

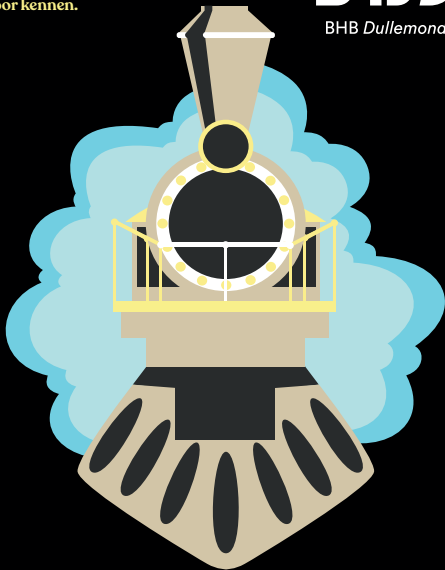
Overnameadviseurs
die de accountancymarkt
door en door kennen.

Sinds 1998

BHB

BHB Dullemond

25
YEARS



Overnamemonitor

Accountancy- & administratiemarkt

**Fase drie op stoom -
rivaliserende treinen op de rails**

**Pocket
Edition**

2024

April 2025

Stap nu in ons Private Equity portfoliofonds BHBD Capital II

Download hier ons memorandum en
bekijk de voorwaarden en condities.



bhbdcapital.com

- **Actieve investeerders-community**

Toegang tot onze actieve investeerders-community met succesvolle ondernemers.

- **Spreading**

Spreading op basis van strategieën, fondsen en sectoren.

- **Beste fondsen**

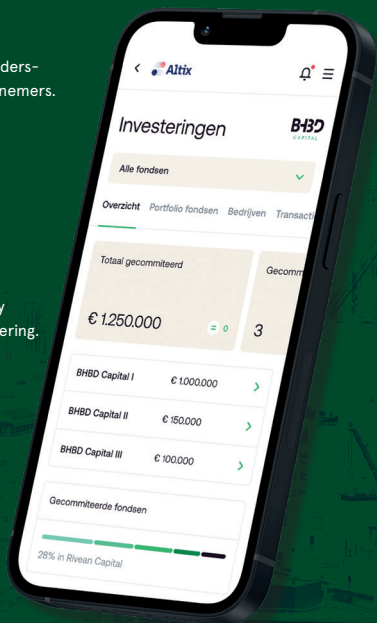
Toegang tot de beste Private Equity fondsen middels één enkele investering.

- **Fiscaal aantrekkelijke structuur**

Deelnemingsvrijstelling indien je investeert via een bv.

- **Hoog verwacht rendement**

Verwacht netto rendement van 2,0 – 2,5x op het gestort kapitaal.



Exclusieve uitgave BHB Dullemond

De Overnamemonitor Accountancy- en administratiemarkt 2024 ("Overnamemonitor") is een exclusieve uitgave van BHB Dullemond. Deze Overnamemonitor is vervaardigd door BHB Dullemond op basis van publiek en niet publiek beschikbare informatie en tracht een zo compleet mogelijk beeld te geven van de overnames binnen de accountancy- en administratiemarkt. Desondanks is het mogelijk dat de informatie geheel of ten dele achterhaald, incompleet of niet (langer) correct is.

BHB Dullemond aanvaardt geen aansprakelijkheid voor schade als gevolg van welk gebruik dan ook van de aangeboden informatie in de Overnamemonitor (via de website van BHB Dullemond of anderszins verkregen). Aan de inhoud van de aangeboden informatie in de Overnamemonitor kunnen geen rechten worden ontleend.

Het auteursrecht van de Overnamemonitor berust bij BHB Dullemond. Alle rechten voorbehouden. *Voor meer informatie kunt u altijd contact met ons opnemen.*

Uitgave BHB Dullemond overnames en advies B.V.

Redactie Maarten Agema, Mattias Dethmers en Maud van der Flier

Eindredactie Martine van Eck

Vormgeving Wim Jansen Design

Publicatie April 2025 • Eerste druk

**‘Competition
is a sin’**

John D. Rockefeller

Introductie

De Overnamemonitor accountancy- en administratiemarkt is een exclusieve uitgave van BHB Dullemond. Het betreft een marktonderzoek waarin een zo compleet mogelijk beeld wordt gegeven van alle overnames, acquisities en fusies in de accountancy- en administratiemarkt.

Middels deze Overnamemonitor wordt ook inzicht verkregen in diverse trends zoals prijsvorming, ontwikkelingen en nieuwe toetreders in de markt. De cijfers en trends weergegeven in de Overnamemonitor zijn bedoeld ter bevordering van de transparantie en het inzicht in de huidige én toekomstige ontwikkelingen van het accountantskantoor, de accountantsorganisatie, het administratiekantoor en de markt als geheel.



**Overnameadviseurs
die de accountancymarkt
door en door kennen.**

Sinds 1998

BHB

**25
YEARS**

BHB Dullemond



Niek Bakker, Maud van der Flier en Mattias Dethmers

info@bhbdullemond.nl

7

Op volle snelheid, wie kiest de slimste wissel?

Elke markt kent zijn cycli. Maar eens in de zoveel tijd ontstaat er een moment dat niet voelt als een normale volgende fase, maar als een structureel kantelpunt. De overnamemarkt voor accountants- en administratiekantoren is zo'n nieuwe fase ingegaan. De sterke toename van het aantal actieve kopers, mede gedreven door de professionalisering en internationalisering van de overnamemarkt, heeft geleid tot ongekende concurrentie aan de koopzijde. Waar voorheen slechts een beperkt aantal partijen actief was, zien we nu meerdere goed gefinancierde spelers tegelijk opereren: private equity-gedreven platforms én zelfstandige kopers, nationaal én internationaal, allemaal op zoek naar kwalitatieve kantoren die passen binnen hun groeistrategie.

De machtsverschuiving is zichtbaar in zowel de dynamiek als de cijfers. Multiples lopen op, vooral voor kantoren die schaalbaar, scherp gepositioneerd en goed voorbereid zijn. De vraag naar kwalitatieve kantoren overtreft het aanbod, wat leidt tot een verkopersmarkt. In dit landschap past ook onze titel: *Fase drie op stoom – rivaliserende treinen op de rails*. Meerdere partijen – van private equity-platforms tot zelfstandige kopers – zijn tegelijk onderweg, elk met hun eigen snelheid, route en doel. Ze zoeken aansluiting, overnamekansen en schaal. Maar deze treinen volgen geen strak dienstrooster op hetzelfde spoor. Ze kruisen, versnellen en proberen elkaar voor te zijn. Voor ondernemers met een goed gepositioneerd kantoor biedt dat een uitgelezen kans: wie zich strategisch opstelt, kan de concurrentie tussen kopers uitspelen en zo de meest gunstige route voor zichzelf afdwingen – met betere voorwaarden, hogere waarderingen en maximale regie over de toekomst.

Onze dank gaat uit naar Jeroen van Boekel van OOvB adviseurs en accountants, en Edo de Jong en Fred Snelderwaard van Koeleman accountants & belastingadviseurs voor hun bijdrage aan deze uitgave. Wilt u eens sparren over uw positie in dit speelveld of verkennen welke route het beste bij uw kantoor past? Neem dan vooral contact met ons op.

Jorg Quapp
Partner BHB Dullemond

Maarten Agema
M&A Consultant BHB Dullemond

**Overnameadviseurs
die de accountancymarkt
door en door kennen.**

Sinds 1998

BHB **25**
YEARS
BHB Dullemond



Jorg Quapp en Maarten Agema

Inhoudsopgave

Hoofdstuk 1

**Private equity bepalende kracht:
consolidatie accountantskantoren
bereikt nieuw niveau**

12

Hoofdstuk 2

**OOvB adviseurs en accountants kiest
voor regionale groei: een bewuste
strategie in een veranderend landschap**

24

Hoofdstuk 3

**Kantelpunt in de accountancysector:
verkopers krijgen de overhand in de
consolidatieslag**

30

Hoofdstuk 4

**Koeleman accountants & belasting-
adviseurs: groei met behoud van
cultuur en passie voor het vak**

38

Hoofdstuk 5

Verantwoording

42

Over BHB Dullemond

44



**Overnameadviseurs
die de accountancymarkt
door en door kennen.**

Sinds 1998

BHB 25
YEARS

BHB Dullemond



Team BHB Dullemond

Private equity bepalende kracht: consolidatie accountantskantoren bereikt nieuw niveau

De cijfers over 2024 maken één ding duidelijk: de overnamemarkt in de accountancy- en administratiesector is volwassen geworden. De dominantie van private equity, de opmars van add-on-acquisities en de blijvend hoge dealactiviteit zorgen voor een fundamentele verandering in het speelveld. Waar voorheen de koper leidend was, zien we steeds meer een markt waarin goed gepositioneerde kantoren het tempo en de voorwaarden kunnen dicteren. Voor veel ondernemers betekent dit een nieuw tijdperk. Eén waarin de verkoop van het kantoor niet langer alleen draait om timing, maar steeds vaker ook om strategische positionering. De concurrentie neemt toe, de multiples stijgen en de interesse van investeerders blijft groot. De markt is volop in beweging – en wie zich bewust is van deze dynamiek, ziet waar de kansen liggen.

Overnamemarkt blijft op hoog niveau presteren

De fusie- en overnamemarkt binnen de accountancy- en administratiesector is ook in 2024 op volle toeren blijven draaien. Waar in de periode van 1 januari 2022 tot en met 31 december 2024 in totaal 160 transacties werden geregistreerd, was 2024 goed voor 57 deals – vrijwel gelijk aan het aantal transacties in het bijzonder dynamische jaar 2023. Daarmee laat de sector zien dat het hoge overnametempo structureel begint te worden.

Wat opvalt, is dat het speelveld aan het kantelen is. Het aantal transacties bij grotere kantoren (meer dan 100 fte) is tussen 2022 en 2024 verviervoudigd: van twee naar acht deals. En dat heeft een duidelijke oorzaak. De intrede van private equity eind 2022 markeerde het moment waarop buy-and-buildstrategieën ook in deze sector doorbraken.

Inmiddels zien we dat ook grotere kantoren, die voorheen vooral autonoom groeiden, nadrukkelijk kiezen voor het aantrekken van private equity – niet alleen om overnames te doen, maar om hun marktpositie te versterken, synergie te realiseren, het dienstenaanbod te verbreden en toptalent aan te trekken. De consolidatieslag wordt daarmee breder én strategischer.

Aantal deals per categorie	H2 2024	H1 2024	H2 2023	H1 2023	H2 2022	H2 2022
	Aantal	Aantal	Aantal	Aantal	Aantal	Aantal
0 – 10 fte	10	7	11	12	9	8
11 – 50 fte	16	14	9	13	10	12
51 – 100 fte	1	0	4	1	1	3
101 – 200 fte	2	3	2	0	0	0
> 200 fte	2	1	3	3	1	1
Totaal	31	25	29	29	21	24
Waarvan PE-transacties	16	18	9	14	10	12
PE-transacties in %	52%	72%	31%	48%	48%	50%

Tabel 1. Aantal deals per categorie

** Tabel 1 toont een overzicht van de meeste bekende transacties, gebaseerd op meldingen op nieuwssites (accountant.nl, Accountancy Vanmorgen), publieke bronnen zoals LinkedIn en het Financieele Dagblad, mutaties in het KvK-register en transacties waarbij wij als BHB Dullemond betrokken waren. Onze cijfers wijken af van de statistieken van het CBS, dat accountants- en administratiekantoren uitsluitend op basis van SBI-codes identificeert. Hierdoor kunnen kleine kantoren die sluiten en geen SBI-code meer hebben, als overgenomen worden geregistreerd. Daarnaast worden transacties met slechts één of enkele medewerkers vaak niet publiek gerapporteerd en ontbreken deze in onze dataset. De meeste transacties vonden plaats in de categorie 11-50 medewerkers (47%), gevolgd door 0-10 medewerkers (36%). Hoewel overnames van kantoren met 0-10 medewerkers (57 transacties in totaal) enig verschil in volume verklaren, is de impact op het totaalbeeld beperkt vanwege de relatief lage transactiewaarde.*

Hoofdstuk 1

Grotere kantoren, grotere bedragen

De totale dealwaarde in 2024 bedroeg ruim € 1,25 miljard. Ter vergelijking: in 2023 lag dit bedrag op circa € 1,16 miljard en in 2022 op circa € 360 miljoen. Deze stijging van meer dan 250% (t.o.v. 2022) laat zich grotendeels verklaren door enkele grote transacties in de top van de markt. Alleen al de overnames van kantoren met meer dan 200 fte waren goed voor bijna € 850 miljoen aan dealwaarde.

Private equity speelt hierin een doorslaggevende rol. In 2024 werd 95% van de totale dealwaarde gefinancierd met PE-kapitaal, terwijl het aandeel PE-partijen in het totale aantal deals 61% bedroeg. De grotere deals zijn dus vrijwel zonder uitzondering mogelijk gemaakt door investeringsfondsen. De betrokkenheid van private equity concentreert zich daarmee vooral rond de grotere, strategisch belangrijke transacties.

Dealomvang per categorie	H2 2024	H1 2024	H2 2023	H1 2023
	Deal value	Deal value	Deal value	Deal value
0 - 10 fte	€ 6.625.100	€ 3.325.100	€ 6.125.000	€ 5.075.000
11 - 50 fte	€ 66.081.250	€ 74.375.000	€ 38.481.250	€ 41.868.750
51 - 100 fte	€ 13.125.000	€ -	€ 95.412.500	€ 21.750.000
101 - 200 fte	€ 55.000.000	€ 204.000.000	€ 55.800.000	€ -
> 200 fte	€ 323.750.000	€ 515.625.000	€ 516.575.000	€ 374.750.000
Totaal	€ 464.581.350	€ 797.525.000	€ 712.393.750	€ 443.443.750
Waarvan PE-transacties	€ 431.881.250	€ 764.150.000	€ 200.725.000	€ 297.325.000
PE-transacties in %	93%	96%	28%	67%

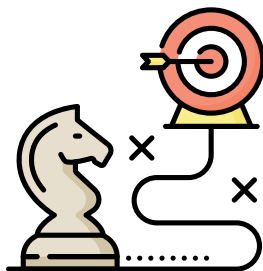
Tabel 2. Dealomvang per categorie

*Flynth nam in 2022 Accon Avm over voor € 1 door nettoverlies van ca. € 200.000 in 2021



Jasper van Houten en Wouter Kuerble

H2 2022	H1 2022
Deal value	Deal value
€ 4.025.000	€ 3.675.000
€ 42.500.000	€ 54.000.000
€ 22.500.000	€ 42.875.000
€ -	€ -
€ 188.750.000	€ 1*
€ 257.775.000	€ 100.550.000
€ 226.500.000	€ 55.987.500
67%	56%



Hoofdstuk 1

Macht verschuift naar private equity

Waar in 2023 nog 39% van het aantal deals werd gedaan door private equity-ondersteunde partijen, steeg dat aandeel in 2024 naar 60%. Dit terwijl het totale aantal transacties nagenoeg gelijk bleef. Niet de hoeveelheid deals neemt toe, maar de rol van private equity binnen het bestaande aantal transacties groeit aanzienlijk. Daarmee is private equity uitgegroeid tot de bepalende factor in de huidige overnamemarkt

Voor traditionele kantoren betekent dit een duidelijke verschuiving. Waar M&A eerder een incidentele groeikeuze was, is het nu voor steeds meer partijen een strategisch instrument geworden. Groeien – of aansluiting zoeken – is voor velen een serieuze overweging geworden in een markt waarin zelfstandigheid niet meer automatisch garant staat voor concurrentiekracht.

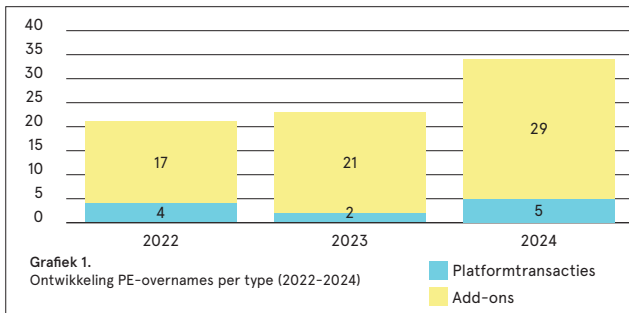
Platformstrategieën en add-ons winnen terrein

De rol van private equity gaat verder dan het financieren van grote transacties. Nadat verschillende PE-partijen sinds 2022 een stevig platform hebben opgebouwd, ligt de focus van desbetreffende private equity partijen inmiddels op het versterken en uitbouwen daarvan via gerichte add-on-acquisities. Veel private equity partijen die nog niet actief zijn op de markt zijn op zoek naar platforminvesteringen en daarmee is de interesse onverminderd hoog. Zo investeerde Waterland verder met de overname van Moore DRV en voegde hier in 2024 diverse add-ons aan toe, waaronder Ruitenburg. PIA Group deed acquisities van onder andere Steens & Partners, Hein Koning, Borrie en Meester & Kuiper. Andere voorbeelden zijn ETL, BANVO en het nieuwe platform Newton, waarin Avedon investeerde en HLB Witlox Van den Boomen, PKF Wallast en Koenen & Co. opnam.

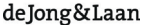
In 2024 zagen we de volgende platformtransacties:

- Rivean Capital, met de investering in Crowe Foederer;
- IK Partners, dat een belang nam in Qconcepts;
- Preservation Capital, dat een minderheidsbelang nam in Vallei Accountants;
- Capital A, dat investeerde in het nieuwe platform Unia, een samenvoeging van Verstegen, Schuiteman en Meerwijk Allister;
- Waterland, dat investeerde in Moore DRV, een tweede accountantsplatform naast hun huidige platform De Jong & Laan.

Het aantal nieuwe platformtransacties is in 2024 gestegen van twee naar vijf. Tegelijkertijd zien we dat bestaande platforms na hun initiële investering versneld add-on-acquisities doen. Het aantal add-ons steeg van 17 in 2022, naar 21 in 2023, en door naar 29 in 2024. Met vijf nieuwe platforms die in 2024 zijn gestart, ligt het voor de hand dat het aantal add-ons in 2025 verder zal toenemen. Daarmee ontstaat een markt waarin strategisch passende verkopende kantoren steeds belangrijker worden. Niet de koper, maar het juiste aanbod bepaalt het tempo – en dat versterkt de positie van de verkoper. De overnamemarkt ontwikkelt zich daarmee steeds nadrukkelijker tot een verkopersmarkt.



Hoofdstuk 1

Label	 	 			
Ownership					
Strategie	Buy & Build; twee verschillende labels (dienstverlening)	Buy & Build; twee verschillende labels (regio)	Buy & Build; verschillende labels	Buy & Build; een label	
Doel	Het snelst groeiende MKB accountants- en administratiekantoor	Sterke omzetgroei en landelijke dekking	Beste MKB accountantskantoor	Top 10 speler	
Overnames vanaf 1-1-2022	41	13	12	8	
Aangekochte omzet	€ 81.375.000	€ 287.725.000	€ 86.550.000	€ 177.980.000	
Termijn	Onbekend	5 - 7 jaar	Geen traditionele PE-horizon	Niet van toepassing	

Tabel 3. Vergelijking PE-platforms in de accountancymarkt

Label	 oamkb BEDRIJFSFINANCIERING	 Vermetten accountants adviseurs	 Crowe	
Ownership	 CNBB	 Vermetten accountants adviseurs	 Rivean Capital	
Strategie	Buy & Build; een label	Buy & Build; een label	Buy & Build; een label	
Doel	Top 20 administratie- en advieskantoor met landelijke dekking	Versterken eigen label en verdiepen dienstverlening	Top 10 speler	
Overnames vanaf 1-1-2022	5	5	4	
Aangekochte omzet	€ 22.625.000	€ 11.625.000	€ 87.500.000	
Termijn	Geen traditionele PE-horizon	Niet van toepassing	5 - 7 jaar	

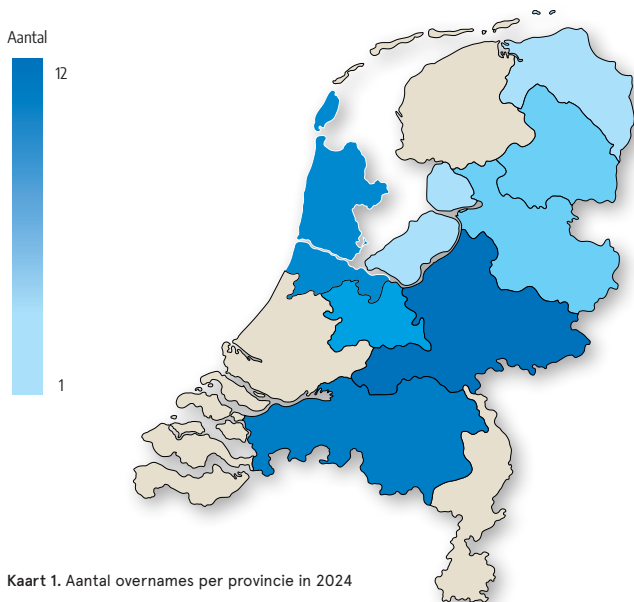
Hoofdstuk 1

Label		 unie van accountants & adviseurs		
Ownership				
Strategie	Buy & Build; een label	Buy & Build; een label	Buy & Build; een label	
Doel	Combinatie van overnames en innovatie ter versterking van eigen label	Samenwerking om aangesloten kantoren te versterken, innoveren en duurzaam te laten groeien	Dé accountant & adviseur voor het MKB en grootbedrijf	
Overnames vanaf 1-1-2022	3	3	4	
Aangekochte omzet	€ 138.300.000	€ 41.125.000	€ 31.250.000	
Termijn	5 - 7 jaar	5 - 7 jaar	5 - 7 jaar	

Tabel 3. Vergelijking PE-platforms in de accountancymarkt

Regionale spreiding: vier provincies voeren de boventoon

Kijkend naar de geografische spreiding van de transacties in 2024, zien we dat vier provincies domineren: Gelderland, Zuid-Holland, Noord-Brabant en Noord-Holland waren gezamenlijk goed voor meer dan 75% van alle overnames. Dat is niet verrassend: deze provincies huisvesten een groot deel van de middelgrote en grote accountantskantoren en vormen daarmee het centrum van de consolidatiegolf.

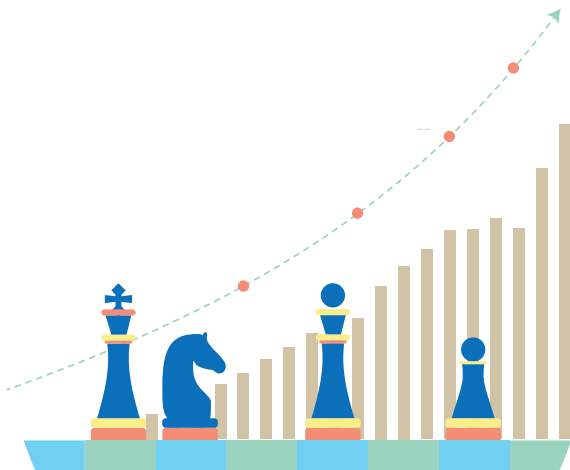


Hoofdstuk 1

Verschuivingen in de top van de markt

De jaarlijkse AV-top 50 van Full Finance laat zien wat de impact is van deze overnamegolf. Diverse partijen klimmen snel op de ranglijst van grootste kantoren in Nederland, veelal als gevolg van meerdere acquisities. Zo stijgt Moore DRV naar plek 10 dankzij drie overnames. PIA Group stijgt maar liefst zes posities door overnames van onder meer Borrie, AACC en Kaap Hoorn. Ook valt de fusie van ABAB en Alfa – onder de naam aaff – op als snelle stijger (+3).

Het is duidelijk dat de top van de markt in beweging is. Grote partijen bouwen hun posities verder uit, kleinere partijen worden doelgericht toegevoegd aan bestaande platforms en de klassieke hiërarchie tussen kantoren wordt steeds vaker doorbroken.



#	2024 ³	2023
1	Deloitte (-)	Deloitte
2	EY (-)	EY
3	PwC (-)	PwC
	KPMG (-)	KPMG
5	BDO (-)	BDO
6	Flynth (-)	Flynth
7	aaff * (+3)	Mazars
8	Mazars (-1)	Newton
9	Newton (-1)	Baker Tilly
10	Moore DRV (+6)	Alfa
11	Baker Tilly (-2)	de Jong & Laan
12	de Jong & Laan (-1)	Moore MKW
13	Moore MKW (-1)	Grant Thornton
14	ETL (-)	ETL
15	Grant Thornton (-2)	RSM
16	PIA (+6)	Moore DRV
17	RSM (-2)	Crowe Foederer
18	Crowe Foederer (-1)	ABAB
19	Countus (-)	Countus
20	Visser & Visser (-)	Visser & Visser
21	Van Oers (-)	Van Oers
22	CROP (+1)	PIA
23	UNIA * (+2)	CROP
24	The Schipper Group (-)	The Schippers Group
25	Vermetten (+1) ⁴	Verstegen

3. De lijst van 2022 betreft de lijst zoals Full Finance deze heeft uitgebracht. De lijst van 2023 is opgesteld door BHB Dullemond aan de hand van bekende overnames en omzetstromen.

Hierin is geen organische omzetgroei meegenomen.

4. Stond nog niet in de lijst AV-top 50 2022.

* aaff = Alfa + ABAB

* UNIA = Verstegen + Schuiteman

Interview

OOvB kiest voor regionale groei: een bewuste strategie in een veranderend landschap

Jeroen van Boekel is inmiddels zestien jaar partner bij OOvB en heeft in die tijd het accountantskantoor gestaag zien groeien. Niet door zich op de grote steden te richten, maar juist door overnames in de regio. Een bewuste keuze, gebaseerd op klant nabijheid, cultuur en aantrekkelijkheid als werkgever. "We zijn groot genoeg om specialisten in huis te hebben, maar klein genoeg om persoonlijk te blijven."

Regionale groei als onderscheidende strategie

OOvB onderscheidt zich van veel andere kantoren door niet richting de grote steden te trekken, maar juist regionaal te groeien. "Onze klanten zijn mkb-ondernemers in de regio. Die bedienen we het beste als we dicht bij hen zitten," legt Van Boekel uit. De keuze voor vestigingen in plaatsen als Cuijk, Uden en Wijchen is geen toeval. "Veel kantoren trekken naar stedelijke gebieden, wij doen juist

het tegenovergestelde. We merken dat er veel talenten zijn die na hun studie in de stad, weer terug willen naar hun roots. Wij bieden ze daar een alternatief: een uitdagende carrière zonder de files naar de stad."

Aantrekkelijk werkgeverschap

Een belangrijk onderdeel van de groei is de aantrekkelijkheid als werkgever. OOvB doet het goed in het middensegment: professionals met een paar jaar ervaring kiezen bewust voor het kantoor. "Bij kleinere kantoren missen ze doorgroeimogelijkheden

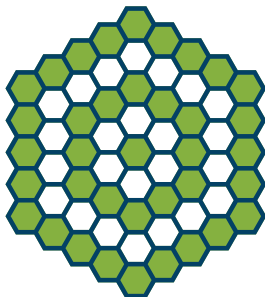
en specialistische kennis, bij de grote kantoren verliezen ze het persoonlijke contact. Wij zitten precies in het midden.” Toch blijft het lastiger om net afgestudeerden binnen te halen. “Op hogescholen en universiteiten domineren de grote kantoren met de gevestigde namen. We zijn nu actiever bezig met stageplaatsen en academies om die eerste stap te maken.”

De kracht van integratie: kennisdeling en cultuur

Bij overnames en nieuwe vestigingen is integratie een belangrijk aandachtspunt. “Je kunt twee dingen doen: óf je voegt een kantoor toe en het blijft een eiland, óf je zorgt voor kruisbestuiving,” aldus Van Boekel. Bij OOvB wordt bewust gewerkt aan kennisdeling tussen de vestigingen. “Onze fiscalisten zitten iedere twee weken samen om kennis en ervaringen uit te wisselen. Zo blijft de expertise in het hele bedrijf groeien en voelen nieuwe collega’s zich snel thuis.”

Naast deze structurele kennisdeling wordt er veel aandacht besteed aan de persoonlijke en organisatorische integratie van nieuwe vestigingen.

“We stellen een integratieteam samen dat zich richt op zowel de operationele als de sociale kant van de samensmelting. Nieuwe medewerkers worden actief betrokken bij werkgroepen en overlegstructuren, zodat ze snel onderdeel worden van het grotere geheel. Daarnaast organiseren we introductiebijeenkomsten en gezamenlijke activiteiten, zodat de cultuur van OOvB op een natuurlijke manier wordt overgedragen.”



Hoofdstuk 2

Groeistrategie met grenzen

OOvB groeit gestaag, maar stelt duidelijke grenzen. “We willen geen gigantische vestigingen van honderd man, dat past niet bij onze cultuur. En daar geloven wij ook niet in. Onze ideale omvang is 25 tot 30 medewerkers per vestiging. Groot genoeg voor specialisten, klein genoeg om elkaar te kennen.” Die strategie betekent dat verdere uitbreiding niet in alle richtingen plaatsvindt. “We hebben een duidelijke voorkeur voor groei binnen de driehoek Nijmegen, Den Bosch en Eindhoven. Buiten die regio wordt het lastiger om onze cultuur en werkwijze vast te houden.”

Binnen de partnergroep wordt groei zorgvuldig afgestemd. “Iedereen snapt dat een overname op korte termijn impact heeft op de winstuitkering, maar als de strategie helder is, is er ook draagvlak. We bespreken dit structureel, zodat we als partners allemaal dezelfde kant op blijven kijken.”

Financiering van groei

De groeistrategie van OOvB wordt gefinancierd via een combinatie van externe financiering, eigen middelen en herinvesteringen door overgenomen kantoren. “We financieren nooit een overname volledig met vreemd vermogen, maar ook niet volledig uit eigen middelen,” legt Van Boekel uit. “De bank speelt een rol, maar we investeren ook vanuit onze eigen cashflow. Daarnaast laten de ondernemers van de overgenomen kantoren vaak een deel van hun aandelen doorrollen dan wel kiezen zij voor een interessante earn-outregeling. Dat zorgt voor binding en een gedeeld belang in succes. We kijken bij elke overname naar de juiste balans tussen eigen middelen, externe financiering en de betrokkenheid van de verkopende partij.”



Hoofdstuk 2

De invloed van private equity

Grotere accountantskantoren die kleinere kantoren overnemen is niets nieuws. Echter, door het aantrekken van private equity hebben deze kantoren hun strategie kunnen versterken en zijn ze versneld gaan overnemen. Private equity-investeerders stimuleren een versnelde buy-and-build-strategie, waarbij overnames sneller en op grotere schaal plaatsvinden dan voorheen. Dit betekent dat bestaande platformkantoren nu actiever en agressiever overnames doen dan in het verleden. Van Boekel ziet deze trend, maar merkt op dat OOVb er nog niet direct door wordt beïnvloed. "Wij concurreren niet met private equity, we opereren in een andere markt. We nemen kantoren over die passen bij onze cultuur en manier van werken". Toch erkent hij dat deze strategie uiteindelijk ook invloed zal hebben op kantoren zoals OOVb. "Op de lange termijn zal dit ook voor ons voelbaar worden,"

stelt Van Boekel. "Ik zie nu nog geen duidelijke stijging in prijzen, maar als private equity verder oprukt en de vraag toeneemt, kan dat veranderen. Als de waarderingen blijven stijgen, komt er vanzelf een moment waarop een eigenaar kiest voor de hoogste bidder, ook als dat niet per se de beste match is voor de medewerkers en klanten."

Waar staat OOVb over vijf jaar?

Van Boekel verwacht dat OOVb over vijf jaar rond de 200 medewerkers zal tellen, verdeeld over zeven of acht vestigingen. "Waarschijnlijk komt er nog een vestiging bij richting Den Bosch en één richting Eindhoven. Daarmee hebben we een stevige positie in de regio." Of de markt dan niet al verder is geëvolueerd? "Dat zou kunnen. Als private equity nog verder oprukt, kan dat ons dwingen om anders naar groei te kijken. Maar voor nu geloven wij in ons eigen model: regionaal, specialistisch en met oog voor cultuur."

Overnameadviseurs
die de accountancymarkt
door en door kennen.

Sinds 1998



BHB Dullemond



Jeroen van Boekel

Hoofdstuk 3

Kantelpunt in de accountancysector: verkopers krijgen de overhand in de consolidatieslag

De accountancysector in Nederland bevindt zich in een stroomversnelling wat betreft fusies en overnames. De toetreding van private equity en de groeiende noodzaak tot schaalvergroting hebben geleid tot een consolidatiegolf die het landschap ingrijpend verandert. In dit hoofdstuk analyseren we de fasen van deze golf, de drijvende krachten erachter, en de gevolgen voor ondernemers in de accountancy.

Consolidatie in beweging

Marktconsolidatie is geen nieuw fenomeen. In vrijwel elke sector treden periodiek overnamegolven op, vaak gedreven door externe factoren zoals technologische vooruitgang, economische omstandigheden of veranderende regelgeving. Binnen de Nederlandse accountancysector zien we een herhaling van deze cyclus.

Hoewel de huidige consolidatiegolf pas echt in een stroomversnelling kwam na de toetreding van private equity in 2022, is consolidatie binnen de sector zeker geen nieuw fenomeen. Al rond 1990 ontstonden de Big Six accountantskantoren en nu de huidige Big Four in Nederland – Deloitte, PwC, EY en KPMG – door een reeks fusies en overnames. Deze partijen bouwden sindsdien een dominante marktpositie op die tot op de dag van vandaag standhoudt. In de jaren die volgden was juist sprake van decentralisatie: er traden veel nieuwe, vaak gespecialiseerde, kantoren toe tot de markt. Interessant is dat deze fragmentatietrend ook in de huidige consolidatiegolf zichtbaar blijft: ondanks het groeiende aantal fusies en overnames neemt het totaal aantal accountantskantoren in Nederland nog steeds toe.

**Overnameadviseurs
die de accountancymarkt
door en door kennen.**

Sinds 1998

BHB

BHB Dullemond

25
YEARS



Boudewijn Velt en Henny Kloppenburg

Hoofdstuk 3

De cijfers bevestigen die beweging: De afgelopen vijf jaar is het aantal accountants- en administratiekantoren gegroeid van 33.000 naar 37.000, een gemiddelde stijging van 2,2% per jaar. Tegelijkertijd nam de concentratie toe: de top 50 accountantskantoren vergrootte haar marktaandeel van 36,8% in 2022 naar 38,9% in 2023. Dat wijst op een gelijktijdige toename van consolidatie én toetreding – een paradoxale dynamiek die typerend is voor de huidige transitieperiode binnen de sector.

De drie fasen van een consolidatiegolf

Een consolidatiegolf kent doorgaans drie opeenvolgende fasen:

1

Fragmentatie en schaalvergroting

- In de beginfase zien we lokale spelers die kleinere kantoren overnemen, vaak met als doel schaalvergroting en regionale versterking. In Nederland zagen we deze fase al vóór de toetreding van private equity, met partijen als Vermetten en BANVO die in korte tijd elk circa tien overnames deden. Sectorbreed werden in 2016/2017 89 overnames gemeld en 56 in 2019.

2

Kapitaalgedreven versnelling

- Deze fase start met de intrede van private equity, vaak via platforminvesteringen. In Nederland begon dit in 2022: Waterland investeerde in De Jong & Laan, en Baltisse (PIA Group) nam een belang in Brouwers Accountants. Sindsdien hebben meerdere investeerders een platformpositie ingenomen, met als doel verdere groei via een buy-and-buildstrategie. Deze fase wordt gekenmerkt door kapitaalgedreven versnelling: PE-partijen brengen kapitaal, kennis en focus om consolidatie structureel en versneld uit te rollen.

3

Verzadiging en strategische overnames

- In de eindfase worden de grote platformen gevormd en neemt het aantal geschikte overnamekandidaten af. De focus verschuift van kwantitatieve groei naar kwalitatieve strategische overnames. Binnen de Nederlandse accountancymarkt lijken we richting deze derde fase te bewegen.

Hoofdstuk 3

De consolidatieslag bereikt een nieuwe fase

De consolidatiegolf in de accountancysector nadert aldus een nieuw kantelpunt. Waar de afgelopen jaren vooral kopers – private equity en zelfstandige partijen – de markt bepaalden, lijkt de balans nu te verschuiven. De toenemende concurrentie tussen overnamepartijen en de beperkte beschikbaarheid van kwalitatieve overnamekandidaten zorgt ervoor dat de markt snel verandert in een verkopersmarkt. Dit betekent dat accountantskantoren die overwegen te verkopen, in een sterke onderhandelingspositie komen, met significant hogere overnameprijzen tot gevolg.

Diverse private equity-platforms, zoals De Jong & Laan, PIA Nederland en Moore DRV, zijn inmiddels actief bezig met het verder uitrollen van hun buy-and-buildstrategie. Tegelijkertijd ronden andere kantoren, zoals Newton en Unia, hun integratieprocessen versneld af. Ook lokale zelfstandige partijen zoals Vermetten en zelfstandige fusiekantoren zoals aaff en Moore MKW bereiden zich voor op verdere overnames. Dit alles wijst op een markt die zich steeds verder opspant: de vraag naar overnamekandidaten neemt toe, terwijl het aanbod afneemt.

Buitenlandse investeerders duwen waarderingen omhoog

Opvallend in deze consolidatiegolf is de snelle instroom van buitenlandse investeerders. Waar in andere sectoren vaak eerst binnenlandse fondsen instappen, zagen we in de Nederlandse accountancysector al snel partijen als IK Partners, Preservation Capital en HG/KKR toetreden. De komst van buitenlandse investeerders heeft geleid tot een snelle stijging van de waarderingen. In hun thuismarkten zijn hogere multiples gebruikelijk, waardoor zij bereid zijn ook in Nederland EBITDA-multiples van meer dan 10x te betalen voor platforminvesteringen. Binnenlandse investeerders volgen deze trend, mede omdat een dergelijke hoge instapmultiple te rechtvaardigen is wanneer kleinere kantoren tegen aanzienlijk lagere multiples kunnen worden toegevoegd. Op deze manier realiseren investeerders een aantrekkelijke blended multiple – een strategie die leidt tot stijgende prijsverwachtingen.

Internationale voorbeelden van PE-gedreven consolidatie

De internationale PE-trend in de accountancysector onderstreept de schaal en het potentieel van deze ontwikkeling:

Grant Thornton UK (Verenigd Koninkrijk)

In 2024 besloot Grant Thornton UK een meerderheidsbelang te verkopen aan het private equity-huis Cinven. Deze deal, met een geschatte waarde van ongeveer £ 1,5 miljard, markeert een van de grootste overnames in de Britse accountancysector. De investering is gericht op technologie, talent en internationale expansie.

Dains (Verenigd Koninkrijk)

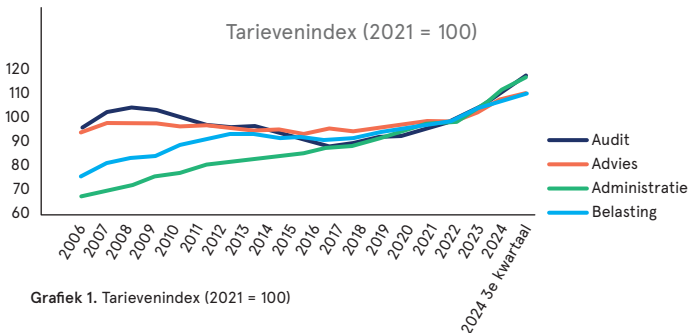
In 2021 nam Horizon Capital een meerderheidsbelang in Dains, een regionaal accountantskantoor gericht op het mkb. Onder hun vleugels groeide Dains snel via overnames. In 2024 werd Horizon opgevolgd door IK Partners (bekend als investeerder in Qconcepts), dat samen met het management investeert in verdere expansie. De transactie markeert de volgende fase in Dains' buy-and-buildstrategie binnen de sterk consoliderende Britse markt.

Azets (Verenigd Koninkrijk/Scandinavië)

Het private equity-bedrijf Hg investeerde in 2016 in Azets, een toonaangevende aanbieder van accounting- en bedrijfsdiensten in het VK en Scandinavië. Sindsdien groeide Azets hard, met inmiddels meer dan 100 overnames. In 2023 trad PAI Partners toe als mede-investeerder naast Hg. Daarmee is Azets een schoolvoorbeeld van een succesvol buy-and-buildplatform met actieve PE-sturing én internationale schaal.

Deze voorbeelden illustreren hoe private equity niet alleen lokaal, maar ook internationaal sturing geeft aan consolidatie.

Hoofdstuk 3



Impact op tarieven

Grafiek 1 laat zien dat de tarieven voor auditdiensten sinds 2021 structureel zijn gestegen. Deze ontwikkeling wordt vooral gedreven door een toenemende krapte aan gekwalificeerd personeel binnen de controlepraktijk. Waar auditprijzen in eerdere jaren een cyclisch patroon volgden, is sinds 2021 sprake van een structurele opwaartse trend. Een aanvullende verklaring voor de stijgende tarieven is de afnemende concurrentie binnen de auditmarkt. Door strengere regelgeving, hogere werkdruk en een aanhoudend tekort aan gekwalificeerde controleurs trekken steeds meer kleinere kantoren zich terug uit deze markt. Hierdoor neemt het aantal beschikbare aanbieders af, met name in het mkb-segment, wat kantoren meer ruimte geeft om hun tarieven te verhogen.

Boekhoud- en belastingadviesdiensten laten over de jaren heen een stabiele en geleidelijke prijsstijging zien, wat wijst op een voorspelbaardere marktdynamiek in deze segmenten.

Adviesdiensten vertonen lange tijd een stabiel prijsverloop, met een duidelijke stijging vanaf 2021. Mogelijk hangt dit samen met een toegenomen vraag naar strategisch en financieel advies in een snel veranderende markt – of met de verdere digitalisering van boekhoudprocessen, waardoor er meer capaciteit vrijkomt voor advieswerk.

Conclusie: strategisch handelen in een veranderende markt

Voor eigenaren en ondernemers in de accountancysector betekent de huidige consolidatiegolf dat er keuzes gemaakt moeten worden:

1. Blijven groeien of aansluiten bij een grotere partij?

Kantoren die zelfstandig willen blijven, moeten investeren in technologie en specialisatie om concurrerend te blijven.

2. Strategische timing van een verkoop:

Nu de overnamemultiples stijgen en de markt een verkopersmarkt wordt, kan dit een gunstig moment zijn om een transactie te overwegen.

3. Impact van PE-investeringen:

De sector wordt steeds meer kapitaalgedreven. Kantoren die aansluiten bij een PE-platform kunnen profiteren van groeikapitaal, maar moeten ook rekening houden met hogere prestatiedruk en een exit-strategie binnen enkele jaren.

De consolidatie in de accountancysector is nog in volle gang, maar de dynamiek verandert. De machtsverhoudingen verschuiven: kopers concurreren om een krimpend aanbod, en verkopers krijgen steeds meer zeggenschap. Voor ondernemers in de sector is het zaak om deze ontwikkelingen actief te volgen en tijdig strategische keuzes te maken. De komende jaren zullen bepalend zijn voor wie aansluit, wie zelfstandig blijft en wie zijn momentum weet te benutten.

Interview

Koeleman Accountants: groei met behoud van cultuur en passie voor het vak

Koeleman accountants & belastingadviseurs is een snelgroeiend accountantskantoor met zes vestigingen verspreid over Nederland: Hilversum, Laren, Amsterdam, Haarlem, Nieuw-Vennep en Voorschoten/Rijswijk. Daarnaast hebben ze een extra servicecentrum in Warmond. Het kantoor telt ongeveer 170 medewerkers en biedt een breed scala aan diensten, waaronder accountancy, belastingadvies, audit en administratieve ondersteuning. Ondanks de sterke groei blijft Koeleman vasthouden aan zijn kernwaarden: vaktechniek, klantgerichtheid en een platte, no-nonsense bedrijfscultuur. Wij spraken hierover met Fred Snelderwaard en Edo de Jong, eigenaren van Koelman accountants & belastingadviseurs.

De ontwikkeling van audittarieven en de rol van administratieve dienstverlening

De markt voor auditdiensten is in de afgelopen decennia sterk veranderd. De Jong benoemt drie factoren die de stijging van audittarieven hebben veroorzaakt: verhoogde kwaliteitseisen vanuit de AFM, een afname van het aantal kantoren dat audits uitvoert en een tekort aan gekwalificeerd

personeel. "Vroeger kon je een audit voor een zeer bescheiden fee uitvoeren, nu is dat tenminste maal factor drie, los van de inflatie." stelt De Jong. Koeleman kiest ervoor om tarieven alleen met inflatie te laten stijgen, in tegenstelling tot sommige andere kantoren die hun prijzen fors verhogen. "Wij willen niet profiteren van de marktsituatie. Klanten waarderen dat, en dat zorgt voor langetermijnrelaties."

Een trend die hierop aansluit is de toenemende combinatie van accountancy- en administratieve diensten binnen één organisatie. Koeleman heeft naast haar accountantspraktijk ook een administratiekantoor. "Dit model wordt steeds populairder, vooral onder private equity-platforms," merkt De Jong op. De efficiëntievoordelen zijn evident: administratieve taken kunnen goedkoper en efficiënter worden uitgevoerd door gespecialiseerde kantoren, terwijl accountants zich richten op complexere adviesdiensten. Toch waarschuwt hij voor te ver doorgevoerde schaalvergroting: "Je moet oppassen dat je niet je identiteit verliest en dat je dienstverlening persoonlijk blijft."

Een platte organisatie en kansen voor jong talent

Koeleman onderscheidt zich door een platte organisatie en een hands-on mentaliteit. "Bij ons geldt: hard werken en goed betaald krijgen," stelt De Jong. Eigen initiatief wordt gewaardeerd: "Zie je iets dat beter kan? Regel het dan maar." Deze mentaliteit maakt Koeleman aantrekkelijk voor jong

talent. Voor jonge professionals biedt het kantoor veel kansen om snel verantwoordelijkheid te nemen. "Wij laten onze mensen snel klantcontact opbouwen. Als je iets niet weet, zeg je gewoon: 'Ik zoek het voor je uit en bel je terug.' Zo leer je het vak het snelst," aldus Snelderwaard. Dit zorgt ervoor dat jonge medewerkers zich gewaardeerd voelen en sneller groeien als professional. Tegelijkertijd blijft het behouden van de cultuur bij groei een uitdaging. "Als je van 170 naar 300 medewerkers groeit, verandert er natuurlijk iets. Maar we willen wel zo soepel mogelijk blijven werken. Uiteindelijk draait het om de klant: geen fratsen, gewoon goed werk leveren."

Internationale medewerkers als groeifactor

Een belangrijke factor in de groei van Koeleman is de instroom van internationale medewerkers. In Hilversum bestaat de helft van de controlepraktijk uit buitenlandse medewerkers. "Dat stelt ons in staat om sneller te groeien en continu nieuw talent aan te trekken," legt Snelderwaard uit.

Hoofdstuk 4

De werving van internationale professionals gebeurt op uiteenlopende manieren. "Zo hebben we een advertentie geplaatst in een lokaal sufferdje in Zuid-Afrika, wat daadwerkelijk een nieuwe collega heeft opgeleverd," vertelt hij. Daarnaast heeft Koeleman een vestiging in Albanië. Medewerkers daar worden in Nederland opgeleid en vervolgens ingezet voor internationale klanten.

Toch brengt het werken met buitenlandse professionals ook uitdagingen met zich mee. "Je moet flink investeren in training en begeleiding. De kwaliteitsstandaard in Nederland ligt hoog, en je kunt niet zomaar mensen uit een ander land in je praktijk laten draaien zonder ze goed te scholen. Maar als je dat goed doet, kan het een enorm waardevolle toevoeging zijn aan je team," aldus De Jong. Hij benadrukt dat internationale expansie niet alleen draait om kostenbesparing. "Het is een strategische keuze om ons team diverser en veerkrachtiger te maken."

Groei, overnames en de toekomstvisie

De visie van Koeleman blijft gericht op duurzame groei en innovatie. Koeleman heeft jarenlang autonome groei als leidraad gehad. "We groeien liever op eigen kracht," zegt De Jong. Toch denkt het kantoor inmiddels na over mogelijke overnames. "De markt verandert en om een serieuze speler te blijven, moet je ook strategisch kijken naar uitbreiding. Vroeger was private equity vloeken in de kerk, nu doet iedereen eraan mee," merkt De Jong op. De opmars van investeerders in de accountancysector is niet te negeren. Waar overnames door private equity eerder als ongewenst werden beschouwd, zien steeds meer kantoren de voordelen van snelle groei en kapitaalinjecties. Toch blijft Koeleman terughoudend. "Wij zien veel risico's in de huidige overnamegolf.

Er wordt met extreem hoge multiples gekocht en dat moet allemaal worden terugverdiend." voegt Snelderwaard toe.

Terwijl veel accountantskantoren zich laten meevoeren in de consolidatieslag, kiest Koeleman bewust voor een andere aanpak.

“Wij geloven in duurzame groei en vaktechnische kwaliteit, zonder onze identiteit te verliezen,” besluit Snelderwaard.



Edo de Jong en Fred Snelderwaard

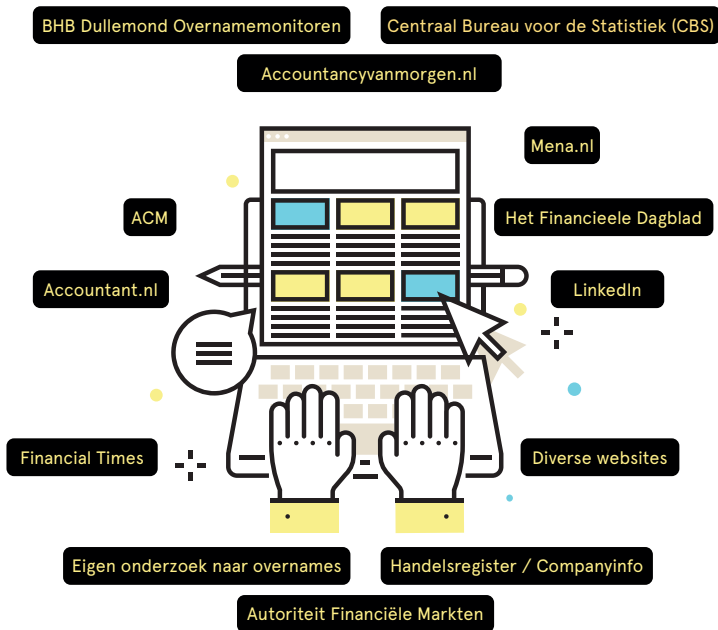
Hoofdstuk 5

Verantwoording

Een overname is in deze Overnamemonitor gedefinieerd als bedrijfs-overname door een andere partij die juridisch en familierechtelijk niet verbonden was met de partij die overdraagt. Bedrijfsopvolging in de familie en management buy outs worden derhalve niet meegenomen. Er zijn drie soorten overnames: volledige aandelenoverdracht, portefeuilleoverdracht en deelnemingen (veelal door private equity).

Fusies worden meegenomen onder de aandelenoverdrachten. Transacties worden gesignaleerd aan de hand van het handelsregister doordat aandeelhouders, AFM-inschrijvingen, handelsnamen, bestuurders en/of beleidsbepalers zijn gewijzigd. Aanvullend is in openbare publicaties (o.a. beschikbaar via websites) gecontroleerd of inderdaad sprake is van een overname en wat in een dergelijk geval de overnamedatum was. Vanuit de Company.Info-database is het aantal fte (veelal beschikbaar vanuit het jaarverslag) van de verkopende partij toegevoegd. Dit is gebruikt voor het inschatten van de dealomvang. Op basis van het aantal fte is de omzet geschat evenals de EBITDA. Hoe groter de omvang van het kantoor, hoe hoger de factor maal de EBITDA, waarop de dealwaarde is gebaseerd. Vervolgens hebben wij correcties doorgevoerd op basis van onze benchmark.

Bronnen



Wij zijn een onafhankelijk kompas in elk overname-proces

Al 27 jaar werken wij voor ondernemers en bedrijven o.a. in de financiële dienstverlening. Door deze ervaring hebben wij elke situatie voorbij zien komen en kunnen wij ook u helpen de juiste keuzes te maken voor u én uw bedrijf. Wij zijn dé M&A-specialist in drie nichemarkten: assurantie- en volmachtkantoren, arbodienstverleners en accountants- en administratiekantoren.

Afgelopen jaar hebben wij naast onze overnameactiviteiten BHBD Capital geïnitieerd. Lange tijd was de instapdrempel bij private equity hoog, waardoor er voor ondernemers en private investeerders weinig opties waren om in deze manier van investeren te participeren. BHBD Capital is een initiatief om direct investeren in een private equity-portfolio al vanaf een inleg van € 100.000 mogelijk te maken.

Wij kennen de nichemarkten waarin wij actief zijn door en door, met een professioneel, soepel proces en betere verkoopopbrengsten en voorwaarden als resultaat. Tevens beschikken wij over een groot netwerk, waardoor wij altijd de beste koper of verkoper voor onze klanten vinden. Ons team bestaat uit zeventien overnamespecialisten en is deskundig op het gebied van bedrijfswaardering, fusies, overnames en juridisch advies.

Gestoeld op de kennis en visie van ons multidisciplinaire team, een breed netwerk, gedegen voorbereiding en een strakke tijdsplanning, zijn wij een onafhankelijk kompas in elk proces.



**Overnameadviseurs
die de accountancymarkt
door en door kennen.**

Sinds 1998

BHB **25**
YEARS
BHB Dullemond



Pepijn Steenmetz, Martine van Eck en Jasper van Houten

info@bhbdullemond.nl

45

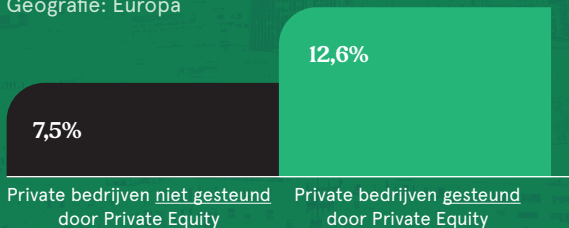
Bedrijven gesteund door Private Equity groeien sneller ...

Als we kijken naar de afgelopen jaren, dan renderen private equity fondsen ver boven de andere investeringsmethoden zoals beleggingen op de beurs en vastgoed. Diverse internationale onderzoeken wijzen uit dat private equity met een gemiddeld rendement van tussen de 10 en 15 procent presteert. Dit maakt private equity een zeer interessante belegging voor investeerders.

Omzetgroei (2017-2022)

Bedrijfsomvang: €100-250mln

Geografie: Europa



EEN GREEP UIT DE GESELECTEERDE FONDSEN

Gilde
HEALTHCARE

 Rivean
Capital

inflexion

Stap nu in ons Private Equity portfoliofonds BHBD Capital II

Download hier ons memorandum en
bekijk de voorwaarden en condities.



bhbdcapital.com

Overnameadviseurs
die de accountancymarkt
door en door kennen.

Sinds 1998

BHB

BHB Dullemond

25
YEARS



Contact

BHB Dullemond overnames en advies B.V.
Korte Brinkweg 37c
3761 EC Soest
Telefoon 033 480 54 82

