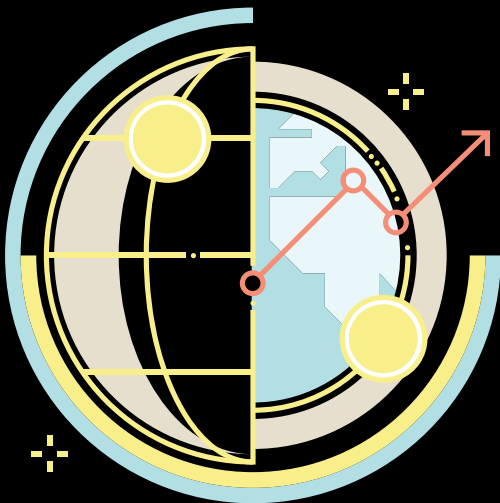


Overnameadviseurs
die de accountancymarkt
door en door kennen.

Sinds 1998

BHB

Sinds
1998



Overnamemonitor

Accountancy- & administratiemarkt

**Kapitaal duwt accountancy
over de grens**

**Pocket
Edition**

2025

Februari 2026

Exclusieve uitgave BHB Dullemond

De Overnamemonitor Accountancy- en administratiemarkt 2025 ("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, Niek Bakker

Eindredactie Martine van Eck

Vormgeving Wim Jansen Design

Publicatie Februari 2026 – Eerste druk

**'In a flat world,
you don't stand
still or fall
behind, you get
run over'**

Thomas Friedman

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

Sinds
1998

BHB Dullemond



Niek Bakker, Maud van der Flier en Mattias Dethmers

info@bhbdullemond.nl

5

Wanneer schaal en markt de grens overstijgen

De Nederlandse accountancysector heeft zich lange tijd langs nationale lijnen ontwikkeld. Groei werd gezocht binnen het eigen netwerk, de eigen regio en de eigen regelgeving. Dat uitgangspunt verandert in hoog tempo. Internationalisering voltrekt zich niet langer gefaseerd of geïsoleerd, maar manifesteert zich gelijktijdig op meerdere niveaus en in verschillende delen van de markt.

Waar internationalisering lange tijd vooral een organisatorische of operationele rol speelde, raakt zij inmiddels ook aan eigendom, kapitaalstructuur en strategische positionering. Internationale netwerken veranderen van karakter, investeerders kijken verder dan één land en Nederlandse platforms benutten hun opgebouwde schaal om ook buiten Nederland actief te worden. Daarmee worden keuzes rond groei en samenwerking steeds vaker geplaatst in een bredere, grensoverschrijdende context.

Tegen deze achtergrond krijgen de cijfers uit 2025 extra betekenis. De recordhoogte van de dealomvang laat zien dat groei zich concentreert aan de bovenkant van de markt en dat schaal steeds bepalender wordt. Fusies en overnames zijn daarmee voor veel kantoren geen optionele versnelling meer, maar een strategische randvoorwaarde om relevant te blijven in een markt die steeds internationaler en kapitaalintensiever wordt.

Voor ondernemers betekent dit een speelveld waarin overzicht en richting belangrijker worden. Niet iedere organisatie hoeft internationaal te opereren, maar inzicht in hoe de markt zich ontwikkelt is essentieel om tijdig en weloverwogen strategische keuzes te maken. Met deze Overnamemonitor hopen wij bij te dragen aan dit inzicht.

Onze dank gaat uit naar Bas van der Corput en Steven Verkaart (Hoek en Blok) en Frank Verleg (Blömer) 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.

Maarten Agema
M&A Consultant BHB Dullemond

Jorg Quapp
Partner BHB Dullemond

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

Sinds 1998

BHB

BHB Dullemond

Sinds
1998



Jorg Quapp en Maarten Agema

Inhoudsopgave

Hoofdstuk 1

Dealomvang explodeert: recordjaar voor overnames in accountancy

10

Hoofdstuk 2

Blömer, de kunst van groeien zonder jezelf te verliezen

22

Hoofdstuk 3

Accountancy hertekent zich over de grens

28

Hoofdstuk 4

Hoek en Blok, een ondernemershuis in beweging

36

Hoofdstuk 5

Verantwoording

42

Over BHB Dullemond

44



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

Sinds 1998

BHB

Sinds
1998

BHB Dullemond



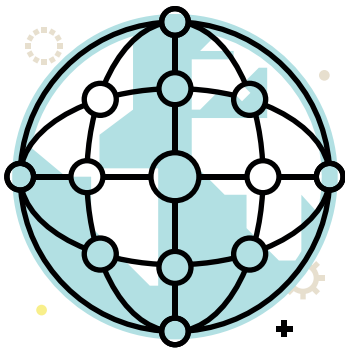
Team BHB Dullemond

Hoofdstuk 1

Dealomvang explodeert: recordjaar voor overnames in accountancy

De overnamemarkt voor accountants- en administratiekantoren bereikt in 2025 een historisch niveau, met name als het gaat om dealomvang. In totaal werden 59 transacties geregistreerd (31 in de tweede helft van het jaar en 28 in de eerste helft), een aantal dat in lijn ligt met voorgaande jaren. De echte versnelling zit echter niet in het aantal deals, maar in de omvang ervan.

Met een totale dealwaarde van ruim € 1,6 miljard is 2025 een recordjaar. De gezamenlijke dealwaarde ligt daarmee boven die van 2022 en 2023 samen en circa 30% hoger dan in 2024. Dit onderstreept dat de aard van de transacties verandert: meer op schaal en strategische positie. Private equity verstevigt daarbij zijn positie en de onderlinge concurrentie tussen platforms neemt zichtbaar toe.



Aantal deals per categorie	H2 2025 Aantal	H1 2025 Aantal	H2 2024 Aantal	H1 2024 Aantal
0 - 10 fte	4	3	10	7
11 - 50 fte	8	12	16	14
51 - 100 fte	3	2	1	0
101 - 200 fte	14	9	2	3
> 200 fte	2	2	2	1
Totaal	31	28	31	25
Waarvan PE-transacties	21	18	16	18
PE-transacties in %	68%	64%	52%	72%
Aantal deals per categorie	H2 2023 Aantal	H1 2023 Aantal	H2 2022 Aantal	H1 2022 Aantal
0 - 10 fte	11	12	9	8
11 - 50 fte	9	13	10	12
51 - 100 fte	4	1	1	3
101 - 200 fte	2	0	0	0
> 200 fte	3	3	1	1
Totaal	29	29	21	24
Waarvan PE-transacties	9	14	10	12
PE-transacties in %	31%	48%	48%	50%
Tabel 1. Aantal deals per categorie				

Disclaimer bij tabel 1

Tabel 1 toont een overzicht van de bekende transacties. Onze cijfers wijken af van de statistieken van het CBS, aangezien het CBS accountants- en administratiekantoren uitsluitend op basis van SBI-codes identificeert. Hierdoor registreert het CBS kleine kantoren die sluiten en geen SBI-code meer hebben, mogelijk ten onrechte als een overname. Hoewel het ontbreken van deze transacties een deel van het volumeverschil verklaart, is de impact op het totaalbeeld beperkt door de relatief lage transactiewaarde.

Hoofdstuk 1

Dealomvang per categorie	H2 2025 Deal value	H1 2025 Deal value	H2 2024 Deal value	H1 2024 Deal value
0 - 10 fte	€ 3.750.000	€ 7.975.000	€ 6.625.100	€ 3.325.100
11 - 50 fte	€ 81.038.500	€ 45.156.250	€ 66.081.250	€ 74.375.000
51 - 100 fte	€ 32.156.250	€ 42.500.000	€ 13.125.000	€ -
101 - 200 fte	€ 137.187.500	€ 72.500.000	€ 55.000.000	€ 204.000.000
> 200 fte	€ 590.625.000	€ 613.437.500	€ 323.750.000	€ 515.625.000
Totaal	€ 844.757.250	€ 781.568.750	€ 464.581.350	€ 797.525.000
Waarvan PE-transacties	€ 820.006.250	€ 764.693.750	€ 431.881.250	€ 764.150.000
PE-transacties in %	97%	98%	93%	96%
Dealomvang per categorie	H2 2023 Deal value	H1 2023 Deal value	H2 2022 Deal value	H1 2022 Deal value
0 - 10 fte	€ 6.125.000	€ 5.075.000	€ 4.025.000	€ 3.675.000
11 - 50 fte	€ 38.481.250	€ 41.868.750	€ 42.500.000	€ 54.000.000
51 - 100 fte	€ 95.412.500	€ 21.750.000	€ 22.500.000	€ 42.875.000
101 - 200 fte	€ 55.800.000	€ -	€ -	€ -
> 200 fte	€ 516.575.000	€ 374.750.000	€ 188.750.000	€ 1*
Totaal	€ 712.393.750	€ 443.443.750	€ 257.775.000	€ 100.550.000
Waarvan PE-transacties	€ 200.725.000	€ 297.325.000	€ 226.500.000	€ 55.987.500
PE-transacties in %	28%	67%	88%	56%
Tabel 2. Dealomvang per categorie				
<i>*Flynth nam in 2022 Accon Avm over voor € 1 door nettoverlies van ca. € 200.000 in 2021</i>				

Grotere kantoren domineren de dealwaarde

De sterke stijging van de dealomvang wordt vooral veroorzaakt door transacties bij grotere kantoren. Organisaties met meer dan 100 fte waren in 2025 verantwoordelijk voor een substantieel deel van het totale volume, waarbij met name transacties in de categorie boven de 200 medewerkers een grote impact hadden.

Zowel in de eerste als in de tweede jaarhelft werden meerdere omvangrijke platformtransacties gerealiseerd. Dit wijst op verdere professionalisering en schaalvergroting binnen de markt. Voorbeelden hiervan zijn de fusie tussen Moore DRV en Moore MKW, de overname van Schipper Groep en de acquisitie van Omnyacc.

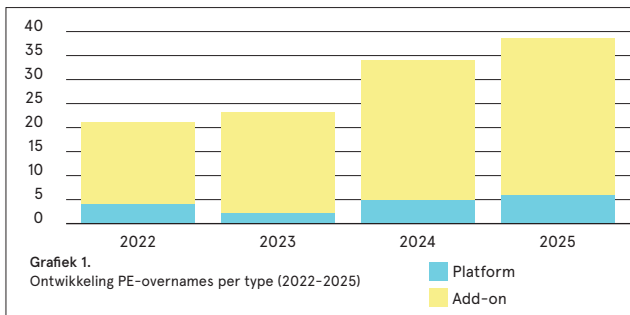
Opvallend is daarnaast dat ook aan de onderkant van de markt nieuwe platforms actief zijn geworden. Zo investeerden Arcola in WEA Noord-Holland (Blinck per 1 januari 2026), Nedvest in Beuk Accountants en Your Admin Partner in IFS Finance. Het betreft hier kantoren met 20 tot 100 medewerkers. Deze transacties laten zien dat platformvorming zich niet beperkt tot de grootste spelers, maar zich over een bredere bandbreedte van de markt voltrekt.

Focus verschuift van aantallen naar schaal

Hoewel het totale aantal transacties in 2025 vergelijkbaar is met eerdere jaren, verandert de samenstelling van de dealflow. De meeste overnames vinden nog steeds plaats bij kleinere kantoren (0-10 en 11-50 fte), maar het relatieve belang van grotere kantoren neemt duidelijk toe. Dit duidt op een markt waarin niet langer alleen groei in aantallen centraal staat, maar waarin schaal, positionering en strategische relevantie steeds bepalender worden.

Hoofdstuk 1

Type PE-overnames



M&A wordt strategische noodzaak

Private equity speelt in 2025 een dominante rol in de overnamemarkt voor accountantskantoren. Met circa 66% van het aantal transacties en maar liefst 97% van de totale dealwaarde is het overgrote deel van het kapitaal dat in de sector wordt ingezet afkomstig van PE-ondersteunde partijen. Dit verschil onderstreept dat private equity zich vooral manifesteert aan de bovenkant van de markt en een onevenredig groot aandeel heeft in de grootste transacties.

Deze dominante positie wordt verder versterkt door de toename van het aantal actieve platforms. In 2025 zijn zes nieuwe platforms gevormd, tegenover vijf in 2024 en twee in 2023. Tegelijkertijd blijft het aantal add-on acquisities hoog en neemt het verder toe: van 21 in 2023 via 29 in 2024 naar 33 in 2025. Buy-and-build is daarmee onverminderd de leidende groeistrategie binnen de sector.

Waar in eerdere jaren de nadruk lag op het opzetten van nieuwe platforms, verschuift de focus steeds meer naar het uitbouwen van bestaande structuren. Met name de recent gevormde platforms bevinden zich nog in een vroege fase van hun strategie en zullen naar verwachting zorgen voor een verdere toename van het aantal add-on overnames.

Deze ontwikkeling wijst op een structurele verschuiving in de markt. Fusies en overnames zijn voor veel accountantskantoren niet langer een opportunistische groeikeuze, maar steeds vaker een strategische noodzaak om schaal, snelheid, continuïteit en investeringskracht veilig te stellen in een markt die in toenemende mate wordt gevormd door PE-gedreven platforms.

Vooruitblik: van nationale schaal naar internationale expansie

Binnen Nederland blijft verdere consolidatie mogelijk, met name via add-on acquisities door bestaande- en recent gevormde platforms. Tegelijkertijd is zichtbaar dat een groeiend aantal accountancyplatforms de nationale markt niet langer als eindpunt ziet. De internationale expansie is inmiddels ingezet en ontwikkelt zich in hoog tempo.

De overname van BOFIDI in België door Newtone is hiervan een concreet voorbeeld. Deze transactie staat niet op zichzelf, maar past in een bredere beweging waarin platforms hun opgebouwde schaal in Nederland benutten om actief over de grens te groeien. Internationalisering maakt daarmee steeds nadrukkelijker onderdeel uit van buy-and-buildstrategieën, waarbij uitbreiding buiten Nederland wordt ingezet om verdere schaal, marktpositie en waardegroei te realiseren.

Daarmee verschuift het accent binnen de consolidatie van uitsluitend nationale schaalvergroting naar de opbouw van grensoverschrijdende platforms. Dit heeft directe gevolgen voor de dynamiek in de markt, onder meer op het gebied van concurrentiedruk, waarderingen en strategische positionering.

Hoofdstuk 1

Noord-Holland koploper in overnameactiviteit

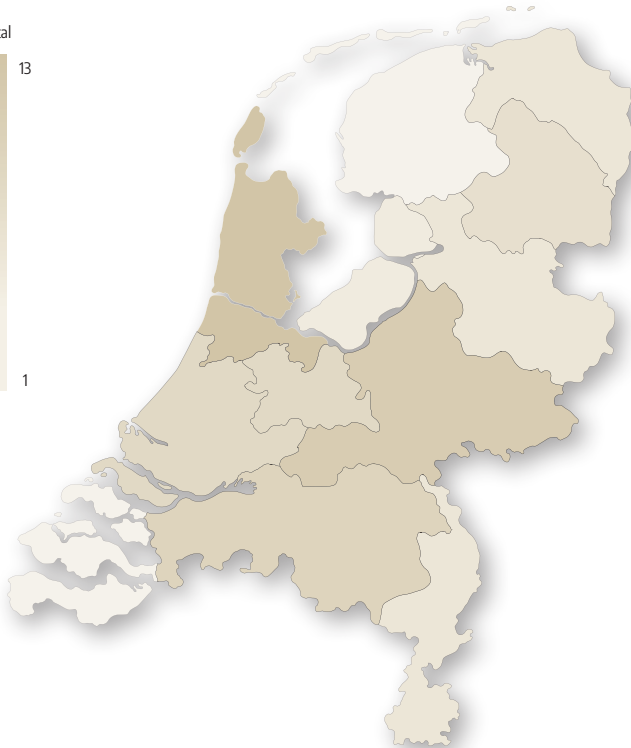
De regionale verdeling van overnames laat in 2025 een ander beeld zien dan een jaar eerder. Waar de activiteit in 2024 sterk geconcentreerd was in Gelderland, Noord-Brabant en Zuid-Holland, is in 2025 sprake van een bredere geografische spreiding.

Noord-Holland is de meest actieve regio met 13 overnames (23%), tegenover 9 transacties (16%) in 2024. Gelderland blijft belangrijk, maar laat een daling zien naar 9 overnames (16%). Ook Noord-Brabant en Zuid-Holland laten een lichte afname zien.

Opvallend is de toename in provincies die in 2024 nauwelijks actief waren. Limburg, Friesland en Zeeland noteren gezamenlijk vijf overnames, terwijl daar een jaar eerder geen transacties plaatsvonden. Ook Drenthe en Flevoland verdubbelen hun aantallen. Dit wijst op een bredere oriëntatie van platforms en investeerders, die steeds vaker ook buiten de traditionele kernregio's actief worden.



Aantal



Kaart 1. Aantal overnames per provincie in 2025

Hoofdstuk 1

Verschuivingen zichtbaar bij de grootste kantoren

Eind 2025 werd de AV-top-50 over 2024 gepubliceerd. In lijn met eerdere edities bevat deze Overnamemonitor een overzicht van de 25 grootste accountancy- en advieskantoren per 2025, waarbij de rangschikking is aangepast op basis van de overnames in 2025.

Hoewel de top vier (Deloitte, EY, PwC en KPMG) ongewijzigd blijft, zijn daaronder duidelijke verschuivingen zichtbaar. Moore stijgt naar plek vijf en passeert daarmee BDO, mede als gevolg van de fusie tussen Moore MKW en Moore DRV. Ondanks het gedeelde aandeelhouderschap van Waterland beschouwen wij Moore en De Jong & Laan als twee afzonderlijke platforms, aangezien er geen publieke signalen zijn die wijzen op verdere integratie tussen beide organisaties.

Daarnaast laat PIA Group een sterke stijging zien (+7), gedreven door een actieve buy-and-buildstrategie met overnames van onder meer Omnyacc, Hendriksen en Hermans & Partners. Ook Unia (+5) en DK (+4) winnen meerdere posities. Daartegenover staan dalingen bij onder andere Baker Tilly, ETL, Grant Thornton en Crowe Foederer. De grootste dalers in dit overzicht zijn RSM en Forvis Mazars, die beide drie plaatsen inleveren. Deze bewegingen maken zichtbaar hoe overnameactiviteit en schaalvergroting steeds sneller en directer doorwerken in de rangorde en onderlinge verhoudingen van de grootste accountancykantoren in Nederland.

#	2025	2024
1	Deloitte (-)	Deloitte
2	EY (-)	EY
3	PwC (-)	PwC
4	KPMG (-)	KPMG
5	Moore (DRV+MKW) *	BDO
6	BDO (-1)	de Jong & Laan + Moore DRV
7	Flynth (-)	Flynth
8	aaff (-)	aaff
9	Newtone (+1)	Forvis Mazars
10	PIA (+7)	Newtone
11	de Jong & Laan *	Baker Tilly
12	Forvis Mazars (-3)	Moore MKW
13	Baker Tilly (-2)	ETL
14	Unia (+5)	Grant Thornton
15	ETL (-2)	RSM
16	Grant Thornton (-2)	Crowe Foederer
17	Crowe Foederer (-1)	PIA
18	RSM (-3)	Countus
19	Countus (-1)	Unia
20	Visser & Visser (-)	Visser & Visser
21	Van Oers (-)	Van Oers
22	CROP (-)	CROP
23	Vermetten (+1)	Schipper Groep
24	DK (+4)	Vermetten
25	Bentacera (-)	Bentacera

Figuur 1: AV-top 50 over 2024 en 2025

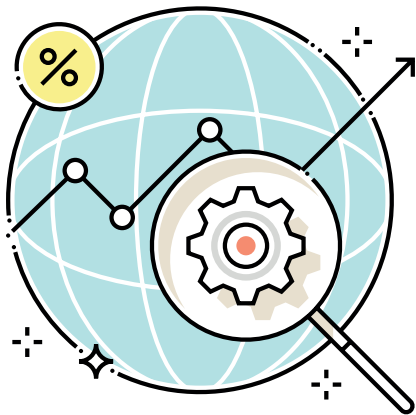
* Ondanks het gedeelde aandeelhouderschap van Waterland beschouwen wij Moore en De Jong & Laan als twee afzonderlijke platforms, aangezien er geen publieke signalen zijn die wijzen op verdere integratie tussen beide organisaties.

Hoofdstuk 1

Over de grens: internationalisering als logische vervolgstap

De Nederlandse accountancysector telt inmiddels een groot aantal private-equity-ondersteunde platforms. Steeds meer middelgrote- en grotere kantoren opereren onder investeerdersvlag of hebben recent een investeerder aangetrokken. Dit vergroot de concurrentie om kwalitatieve add-on targets, met name in economisch sterke regio's.

Tegen deze achtergrond wordt steeds duidelijker dat de Nederlandse markt op termijn onvoldoende schaal biedt om waarderingen verder op te voeren. Om groei en multiple-expansie te realiseren, zien we dat platforms en investeerders hun strategie verbreden richting internationalisering. De opbouw van grensoverschrijdende of Europese platforms biedt schaalvoordelen en versterkt het investeringsverhaal richting grotere fondsen en internationale strategische kopers.



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

Sinds 1998

BHB

BHB Dullemond

Sinds
1998



Boudewijn Velt en Henny Kloopenburg

Interview

De kunst van groeien zonder jezelf te verliezen

In een accountancymarkt die in hoog tempo consolideert, kiest Blömer bewust voor een eigen koers. Niet meegaan in de race naar steeds groter, maar bouwen aan een organisatie waar cultuur, ontwikkeling en schaal elkaar versterken. Met circa 140 medewerkers, één Nederlandse vestiging die binnenkort verhuist naar Utrecht en een internationale hub in Zuid-Afrika laat Blömer zien dat middelgroot geen tussenstation is, maar een eindbestemming. "Wij zijn groot genoeg om te investeren en te professionaliseren, maar klein genoeg om persoonlijk te blijven," zegt Frank Verleg. "En juist die balans maakt ons relevant."

Blömer is een accountants- en advieskantoor met wortels in Nederland en een duidelijke blik naar buiten. Vanuit het midden van het land, bedient het kantoor een brede klantenkring, terwijl de vestiging in Pretoria het internationale karakter versterkt. Volgens Verleg is die combinatie geen toeval. "Lokale nabijheid en internationale slagkracht sluiten elkaar niet uit. Ze versterken elkaar, mits je scherpe keuzes maakt."

**Groot genoeg om te investeren,
klein genoeg om persoonlijk te
blijven**

Waarom kiezen relatief veel jonge professionals voor Blömer? Verleg ziet de aantrekkingskracht vooral in de schaal. "Je kunt te klein zijn," zegt hij. "Dan loop je het risico dat processen minder professioneel zijn ingericht, dat er beperkte ruimte is om te investeren en dat het type opdrachten minder divers wordt. Tegelijkertijd past een heel grote, sterk corporate omgeving ook niet bij iedereen. Wij zitten daar precies tussenin."

Die positie vertaalt zich volgens Verleg in aandacht voor ontwikkeling, niet alleen vakinhoudelijk, maar juist ook daarbuiten. Met de Blömer Academy investeert het kantoor bewust in vaardigheden die bepalend zijn voor het dagelijks werk. "Technische kennis leer je op school en in de praktijk," aldus Verleg. "Maar vaardigheden als feedback geven, onderhandelen, omgaan met spanningen in

klantgesprekken of je eigen tijd managen leer je daar veel minder. Terwijl dat juist essentieel is voor duurzame groei, zowel professioneel als persoonlijk." Partnerambitie is daarbij geen vereiste bij binnenkomst. "Je hoeft hier niet te starten met het idee dat je partner wilt worden," zegt Verleg. "Maar je moet wel de ambitie hebben om stappen te zetten en jezelf te blijven ontwikkelen. En ergens onderweg kan die ambitie zich verder vormen." De cultuur speelt daarbij een sleutelrol.

Blömer heeft het keurmerk Great Place To Work, maar volgens Verleg is dat vooral het resultaat van bewuste keuzes. "Onze bouwstenen, zoals enthousiast en empathisch, zeggen veel over hoe we met elkaar omgaan," legt hij uit. "Er is geen afrekencultuur en er heerst een sterk ons kent ons gevoel. Als je daarnaast investeert in mensen, innovatie en verantwoordelijkheid, zie je dat medewerkers zich voor langere tijd aan de organisatie willen verbinden."

Utrecht als magneet voor talent en dynamiek

De voorgenomen verhuizing naar Utrecht past logisch binnen die ontwikkeling. "Utrecht heeft een andere dynamiek dan Nieuwegein," zegt Verleg. "Je ziet bij meerdere accountantskantoren dat een verhuizing richting de stad leidt tot meer zichtbaarheid, een grotere instroom van jonge professionals en uiteindelijk tot versnelling van groei."

Wat Blömer nu vooral ervaart, is dat het lastig is om zicht te krijgen op het potentiële talent dat het kantoor misloopt. "Je ziet alleen de mensen die vandaag solliciteren," aldus Verleg. "Maar niet wie afhaakt omdat de locatie minder aantrekkelijk wordt gevonden. Juist dat onzichtbare deel wil je beter bereiken." De verhuizing gaat vanzelfsprekend niet zonder discussie. "De reacties lopen uiteen," zegt Verleg. "Van kritisch tot zeer enthousiast." De zorgen zijn vaak praktisch, zoals bereikbaarheid en parkeren.

"Daar houden we nadrukkelijk rekening mee bij de zoektocht naar een nieuw pand," benadrukt hij. "Maar we zijn ervan overtuigd dat Utrecht beter past bij de fase waarin Blömer zich bevindt en bij het type medewerkers dat we in de toekomst willen aantrekken."

Internationale slagkracht met een eigen identiteit

Internationaal opereert Blömer via het HLB netwerk, aangevuld met een eigen vestiging in Pretoria. Die internationale component wordt steeds belangrijker, ziet Verleg. "Onze klanten bewegen zich vaker over de grens. Dan wil je kunnen terugvallen op betrouwbare partners in het buitenland. Dat is de kern van internationale samenwerking." De vestiging in Pretoria speelt daarin een specifieke rol. In Zuid-Afrika werkt Blömer met een volwaardig auditteam dat het Nederlandse team ondersteunt.

"Dankzij het beperkte tijdsverschil en de sterke aansluiting in taal en werkcultuur kunnen teams efficiënt en persoonlijk samenwerken," zegt Verleg. "Het biedt flexibiliteit in capaciteit, ruimte voor verdere groei en versterkt onze internationale slagkracht." Ook voor medewerkers voegt dit internationale karakter waarde toe. "Internationale audits en organisaties met buitenlandse activiteiten brengen extra perspectief," aldus Verleg. "Het verrijkt het werk en maakt het inhoudelijk interessanter." Tegelijkertijd heeft Blömer bewust afstand genomen van een te sterke

internationale branding. Dat was een belangrijke aanleiding voor de recente rebranding. "Tien jaar geleden hielp een internationaal label om groter te lijken," zegt Verleg. "Vandaag zien we juist dat veel kantoren steeds meer op elkaar gaan lijken. Wij willen herkenbaar blijven als lokaal kantoor met een eigen identiteit, cultuur en manier van werken."

Volgens Verleg is die rebranding dan ook geen cosmetische stap. "We hebben scherp gekozen voor wie we zijn en waar we voor staan. Dat vraagt duidelijkheid en overtuiging."



Groei, acquisities en het belang van schaal

Blömer groeit organisch, maar kan ook gerichte acquisities als onderdeel van die groei niet uitsluiten. Daarbij hanteert het kantoor een duidelijke integratiefilosofie. "Als je een overname doet, wil je zo snel mogelijk één organisatie worden," zegt Verleg. "Eén cultuur en één manier van werken. Dat vraagt investering en aandacht, maar voorkomt dat je langs elkaar heen blijft werken." Groei is volgens Verleg geen doel op zich, maar wel noodzakelijk. "Als je mensen voor langere tijd aan je wilt blijven binden, moet je ruimte blijven bieden voor ontwikkeling en doorstroming," legt hij uit. "Zonder groei ontstaat er op een gegeven moment een plafond."

Daarnaast is schaal essentieel om te kunnen blijven investeren. "Innovatie, efficiëntie en proces-optimalisatie met toepassing van AI en data-analyse vragen forse investeringen," zegt Verleg. "Met voldoende schaal kun je die dragen en tegelijkertijd het werk leuker en efficiënter maken. Dat is cruciaal in een vak dat steeds verder wordt gereguleerd." Voor de komende jaren kijkt Blömer vooruit met realisme. "Onze ambitie is niet primair een getal," besluit Verleg. "Maar als we relevant blijven, met onze tijd meegaan en aantrekkelijk blijven als werkgever, en we vanuit één vestiging verder kunnen doorgroeien, dan hebben we het goed gedaan." In een markt die snel verandert, kiest Blömer daarmee bewust voor een eigen tempo en identiteit. "Er zit onzekerheid in die keuze," erkent Verleg. "Maar het is een bewuste koers, omdat we erin geloven."

Overnameadviseurs
die de accountancymarkt
door en door kennen.

Sinds 1998

B-HBD

Sinds
1998



Frank Verleg

Accountancy hertekent zich over de grens

De accountancysector krijgt in hoog tempo een internationaler karakter. Waar internationalisering lange tijd vooral zichtbaar was in het verder uitbesteden van routinematige werkzaamheden aan kantoren in Oost-Europa, Azië en Afrika, verschuift de aandacht inmiddels nadrukkelijk naar de eigendomsstructuur van accountantsorganisaties zelf. De sector bevindt zich in een volgende fase van marktontwikkeling, waarin schaalvergroting, professionalisering en kapitaalstructuur steeds vaker grensoverschrijdend worden georganiseerd.

Deze ontwikkeling kent twee richtingen. Enerzijds neemt de belangstelling van buitenlandse partijen voor de Nederlandse accountancymarkt toe. Anderzijds kijken Nederlandse kantoren en hun investeerders steeds nadrukkelijker naar groeimogelijkheden buiten de landsgrenzen. Internationalisering is daarmee niet langer een ondersteunend element van de strategie, maar ontwikkelt zich tot een kernonderdeel van de consolidatieagenda.

Kapitaal versnelt de grensoverschrijdende beweging

Gedreven door hun successen op de Belgische accountancymarkt hebben Baltisse (via PIA) en Waterland vervolgens ook de Nederlandse markt betreden. Daarmee lieten zij zien dat private-equityconstructies, ondanks de complexere wet- en regelgeving, ook binnen de Nederlandse context werkbaar zijn. Waterland bouwde daarbij voort op eerder opgedane ervaring in België, waar het met Moore Belgium in korte tijd een leidende positie opbouwde. Moore Belgium is inmiddels uitgegroeid tot het vierde grootste accountantskantoor van België en heeft KPMG in omvang ingehaald.

Deze voorbeelden onderstreepten niet alleen de aantrekkelijkheid van de accountancymarkt, maar fungeerden ook als belangrijk referentiepunt voor andere investeerders. Daarmee kwam een bredere instroom van zowel Nederlandse als buitenlandse private-equitypartijen op gang, die de Nederlandse accountancymarkt nadrukkelijker op de radar plaatsten.

De aanwezigheid van private equity werkt daarbij steeds vaker als katalysator voor internationalisering. Waar internationale netwerken traditioneel bestonden uit zelfstandige nationale kantoren met losse lidmaatschappen en beperkte onderlinge verplichtingen, maakt extern kapitaal het mogelijk deze samenwerkingsverbanden om te vormen tot geïntegreerde platforms. Binnen zulke platforms worden eigendom, governance en kapitaalallocatie centraal georganiseerd, wat grensoverschrijdende groei en actieve buy-and-buildstrategieën aanzienlijk versnelt.

Wanneer internationale netwerken van karakter veranderen

Een sprekend voorbeeld van deze ontwikkeling is Grant Thornton. Het Grant Thornton-netwerk bestond traditioneel uit zelfstandige nationale kantoren die onder één merk opereerden, maar juridisch en economisch onafhankelijk van elkaar waren. Met de toetreding van New Mountain Capital als aandeelhouder in mei 2024 is Grant Thornton US gestart met de opbouw van een zogenoemd 'multinational platform'. Daarbij koopt het Amerikaanse kantoor afzonderlijke nationale Grant Thornton-organisaties uit het netwerk en brengt deze onder één eigendomsstructuur.

In korte tijd zijn meerdere nationale kantoren overgenomen. Per januari 2026 omvat dit platform Grant Thornton in Nederland, Spanje, Frankrijk, België, Zwitserland, Ierland en Brazilië. Het voorbeeld laat zien hoe bestaande netwerken, met een gedeeld merk en langdurige samenwerkingsrelaties, relatief snel kunnen worden omgevormd tot een grensoverschrijdende buy-and-buildstrategie.

Hoofdstuk 3

Tegelijkertijd maakt Grant Thornton duidelijk dat internationalisering geen uniform proces is. Grant Thornton UK koos met Cinven als aandeelhouder juist voor een zelfstandig platform met een eigen strategische koers. Grant Thornton Germany werd bewust buiten het Amerikaanse platform gehouden en sloot zich aan bij het Britse kantoor.

Deze divergentie binnen één merk illustreert hoe internationalisering zich langs verschillende strategische lijnen kan ontwikkelen, afhankelijk van marktdynamiek, cultuur en aandeelhoudersstructuur.

Vergelijkbare bewegingen zijn zichtbaar bij andere netwerken. RSM UK nam RSM Ierland over en fuseerde eerder al de activiteiten in de VS, Canada en het Verenigd Koninkrijk. In Nederland vormt de voorgenomen fusie tussen Moore MKW en Moore DRV een illustratief voorbeeld. Onder aandeelhouderschap van Waterland ontstaat een internationaal georiënteerd platform dat past binnen een bredere Europese strategie, waarin Waterland ook belangen houdt in Moore Belgium en Moore Kingston Smith (VK).

Nederland kijkt naar buiten

Internationalisering voltrekt zich niet alleen richting Nederland, maar steeds vaker ook vanuit Nederland naar het buitenland. Nederlandse accountantskantoren en hun aandeelhouders richten zich daarbij in toenemende mate op nabijgelegen markten met een vergelijkbare structuur, cultuur en regelgeving. In dat kader wordt onder meer gekeken naar België, terwijl met name Duitsland in beeld komt vanwege de omvang van de markt en de sterke fragmentatie ervan.

Bestaande internationale netwerken fungeren hierbij vaak als vertrekpunt om internationale samenwerking om te zetten in daadwerkelijke eigendomsuitbreiding.

Een illustratief voorbeeld is Newtowne, dat met steun van private equity recent het Belgische PKF BOFIDI overnam. Deze acquisitie past binnen een strategie waarbij internationale groei wordt gerealiseerd langs de lijnen van het bestaande PKF-netwerk. Daarmee wordt duidelijk dat internationalisering niet uitsluitend is voorbehouden aan buitenlandse partijen; ook Nederlandse platforms zetten inmiddels concrete stappen over de grens.

Ook investeerders spelen hierin een actieve rol. Waterland heeft belangen in meerdere accountantsorganisaties, waaronder Moore DRV (en binnenkort ook Moore MKW) en De Jong & Laan in Nederland, evenals Moore Belgium, Auren (Spanje), Cogep (Frankrijk) en Moore Kingston Smith (Verenigd Koninkrijk). IK Partners volgt een vergelijkbare strategie met belangen in Qconcepts (Nederland), Endrix (Frankrijk), Dains (VK) en de audit- en adviespraktijk van PwC Norway. Vooral nog opereren deze organisaties grotendeels zelfstandig binnen hun nationale markten. Tegelijkertijd creëert gedeeld aandeelhouderschap duidelijke strategische keuzemogelijkheden. Naarmate internationale klantenbediening en schaalvoordelen belangrijker worden, ligt het voor de hand dat investeerders de samenwerking tussen hun portfolio-bedrijven verder zullen verdiepen.

Vooruitblik: op weg naar een nieuwe kapitaalfase

Veel van de huidige private-equityinvesteringen kennen een horizon van circa vijf tot zeven jaar. In meer volwassen markten, met name in het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten, zien we inmiddels de eerste exits plaatsvinden. Horizon Capital droeg haar belang in Dains over aan IK Partners, New Mountain Capital verkocht Citrin Cooperman aan Blackstone en Waterland verkocht Cooper Parry aan Lee Equity Partners.

Deze transacties markeren een volgende fase in de markt, waarin grotere private-equityfondsen met meer kapitaalcracht het stokje overnemen. Dit biedt ruimte voor verdere internationale consolidatie onder leiding van grotere fondsen.

Hoofdstuk 3

Overzicht accountants & investeerders

Accountants	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Accountants								
Newton								
Baker Tilly								
Grant Thornton								
Crowe Foederer								
PIA Group								
UNIA								
DK Accountants								
Qconcepts								
Blinck								
Vallei Accountants								
Kees de Boekhouder								
Beuk Accountants en Belastingadviseurs								
Accountants								
Moore Belgium								
Moore Kingston Smith								
De Jong & Laan								
Moore DRV + Moore MKW								
COGEP France								
Auren Spain + Moore Madrid en Barcelona								
Accountants								
MHA Accountants								
CFGI								
ECIT								
Azets								
Dains								
Cooper Parry								
Investeerder								
Voorspelde Exit								
IPO								
Vermoedelijk geen exit								

Figuur 2. Overzicht accountantskantoren en investeerders

Hoofdstuk 3

De volgende consolidatiegolf wordt grensoverschrijdend

De accountancysector staat aan de vooravond van een volgende consolidatiefase. Internationalisering zal daarbij steeds vaker plaatsvinden langs de lijnen van bestaande samenwerkingsverbanden, gecombineerd met het samenbrengen van meerdere nationale platforms onder één kapitaalstructuur. Met het verstrijken van de eerste private-equitycycli ontstaat ruimte voor grotere fondsen, nieuwe eigendomsmodellen en mogelijk zelfs beursnoteringen of andere vormen van langetermijnkapitaal.

Tegelijkertijd verwachten wij ook dat steeds meer Nederlandse accountantskantoren zelf de stap over de grens zullen zetten. Uitbreiding naar de buurlanden ligt daarbij voor de hand, met België en Duitsland als belangrijkste aandachtsgebieden. Daarmee ontwikkelt de accountancy zich in toenemende mate tot een internationaal georganiseerde professionele dienstverlening, waarin schaal, kapitaal en governance een steeds grotere rol spelen.



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

Sinds 1998

BHB

BHB Dullemond

Sinds
1998



Jasper van Houten en Wouter Kuerble

Interview Hoek en Blok

Een ondernemershuis in beweging

Hoek en Blok over groei, structuur en ondernemerschap

Hoek en Blok is in twaalf jaar tijd uitgegroeid van een kantoor met tachtig medewerkers tot een volwassen organisatie met ruim 175 professionals. Wat die groei bijzonder maakt, is dat het kantoor ondernemend, nuchter én dichtbij ondernemers is gebleven. In een gesprek met Bas van der Corput, directeur en partner, en Steven Verkaart, partner IT Audit & Advies, wordt duidelijk welke keuzes achter die ontwikkeling liggen. Van der Corput en Verkaart vertellen openhartig over het lef om nieuwe diensten op te bouwen, de veranderende rol van de accountant en de impact van digitalisering. Maar boven alles draait het gesprek om één centrale vraag: hoe zorg je dat zowel een organisatie als haar klanten stevig blijven staan in een tijd waarin verwachtingen en risico's voortdurend verschuiven?

De breedte maakt het verschil

"Hoek en Blok is altijd een ondernemershuis geweest," zegt Bas van der Corput. "Onze dienstverlening groeit mee met wat ondernemers nodig hebben," zegt Van der Corput. "Als we een vraag bij meerdere klanten herkennen, pakken we dat op en ontwikkelen we daar een passende dienstverlening voor," vertelt hij. Zo groeiden in de afgelopen jaren de

IT-auditpraktijk, duurzaamheidsadvies, corporate finance en HR-dienstverlening uit tot vaste pijlers. De brede dienstverlening zorgt voor hechtere relaties. "Als je vanuit meerdere disciplines met een klant meekijkt, verandert het gesprek. Je begrijpt het bedrijf beter," zegt Van der Corput. Binnen het kantoor wordt ondernemerschap actief gestimuleerd. De relatief jonge partnergroep en een cultuur waarin

ideeën snel kunnen landen, dragen eraan bij dat nieuwe initiatieven kunnen ontstaan en doorgroeien.

Structuur die groei mogelijk maakt

Volgens Van der Corput is de groei van Hoek en Blok mede te danken aan een duidelijke strategie. "We werken met een vierjarige koers die we ieder jaar herijken. De uitvoering daarvan loopt via zes kernportefeuilles, waaronder New Business, Innovatie, HR en Integraal Advies. Die portefeuilles vertalen onze ambities naar concrete acties," legt hij uit. "Toen we kleiner waren, kon de organisatie ernaast worden gerund," vervolgt hij. "Maar met meer dan 175 mensen werkt dat niet meer. De structuur zorgt ervoor dat ontwikkeling en kwaliteit in de hele organisatie breed gedragen worden." Nieuwe collega's herkennen de professionaliteit van grote kantoren, maar merken tegelijk dat er veel ruimte is om verantwoordelijkheid te nemen in hun rol. Volgens Verkaart is dat een belangrijke reden waarom talent voor Hoek en Blok kiest en blijft.

Van terugblik naar vooruitzicht

"De jaarrekening moet gewoon goed zijn, maar ondernemers willen vooral weten wat er op hen afkomt," zegt Van der Corput. Daarom worden bij veel klanten cijfers continu gemonitord via dashboards en Power BI. Dat maakt het mogelijk om gedurende het jaar bij te sturen. Op het vlak van audit en IT ziet Steven Verkaart dezelfde verschuiving. "Waar je vroeger tien facturen selecteerde, laden we nu bij wijze van spreken alle facturen van een jaar door onze data-omgeving heen. Zo zie je precies waar uitzonderingen zitten. Dat geeft een heel ander gesprek met een ondernemer dan alleen een vinkje bij 'controle voltooid'." Een nieuw intern dataproject speelt daarbij een belangrijke rol. "Dat brengt data vanuit samenstel, audit, payroll en andere disciplines bij elkaar," legt Verkaart uit. "Daardoor komen patronen sneller aan het licht en kun je tijdig met een klant in gesprek over wat aandacht nodig heeft."

Ransomware zoekt je niet, maar vindt je wel

Volgens Van der Corput hebben veel ondernemers van nature een sterke mate van weerbaarheid. "Ze zijn gewend om risico's te nemen en snel te schakelen. Maar sommige ontwikkelingen, zoals duurzaamheid en digitalisering, vragen net een andere blik. Daar helpen we ze bij." Op IT-gebied ziet Verkaart nog regelmatig onderschatting. "Dan zegt iemand: 'Wij zijn geen target.' Terwijl ransomware niet zoekt, maar als een sleepnet werkt. Die bewustwording wordt gelukkig wel groter, zeker bij de jongere generatie ondernemers."

De accountant als huisarts van het MKB, maar wél een die zelf belt

De vergelijking met de huisarts van het mkb past volgens Van der Corput goed. "We zijn vertrouwenspersoon, sparring-partner en iemand die meekijkt met de gezondheid van de onderneming." Het grote verschil met de huisarts wordt door Verkaart benoemd: "Een huisarts belt niet uit zichzelf. Wij juist wel. Als we in de cijfers of in de markt iets



zien dat mogelijk impact heeft op een klant, nemen we zelf contact op. "Relatiebeheerders spelen hierin een sleutelrol. In 'winnende teams' bespreken zij samen met fiscalisten, juristen, HR-specialisten en IT-adviseurs alle relevante ontwikkelingen rond klanten. Daarnaast beschikt Hoek en Blok over een netwerk van informele investeerders. Van der Corput: "Dat kan helpen bij financieringsvragen waar banken terughoudend zijn. We brengen daardoor ook ondernemers bij elkaar: degene met een goed plan en degene met ervaring of vermogen. Dat levert vaak waardevolle samenwerkingen op."

Overnameadviseurs
die de accountancymarkt
door en door kennen.

Sinds 1998

BHBD

Sinds
1998





Slimmer werken wordt noodzaak

Volgens Van der Corput voelen ondernemers duidelijk de druk van de arbeidsmarkt en veranderende klantverwachtingen. "Het dwingt iedereen om slimmer en efficiënter te werken." Technologie versnelt die beweging, merkt Verkaart. "We spreken klanten van wie de kostprijs verandert doordat AI processen versnelt. Een marketingbureau vertelde dat een project waar ze vroeger vier dagen mee bezig waren, nu door klanten in drie uur wordt verwacht. Dat heeft direct invloed op prijzen en op de bedrijfsvoering." Diezelfde druk om te innoveren geldt ook binnen Hoek en Blok. "Wil je als zelfstandig kantoor toekomstbestendig blijven, dan moet je investeren in innovatie," zegt Verkaart. "Daarom is IT-ontwikkeling structureel onderdeel van onze strategie."

De koers voor de komende jaren

Voor Van der Corput ligt de toekomst van Hoek en Blok niet in het najagen van omvang, maar in het versterken van verbinding. "We willen een kantoor blijven waar ondernemers makkelijk binnenstappen en waar collega's graag werken. Als we dat vasthouden en onze dienstverlening verder verfijnen, zijn we op de goede weg." Verkaart vult aan: "Onze kracht zit in zelfstandigheid. We kunnen onze eigen keuzes maken, blijven innoveren en ons aanpassen aan wat ondernemers echt nodig hebben. Dat maakt ons, net als onze klanten, weerbaar voor wat er komt."



Overnameadviseurs
die de accountancymarkt
door en door kennen.

Sinds 1998

B4B

Sinds
1998



Bas van der Corput en Steven Verkaart

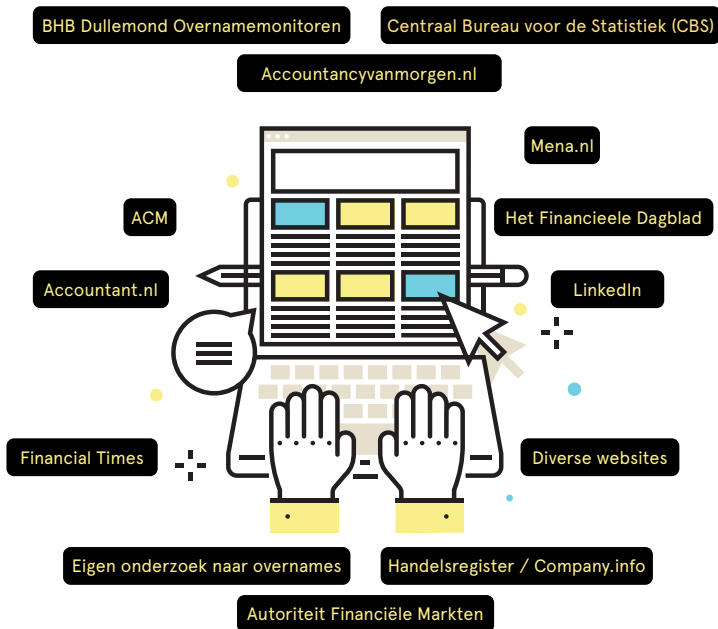
Hoofdstuk 5

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, portefeuille-overdracht en deelnemingen (veelal door private equity). Fusies worden meegenomen onder de aandelenoverdrachten. Transacties wordenesignaleerd 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 in o.a. 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: verzekeringsmarkt, arbeid & gezondheid (waaronder arbodienstverleners) en accountants- en administratiekantoren.

Wij kennen de nichemarkten waarin wij actief zijn door en door, met een professioneel, soepel proces en betere verkoop-opbrengsten en voorwaarden als resultaat. Tevens beschikken wij over een groot internationaal netwerk, waardoor wij altijd de beste koper of verkoper voor onze klanten vinden. Ons team bestaat uit 23 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

BHB Dullemond

Sinds
1998



Pepijn Steenmetz, Martine van Eck en Jasper van Houten

info@bhbdullemond.nl

45

Notes

Overnameadviseurs
die de accountancymarkt
door en door kennen.

Sinds 1998

BHB
Sinds
1998



Contact

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

