

Dealsuite.com

Overname Barometer Februari 2026

CIJFERS & TRENDS IN DE NEDERLANDSE FUSIE-
EN OVERNAMEMARKT VOOR MKB-BEDRIJVEN



Voorwoord

Dit is de Overname Barometer, het halfjaarlijkse onderzoek van Dealsuite. Hierin vindt u cijfers en trends over de Nederlandse MKB overnamemarkt (bedrijven met 0,5 tot 50 miljoen euro omzet) van het afgelopen half jaar.

Doelstelling van dit onderzoek is het creëren van periodieke informatie die leidt tot meer transparantie en fungeert als benchmark voor een ieder die professioneel actief is in de markt voor fusies en overnames. Dit onderzoek is gehouden onder 291 overnameadvieskantoren, die tezamen verantwoordelijk zijn voor ruim 90% van de transacties in de MKB-markt.

Wij denken met deze Overname Barometer een bijdrage te leveren aan meer inzicht in de MKB overnamemarkt, hetgeen naar onze overtuiging leidt tot meer en betere deals.



Floyd Plettenberg MSc. EMFC
CEO Dealsuite



Inhoud

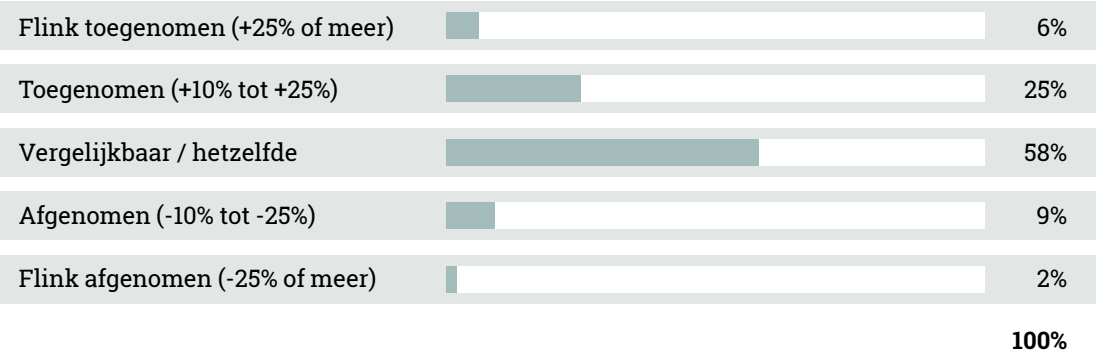
I	Transacties	4
II	Verwachte sectorverschuivingen	6
III	Opdrachtenportefeuille	7
IV	Multiples per sector	8
V	Multiples in relatie tot bedrijfsomvang	10
VI	Cross-border transacties	12
VII	Duur van het verkoopproces	13
VIII	Motieven van verkopende ondernemers	14
IX	Outlook	15
X	Referenties	17
XI	Verantwoording	18
XII	Dealsuite Insights	19
XIII	Over Dealsuite	20

I Transacties

Onzekerheid het nieuwe normaal in de M&A-markt.

Na jaren van volatiliteit is onzekerheid het nieuwe normaal in de M&A-markt. Dealmakers, met name in het MKB-segment, tonen zich veerkrachtig en goed aangepast aan deze structurele veranderlijkheid. Om de voortgang van transacties te waarborgen in een onvoorspelbaar marktklimaat, passen zij steeds vaker flexibele dealstructuren toe. Volgens het [Dealsuite M&A Deal Terms Report](#) is er een duidelijke toename te zien in het gebruik van uitgestelde betalingen en andere vormen van risicospreiding. Waar het transactievolume in H1-2025 nog stabiel bleef ten opzichte van eind 2024, is in H2-2025 bij 31% van de adviseurs een toename zichtbaar, wat wijst op een voorzichtig positief marktsentiment.

Figuur 1. Aantal transacties in H2-2025 t.o.v H1-2025



I Transacties

Verschuiving naar grotere deals drijft gemiddelde dealwaarde in H2-2025 op.

De verdeling van dealwaarden laat zien in welke mate kleine, middelgrote en grote transacties bijdragen aan de totale afgesloten transacties. In de tweede helft van 2025 is de gemiddelde dealwaarde opnieuw gestegen ten opzichte van de eerste helft van het jaar. Dit komt met name door een toename van het aantal grotere transacties: het aandeel deals boven €10 miljoen steeg met 5 procentpunt naar 15%. Ook het middensegment (€5–€7,5 miljoen) groeide (+3 procentpunt), terwijl het aandeel kleinere deals onder €2,5 miljoen met 6 procentpunt daalde.

Figuur 2. Transacties in H2-2025 verdeeld per dealwaarde categorie

	H1-2025	Vershil	H2-2025
Boven €10 miljoen	10%	↑ +5	15%
Tussen €7,5 miljoen en €10 miljoen	12%	↓ -2	10%
Tussen €5 miljoen en €7,5 miljoen	15%	↑ +3	18%
Tussen €2,5 miljoen en €5 miljoen	23%	→ -	23%
Onder €2,5 miljoen	40%	↓ -6	34%

II Verwachte sectorverschuivingen

Zakelijke dienstverlening en bouwsector in de lift, detailhandel onder druk.

Het verwachte aantal transacties binnen sectoren wordt beïnvloed door diverse markt-, branche- en financieringsfactoren. Om inzicht te krijgen in de verwachte ontwikkelingen, is M&A-adviseurs gevraagd in welke sector zij in de eerste helft van 2026 de grootste toename of afname in dealactiviteit voorzien. Iedere respondent kon één sector aanwijzen. De uitkomsten zijn weergegeven in twee grafieken, waarin de drie sectoren zijn opgenomen die het vaakst werden genoemd voor respectievelijk een stijging en een daling van het aantal transacties.

Figuur 3: Top 3 sectoren met verwachte toename in aantal transacties in H1-2026

1	Zakelijke dienstverlening
2	Bouw & Installatietechniek
3	Softwareontwikkeling

Figuur 4: Top 3 sectoren met verwachte afname in aantal transacties in H1-2026

1	Detailhandel
2	Horeca, Toerisme & Recreatie
3	Media, Reclame & Communicatie

“ Wij verwachten meer transacties in softwareontwikkeling, gedreven door structurele groei door digitalisering, data en AI. Software is een strategische kernfunctie geworden en verdere professionalisering, fragmentatie, arbeidsmarktkrapte en toenemende focus op compliance en digitale autonomie zullen leiden tot consolidatie en strategische overnames. ”

Rik H.J. Stikkelbroeck
Founding Partner
Hogenhout m&a

Hogenhout m&a

Opvallend is dat de verwachte stijgers ten opzichte van een half jaar eerder ongewijzigd zijn gebleven. Dit suggereert dat adviseurs hun eerdere groeiverwachtingen bevestigen en dat de verwachte toename in het aantal transacties binnen zakelijke dienstverlening, Bouw & Installatietechniek en Softwareontwikkeling nog niet is uitgewerkt. Met name Zakelijke dienstverlening wordt opnieuw genoemd als sector waar verdere groei van de transactieactiviteit wordt verwacht.

“ Het aantal transacties in de sector zakelijke dienstverlening zal naar verwachting verder toenemen door aanhoudende arbeidsmarktkrapte en de noodzaak tot schaalvergroting, waardoor bedrijven versneld kiezen voor consolidatie. De sector leent zich bovendien goed voor buy-and-buildstrategieën, met een duidelijke groei van platformbedrijven die decentraal worden aangestuurd en ruimte laten voor ondernemerschap. ”

Harold Brummelhuis
Principal
JBR



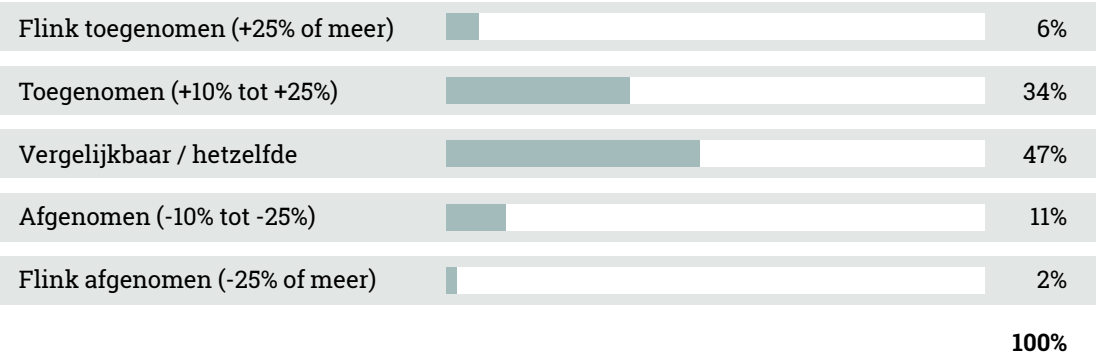
III Opdrachtenportefeuille

M&A markt trekt aan.

Een toename of afname van opdrachten bij advieskantoren geeft inzicht in de verwachte dealflow en marktsentiment. Na een relatief stabiele eerste jaarhelft laten de cijfers over H2-2025 een licht verschuivend beeld zien. De resultaten zijn weergegeven in onderstaande Figuur 5. Het betreft opdrachten die in de tweede helft van 2025 zijn binnengekomen en (deels) zijn doorvertaald naar transacties in diezelfde periode. In sommige gevallen zullen deze opdrachten pas in H1-2026 leiden tot een deal, of alsnog worden afgebroken.

In H2-2025 rapporteren meer adviseurs een stijging in het aantal ontvangen opdrachten ten opzichte van H1-2025. Ruim een derde zag in de tweede helft van 2025 een toename, terwijl 47% een gelijkblijvend volume meldde. Slechts een klein deel van de adviseurs gaf aan in H2-2025 minder opdrachten te hebben ontvangen.

Figuur 5. Aantal opdrachten in H2-2025



IV Multiples per sector

Gemiddelde EBITDA-multiple stijgt naar hoogste niveau in jaren.

EBITDA-multiples worden veelvuldig gebruikt als benchmark voor bedrijfswaardering en geven daarmee een indicatie van wat kopers bereid zijn te betalen in specifieke sectoren. Sinds de eerste helft van 2015 publiceert Dealsuite elk half jaar de gemiddelde multiples per sector: de gemiddelde EBITDA-multiple die wordt betaald voor een onderneming binnen een bepaalde sector. Voor dit onderzoek is gevraagd naar de momenteel betaalde multiples, op basis van de (aangepaste) inzichten van de respondenten. De uitkomsten zijn weergegeven in Figuur 6. De gerapporteerde multiples zijn gebaseerd op de enterprise value (EV) van de overgenomen bedrijven.

De gemiddelde EBITDA-multiple is in H2-2025 licht gestegen naar 5,0. Daarmee staat de nederlandse multiple op het hoogste niveau in jaren. De meeste sectorspecifieke multiples laten een stijging zien tussen 0,1 en 0,3. Alleen in de Agri & Food-sector is een daling van 0,1 in de gemiddelde EBITDA-multiple gerapporteerd.

Figuur 6. Gemiddelde EBITDA-multiple per sector

	H2-2025	H1-2025	Correctie
Softwareontwikkeling	7,5	7,4	+0,1
IT-dienstverlening	6,7	6,7	-
Gezondheidszorg & Farmacie	6,5	6,4	+0,1
Agri & Food	5,3	5,4	-0,1
Groothandel	5,2	5,2	-
Industrie & Productie	5,1	5,0	+0,1
E-commerce & Webshops	5,0	5,0	-
Zakelijke dienstverlening	5,0	4,9	+0,1
Bouw & Installatietechniek	4,8	4,5	+0,3
Automotive, Transport & Logistiek	4,2	4,1	+0,1
Media, Reclame & Communicatie	3,9	3,8	+0,1
Horeca, Toerisme & Recreatie	3,3	3,1	+0,2
Detailhandel	2,5	2,3	+0,2

De gemiddelde
EBITDA multiple
voor het MKB is:

5,0

IV Multiples per sector

Grootste spreiding in de Softwareontwikkelingssector.

Een bedrijfswaardering is per definitie bedrijfsspecifiek en afhankelijk van tal van factoren, zoals groei, winstgevendheid, marktpositie en risico's. Een multiple is op zichzelf geen volledige waarderingsmethode, maar fungeert wel als een nuttige crosscheck voor waarderungen, met name voor vergelijkbare transacties in de nabije toekomst.

Figuur 7 toont de spreiding van EBITDA-multiples per sector. Een sector kan een breed scala aan bedrijven met verschillende karakteristieken bevatten, wat verklaart waarom er in sommige sectoren een grotere spreiding zichtbaar is dan in sectoren met meer soortgelijke bedrijven. De tabel toont de bandbreedte waarbinnen EBITDA-multiples per sector doorgaans liggen. In de praktijk komen echter ook transacties voor met aanzienlijk hogere of lagere multiples.

Om een representatief beeld te geven van het doorsnee bedrijf binnen een sector, en een range te tonen waar de meeste bedrijven globaal tussen vallen, corrigeren we voor de twee grootste uitschieters per sector.

Figuur 7. Spreiding EBITDA multiples per sector

	Laagste	Gemiddeld	Hoogste
Softwareontwikkeling	7,0	7,5	8,4
IT dienstverlening	6,1	6,7	7,3
Gezondheidszorg & Farmacie	6,0	6,5	7,3
Agri & Food	4,9	5,3	5,9
Groothandel	4,8	5,2	5,9
Industrie & Productie	4,7	5,1	5,7
E-commerce & Webshops	4,5	5,0	5,6
Zakelijke dienstverlening	4,6	5,0	5,7
Bouw & Installatietechniek	4,3	4,8	5,5
Automotive, Transport & Logistiek	3,9	4,2	4,7
Media, Reclame & Communicatie	3,5	3,9	4,5
Horeca, Toerisme & Recreatie	2,9	3,3	4,0
Detailhandel	2,0	2,5	3,1

V Multiples in relatie tot bedrijfsomvang

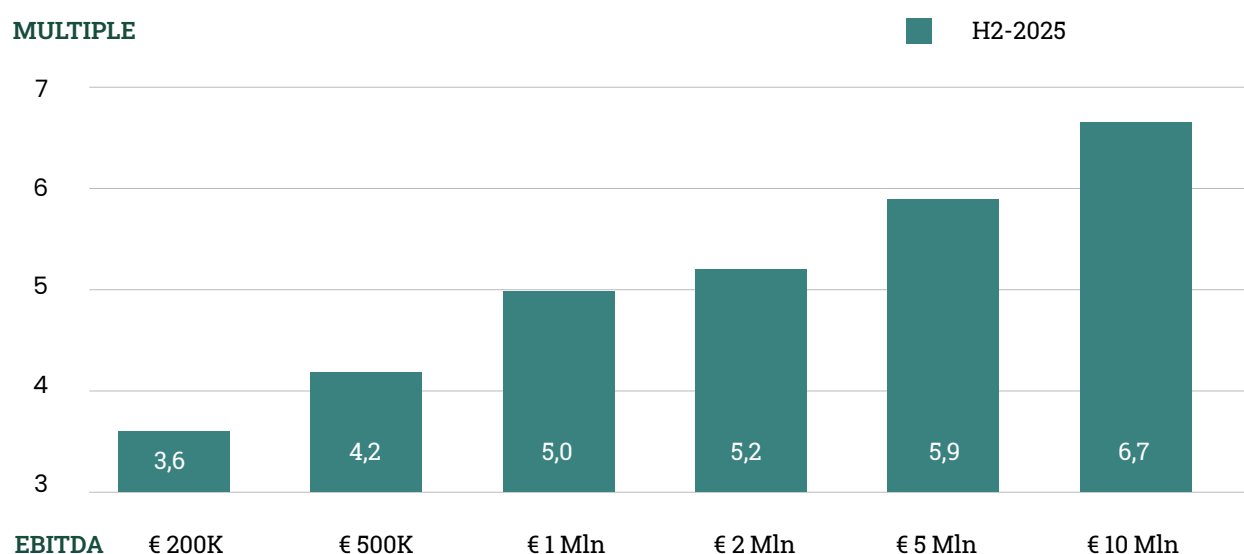
Groot verschil in EBITDA-multiples tussen kleine en grote MKB-bedrijven.

De omvang van een onderneming is een bepalende factor voor de hoogte van de waarderingmultiple. Voor het Nederlandse MKB is het essentieel om de invloed van de Small Firm Premium zorgvuldig in kaart te brengen, vooral bij bedrijven met een EBITDA tussen €200.000 en €10.000.000.

In dit verband wordt EBITDA gehanteerd als indicator voor de bedrijfsomvang. Een grondige analyse van de relatie tussen bedrijfsomvang en waarde levert waardevolle inzichten op voor een nauwkeurigere waardering binnen het MKB. Uit onderzoek blijkt dat kleinere ondernemingen een verhoogd risico kennen op het niet realiseren van verwachte vrije kasstromen (Damodaran, 2011; Grabowski & Pratt, 2013). Factoren zoals afhankelijkheid van enkele klanten of leveranciers, of specialistische kennis die samenhangt met specifieke medewerkers, kunnen het rendement en daarmee de waarde van een onderneming sterk beïnvloeden. Dit hogere risicoprofiel wordt gecorrigeerd via de zogeheten Small Firm Premium, die leidt tot een lagere waardering. Hierdoor liggen de EBITDA-multiples voor grotere bedrijven structureel hoger dan voor kleinere ondernemingen. De invloed van bedrijfsomvang op betaalde EBITDA multiples staat gepresenteerd in Figuur 8A en 8B.

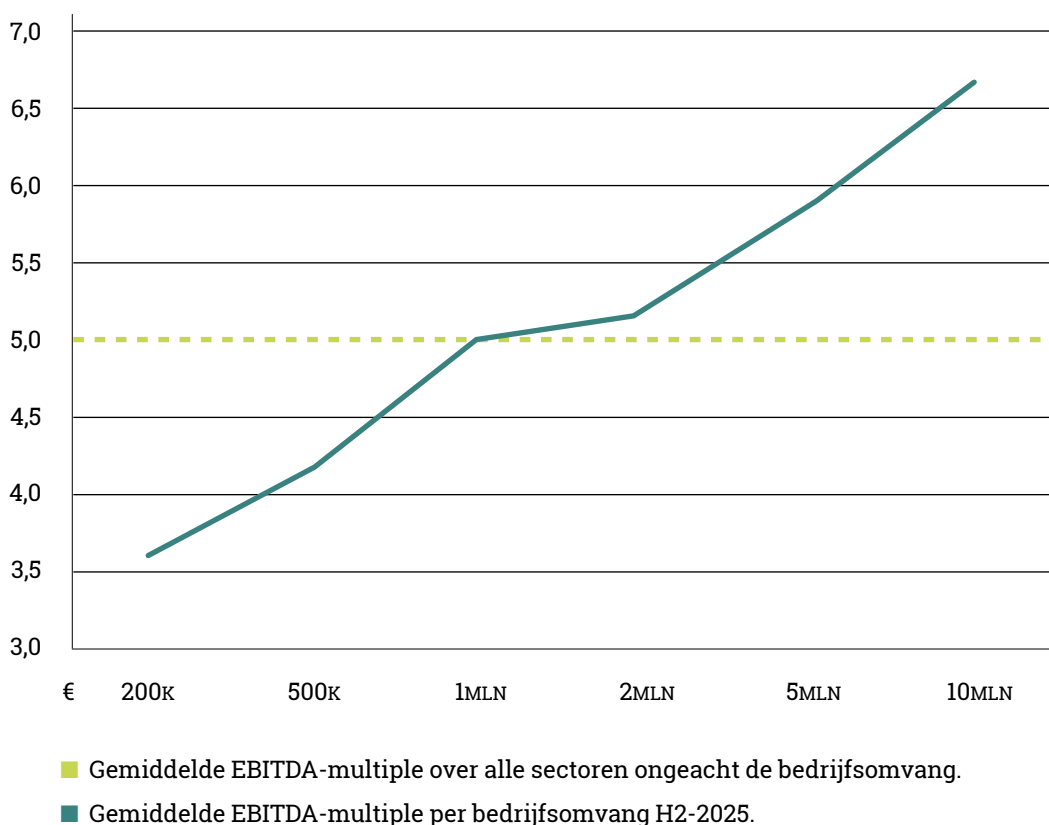
Het verschil in de EBITDA multiple tussen bedrijven met een genormaliseerde EBITDA van € 200.000 en €10.000.000 bedraagt 3,1 (3,6 ten opzichte van 6,7). De verschillen tussen grote en kleine MKB bedrijven zijn in het afgelopen halfjaar licht afgenomen.

Figuur 8A. Gemiddelde EBITDA-multiple in relatie tot bedrijfsomvang



V Multiples in relatie tot bedrijfsomvang

Figuur 8B. Gemiddelde EBITDA-multiple in relatie tot bedrijfsomvang



*Noot: De schaal van de 'Genormaliseerde EBITDA' is in deze grafiek onevenredig.

Voor bedrijven met een EBITDA onder de €200.000 stellen wij geen multiple vast vanwege de volgende redenen:

- 1 Bij kleine bedrijven is het risico premium zeer casus specifiek bedrijfsafhankelijk;
- 2 De genormaliseerde EBITDA van kleine bedrijven is in veel gevallen niet stabiel - deze fluctueert per jaar procentueel gezien vaak sterk - en is daardoor geen goede eenheid om de waardering op te baseren;
- 3 De waarde van kleine bedrijven is in grote mate afhankelijk van de potentie van het bedrijf. In een klein bedrijf met veel potentie kan de EBITDA in absolute zin relatief eenvoudig worden vergroot of zelfs vervieelvoudigd.

VI Cross-border transacties

Het vergelijken van EBITDA-multiples per sector met die in andere landen biedt inzicht in internationale waarderingsniveaus en de concurrentiepositie van lokale markten. Zo kan het aantrekkelijk zijn om een onderneming in het buitenland over te nemen, of juist het eigen bedrijf te verkopen aan een buitenlandse koper. Figuur 9 toont de variaties in EBITDA-multiples binnen verschillende Europese markten.

Figuur 9. Vergelijking van gemiddelde EBITDA-multiple per sector (Enterprise Value) in verschillende regio's

	Nederland	UK & Ierland	DACH	Frankrijk	CEE	Zuid Europa	Scandinavië
Softwareontwikkeling	7,5	8,2	8,9	7,7	6,9	7,6	8,1
IT-dienstverlening	6,7	7,8	7,8	7,1	6,1	7,0	7,2
Gezondheidszorg & Farmacie	6,5	7,5	8,5	7,6	7,6	7,5	7,8
Agri & Food	5,3	5,2	5,3	5,2	5,8	5,4	5,3
Groothandel	5,2	3,6	4,5	4,0	4,6	4,5	4,5
Industrie & Productie	5,1	5,4	5,1	4,9	5,3	5,1	5,1
Zakelijke dienstverlening	5,0	6,0	5,7	5,4	5,4	5,3	5,8
E-commerce & Webshops	5,0	6,4	6,2	4,7	5,3	5,2	5,7
Bouw & Installatietechniek	4,8	3,9	4,9	3,9	4,0	3,9	4,4
Automotive, Transport & Logistiek	4,2	4,0	4,1	4,2	4,4	4,4	4,3
Media, Reclame & Communicatie	3,9	4,3	4,5	4,7	5,2	5,0	4,3
Horeca, Toerisme & Recreatie	3,3	4,2	3,0	4,3	4,0	4,4	4,0
Detailhandel	2,5	3,4	2,7	4,4	4,3	4,6	4,0
Gemiddelde EBITDA-multiple per regio:	5,0	5,4	5,5	5,25	5,3	5,4	5,4

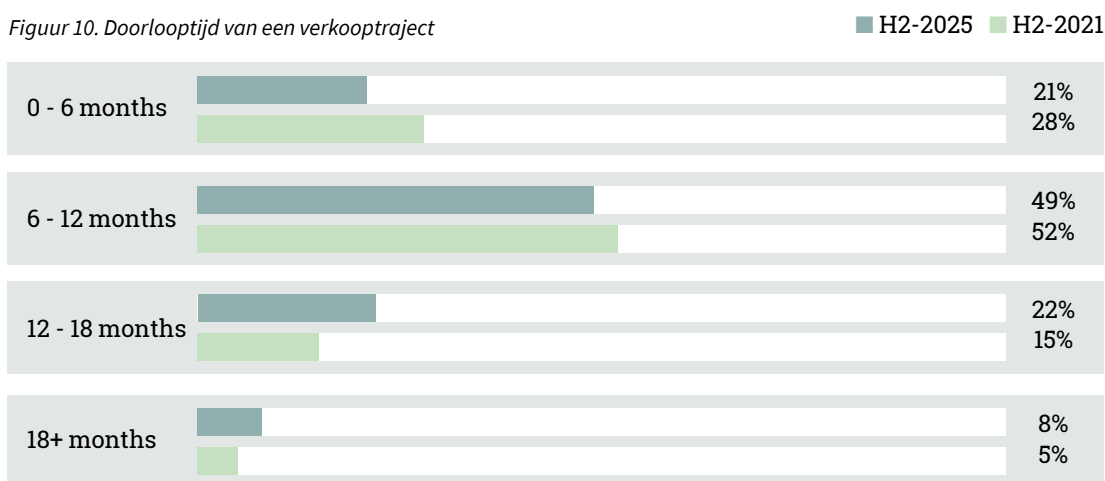
VII Duur van het verkoopproces

Doorlooptijd verkooptraject verschuift naar langere trajecten.

De doorlooptijd van een verkoopproces wordt mede bepaald door factoren zoals marktonzekerheid, marktcomplexiteit, de mate van voorbereiding door de verkoper en de dynamiek tussen koper en verkoper. In periodes van verhoogde onzekerheid en lagere concurrentie aan de koperszijde nemen due diligence en besluitvorming meer tijd in beslag. De doorlooptijd van een verkooptraject (van ‘verkrijgen mandaat’ tot ‘closing deal’) kan sterk verschillen. De doorlooptijden van de verkooptrajecten zijn procentueel verdeeld over de categorieën in Figuur 10.

In H2-2025 duurde bijna de helft (49%) van de verkooptrajecten die zijn begeleid door een overnameadviseur tussen 6 en 12 maanden. Bij 30% van de begeleide trajecten duurde het verkoopproces langer dan een jaar. In H2-2021 was dit nog 20%, wat erop wijst dat verkooptrajecten vaker langer duren dan voorheen.

Figuur 10. Doorlooptijd van een verkooptraject

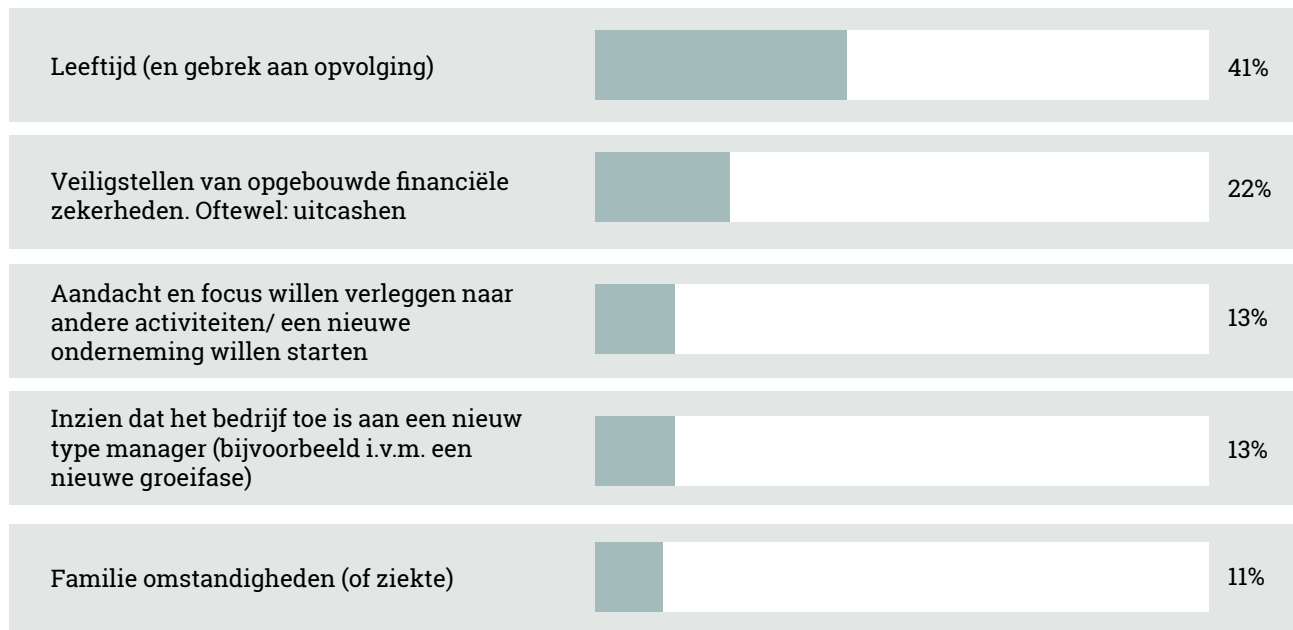


VIII Motieven van verkopende ondernemers

Verkoop vaak ingegeven door leeftijd, al neemt gemiddelde leeftijd af.

Een ondernemer kan om uiteenlopende redenen overgaan tot een bedrijfsverkoop. Soms speelt leeftijd mee en is er geen passende opvolging, maar het kan ook gaan om het veiligstellen van opgebouwde financiële zekerheid. In andere gevallen is er juist behoefte aan een nieuw type manager die het bedrijf naar de volgende groeifase kan brengen. Kortom: de aanleiding verschilt per ondernemer en per situatie. Overnameadvieskantoren is gevraagd naar de belangrijkste redenen voor een bedrijfsverkoop. De volgende redenen zijn tezamen op 100% gesteld en zichtbaar in Figuur 11.

Figuur 11. Redenen voor verkoop van de onderneming



Leeftijd en gebrek aan opvolging (binnen de familie of binnen het bedrijf) is met 41% nog altijd de voornaamste reden voor een bedrijfsverkoop. Ook is de adviseurs gevraagd naar de gemiddelde leeftijd van een verkopende ondernemer, en is gevraagd wat de gemiddelde leeftijd 10 jaar geleden was. In de afgelopen tien jaar (2015-2025), is de gemiddelde leeftijd gedaald van 59 naar 54 jaar.

Gemiddelde leeftijd
verkopende
ondernemer

H2-2015

59

H2-2025

54

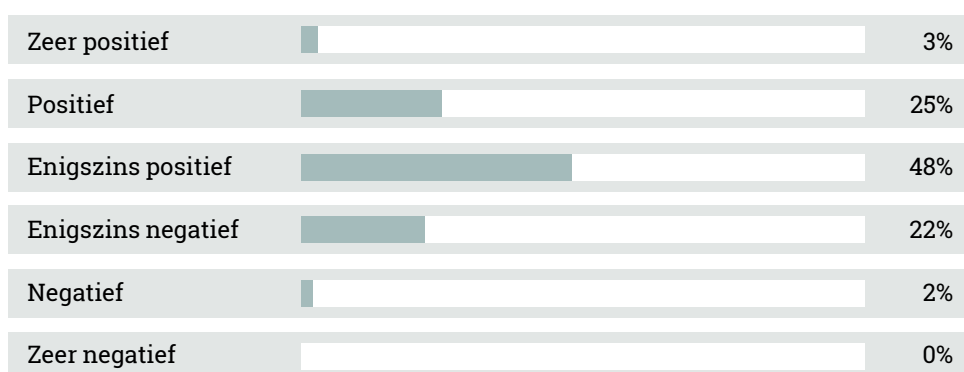
IX Outlook

Na positief H2-2025 kijken adviseurs met vertrouwen naar 2026.

De outlook voor de MKB-overnamemarkt in Nederland is gebaseerd op veel factoren. De overname advieskantoren is gevraagd om hun verwachtingen voor H1-2026 weer te geven aan de hand van een rapportcijfer. Daarin wordt onder andere meegewogen: het aantal ondernemers dat hun bedrijf wil verkopen, het gemak van het verkrijgen van financiering en de macro-economische ontwikkelingen. Tevens is adviseurs gevraagd naar hun indruk van het afgelopen half jaar (H2-2025) en dit uit te drukken in een rapportcijfer. Het vergelijken van deze antwoorden geeft een reëel beeld van het vertrouwen van de adviseurs in de markt.

In Figuur 12 is de indruk van het afgelopen halfjaar weergegeven. De ruime meerderheid van adviseurs (76%) had een positieve indruk van de tweede helft van 2025, terwijl 24% minder tevreden was over de resultaten. Het gemiddelde rapportcijfer voor H2-2025 kwam uit op een 6,9.

Figuur 12. Indruk overnamemarkt afgelopen half jaar



Het gemiddeld gegeven
rapportcijfer voor H2-2025 is een

6,9

H1-2026 kenmerkt zich door een toenemende stroom van MKB-ondernemers die vanwege een opvolging-vraagstuk hun opties verkennen. Kopers blijven echter kritisch, waardoor gedegen voorbereiding met support van een goede M&A adviseur bepalend zijn voor een succesvol proces.

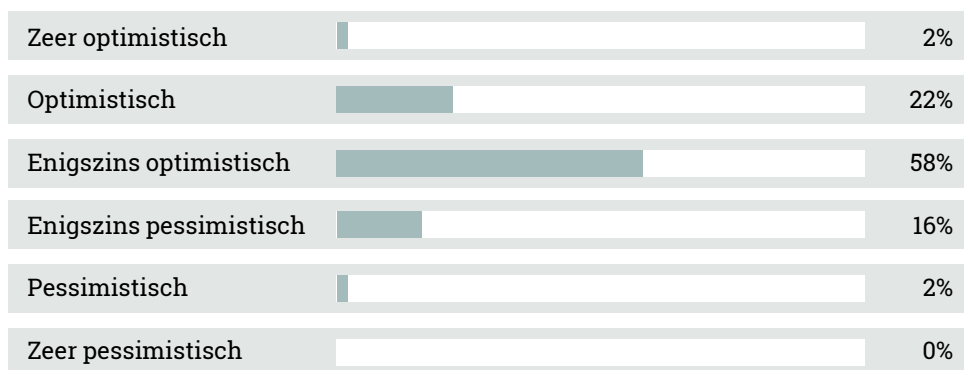
Lucien Geerdink
Director
Deloitte

Deloitte.

IX Outlook

De verwachtingen voor H1-2026 zijn positief. 82% van de respondenten is optimistisch over het komende half jaar. Het verwachte rapportcijfer voor H1-2026 is een 7.

Figuur 13. Verwachting overnamemarkt komende zes maanden



Het verwachte rapportcijfer
voor H1-2026 is een

7,0

“Omdat er nog altijd voldoende kapitaal beschikbaar is en steeds meer platforms, vaak met private equity aan boord, actief zijn met een buy-and-buildstrategie, verwachten wij dat het aantal transacties hoog blijft.”

Friso Kuipers,
Partner
Translink Corporate Finance

TRANSLINK
CORPORATE FINANCE

X Referenties



“Dealsuite biedt een heel duidelijk, uitgebreid overzicht en zorgt voor een veel grotere target audience. Zo loop je nooit het juiste bedrijf mis én kun je waar nodig heel snel schakelen.”

Frank van Ee
Directeur
aaff



“Dealsuite als overnameplatform dient als toevoeging op ons eigen manier van marktverkenning en benadering. Het platform initieert nieuwe, internationale denkrichtingen, zowel binnen als buiten de bedrijfskolom van de betreffende propositie.”

Ralf Stubbe
Director
Bol Corporate Finance



“De proposities die wij via Dealsuite ontvangen zijn een waardevolle toevoeging aan onze (internationale) match-making.”

Tom Beltman
Partner
Marktlink



“Bij Deloitte in Nederland gebruiken we Dealsuite om actief on- en off-market targets voor onze klanten te identificeren en om potentiële kopers buiten ons bestaande netwerk te ontdekken.”

Lucien Geerdink
Director | M&A
Deloitte Netherlands

XI Verantwoording

Dit Overname Barometer onderzoek werd gehouden onder 291 fusie & overnameadvieskantoren (+/- 1.200 overnameadviseurs). Uitgedrukt in het aantal begeleide transacties vertegenwoordigen deze kantoren ruim 90% van de Nederlandse MKB overnamemarkt. De Nederlandse MKB-markt is hierbij gedefinieerd als bedrijven met 0,5 tot 50 miljoen euro omzet.

Aan deze drieëntwintigste editie van de Overname Barometer werkten 128 van de in totaal 291 overnameadvieskantoren mee, een respons van maar liefst 44%. Zowel het absolute aantal responses (N) als het procentuele aantal responses ondersteunen de representativiteit van dit onderzoek.

De onderzoeksopzet is op aanvraag beschikbaar. Gehanteerde bronnen:

- In totaal hebben 128 M&A-advieskantoren uitgebreide input geleverd op basis van de transacties die zij hebben begeleid in H2-2025.
- Dealsuite deal database (2026)
- Dealsuite M&A Monitor onderzoeken Q1-2015 t/m H1-2025.
- Dealsuite. (2025). *M&A mid-market trends report 2025*.
- Brookz transactiedatabase 2005 – 2026 (2026).
- Damodaran (2011). *Equity Risk Premiums (ERP)*.
- Harding, D., & Rovit, S. (2004). *Mastering the merger: Four critical decisions that make or break the deal*. Harvard Business Press.
- Bain & Company. (2023, March 28). *How companies got so good at M&A*.

Dit onderzoek werd uitgevoerd door Jelle Stuij en Roos Bijvoet. Mocht u nog vragen hebben over dit onderzoek, dan kunt u contact opnemen met Jelle Stuij, eindverantwoordelijk voor dit onderzoek.



Jelle Stuij
COO Dealsuite
+31 20 303 8730
jelle.stuij@dealsuite.com

XII Dealsuite Insights

De missie van Dealsuite is om de M&A-markt transparanter en toegankelijker te maken. Door het delen van betrouwbare marktdata en inzichten wil Dealsuite adviseurs, investeerders en ondernemers ondersteunen bij het nemen van betere beslissingen, wat uiteindelijk leidt tot meer en betere transacties.

Om dit doel te realiseren, publiceert Dealsuite verschillende terugkerende M&A-rapporten, elk met een eigen perspectief op het Europese mid-marketsegment:

M&A Monitor (halfjaarlijks, Q1 en Q3)

Een kernpublicatie met gedetailleerde data en inzichten per Europese regio, inclusief sectordynamiek en EBITDA-multiples. Er verschijnen afzonderlijke edities voor CEE, Nederland, UK & Ierland, DACH, Frankrijk, de Nordics en Zuid-Europa. De European M&A Monitor bundelt de bevindingen van alle regionale edities in één pan-Europese analyse.

Trends Report (jaarlijks, Q2)

Een publicatie waarin markt-, strategie- en uitvoeringstrends worden geanalyseerd, evenals de digitalisering van M&A-processen. Dit rapport is relevant voor professionals die willen begrijpen waar het mid-marketsegment zich naartoe ontwikkelt.

European Deal Terms Report (jaarlijks, Q4)

Een nieuwe jaarlijkse studie gebaseerd op input van toonaangevende Europese advocatenkantoren actief in M&A-transacties. Het rapport laat zien hoe dealvoorwaarden in de praktijk worden toegepast en biedt waardevolle inzichten in veranderende transactiestructuren.

Private Equity Monitor (jaarlijks, Q4)

Een overzicht van data en inzichten afkomstig van private-equity partijen in Europa. Het rapport analyseert dealactiviteit, portefeuillestrategieën en de rol van private equity in het vormgeven van het Europese M&A-landschap.



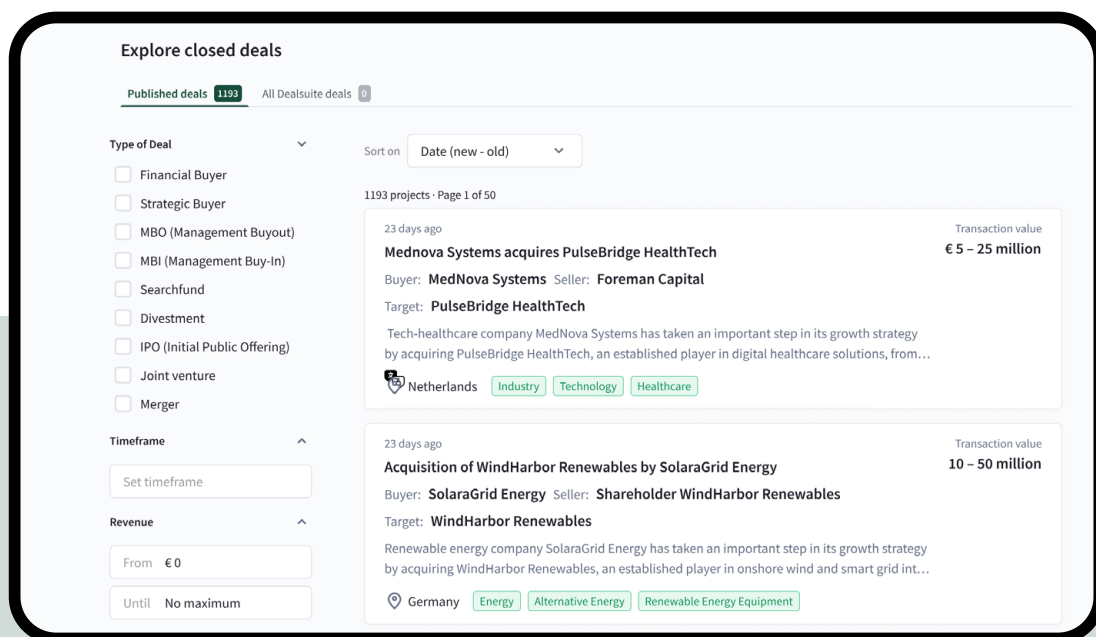
XIII Over Dealsuite

Dealsuite is Europa's grootste M&A-netwerk en dé industriestandaard voor dealcourcing.

Opgericht in 2017 in nauwe samenwerking met M&A-adviseurs en investeringsmaatschappijen, heeft Dealsuite als doel het vinden van potentiële kopers en verkopers efficiënter, effectiever en kostenefficiënter te maken.

Dealsuite is een besloten online platform waar corporate finance-adviseurs, investeringsmaatschappijen en corporate M&A-teams realtime koop- en verkoopproposities met elkaar kunnen uitwisselen. Dankzij het geavanceerde Dealsuite-matchingalgoritme wordt de relevantie van deals gegarandeerd.

Als plug-and-play SaaS-oplossing is Dealsuite eenvoudig te gebruiken voor iedereen in de M&A-sector. Sinds de oprichting is het platform exponentieel gegroeid. Inmiddels zijn meer dan **1.750 M&A-advieskantoren, investeringsmaatschappijen en corporate M&A-teams** aangesloten en is Dealsuite actief in **meer dan 60 landen**.



Nieuw op Dealsuite: Deal Database

Met de nieuwe Deal Database van Dealsuite presenteert u eenvoudig welke deals u heeft afgerond. Dit vergroot uw vindbaarheid via zoekmachines, benadrukt uw sectorexpertise en ondersteunt het aantrekken van nieuwe dealpartners. Via de leaderboards vergelijkt u uw prestaties op basis van activiteit en sectorfocus en ontvangt u erkenning binnen de Dealsuite community. U behoudt volledige regie over wat u deelt, op een veilige manier en zonder vertrouwelijke details prijs te geven. Zet uw trackrecord doelgericht in, versterk uw positionering en vergroot uw zichtbaarheid waar het telt.

Upload uw track records: www.dealsuite.com

Deals**suite**.com