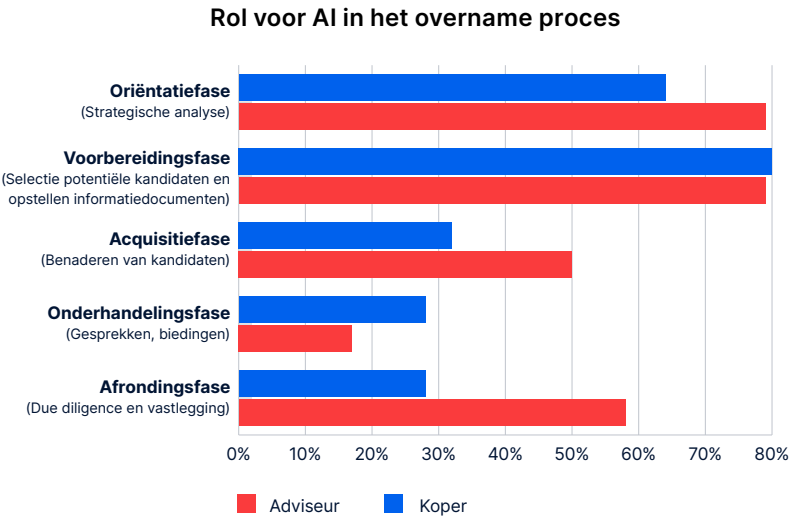
Nationaal	**48%**
Internationaal	**52%**

De adviseurs die meegedaan hebben aan dit onderzoek waren in het afgelopen halfjaar betrokken bij 122 overnametrajecten, waarvan er 79 succesvol zijn afgerond. Dit komt neer op een succesratio van 65%, een duidelijke stijging ten opzichte van de vorige meting (53%). De cijfers laten zien dat adviseurs steeds vaker deals succesvol weten te begeleiden, wat kan wijzen op een beter afgestemd proces of een gunstigere marktdynamiek. Niet-afgeronde trajecten worden minder vaak gemeld, wat erop duidt dat lopende processen minder vaak vertragen of vastlopen dan voorheen.

Gebruik van AI bij bedrijfsovernames

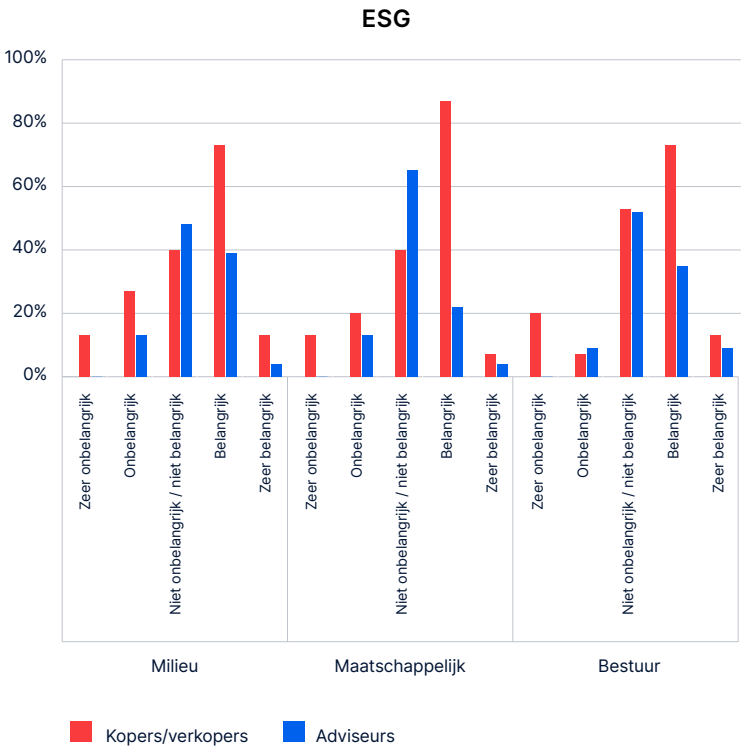
De rol van AI binnen overnametrajecten wordt dit halfjaar breder erkend dan voorheen. Alle adviseurs zien inmiddels een duidelijke plaats voor AI in het proces, terwijl ook het merendeel van de kopers (78%) en de helft van de verkopers aangeeft dat AI een rol kan vervullen. Net als in eerdere metingen wordt de grootste toegevoegde waarde vooral verwacht in de oriënterende en voorbereidende fases van het traject, waar strategische analyse en kandidaatselectie centraal staan. Daarnaast zien adviseurs AI steeds vaker als ondersteuning in latere fases, zoals acquisitie en afronding, al blijft de onderhandelingsfase voor beide groepen het minst geschikt geacht voor inzet van AI. Hiermee zet de geleidelijke groei in acceptatie en toepassing van AI binnen het overnameproces duidelijk door.





ESG/CSRD en bedrijfsovernames

Ook deze meting is opnieuw gekeken naar de verwachte rol van ESG/CSRD-richtlijnen bij bedrijfsovernames. Waar in eerdere metingen de aandacht voor ESG nog beperkt was, lijkt met name aan koperszijde sprake van een duidelijke verschuiving. Een ruime meerderheid van de kopers beoordeelt de pijlers milieu en maatschappij inmiddels als belangrijk, terwijl adviseurs deze thema's vaker als neutraal blijven inschatten. Vooral het maatschappelijke aspect laat een duidelijke toename zien: 87% van de kopers vindt dit belangrijk, tegenover een veel kleinere, maar stabiele groep adviseurs. Binnen het thema bestuur blijft de waardering van beide groepen hoog, waarbij adviseurs dit nog steeds als de meest relevante ESG-pijler beschouwen. Al met al lijkt ESG een belangrijkere plaats in het overnameproces in te nemen dan in de vorige meting, maar blijft het verschil in perceptie tussen kopers en adviseurs opvallend groot.



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., & 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.