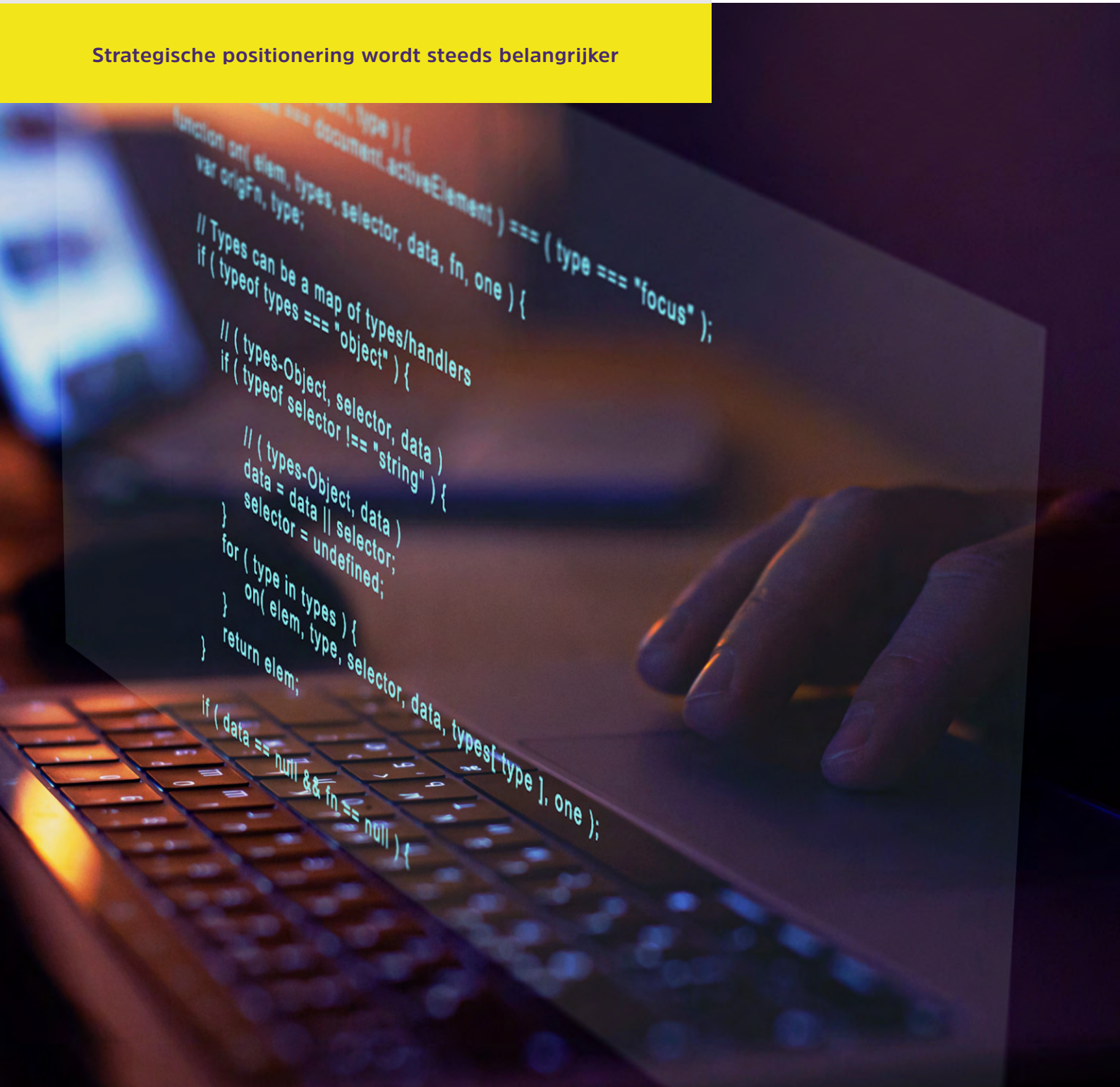
VIJF JAAR CONSOLIDATIE: HOE M&A DE MARKT VAN IMPLEMENTATIEPARTNERS HERTEKENT

AETERNUS
Corporate Finance

Strategische positionering wordt steeds belangrijker





DE 5 BELANGRIJKSTE TAKEAWAYS

- Consolidatie zet door: Ruim 100 overnames en meer dan 20 PE-platforms hebben het partnerlandschap ingrijpend veranderd.
- Platformstrategieën diversifiëren: Naast brede IT-integrators ontstaan steeds meer sector- en vendorspecialisten.
- Internationalisatie versnelt: Implementatiepartners ontwikkelen zich steeds vaker tot pan-Europese platforms.
- Traditionele verdienmodellen veranderen: AI en standaardisatie vergroten het belang van branchekennis en terugkerende dienstverlening.
- Positionering boven schaalgrootte: Technologische breedte, sectorkennis en een sterke klantenbasis bepalen het onderscheidend vermogen.

Ruim twee jaar geleden schreven wij ons eerste rapport over de markt van implementatiepartners. Destijds constateerden wij dat de voortdurende digitalisering had geleid tot een sterke groei van het aantal softwareoplossingen. Daarnaast zagen we een steeds complexer software-ecosysteem ontstaan door de toenemende vraag naar branche- en bedrijfsspecifieke oplossingen. Deze ontwikkeling maakte de rol van implementatiepartners steeds crucialer bij het succesvol laten aansluiten van softwareoplossingen op bedrijfsprocessen.

Als reactie op deze veranderende rol zagen we dat implementatiepartners in toenemende mate inzetten op schaalvergroting en sectorspecialisatie om hun toegevoegde waarde te vergroten en hun marktpositie te versterken. Deze ontwikkelingen gingen gepaard met een groeiende interesse van private-equitypartijen, die kansen zagen in de verdere professionalisering en consolidatie van de markt.

Inmiddels kenmerkt de markt zich door geïntegreerde groepen die meerdere technologieën, diensten en markten bedienen, als gevolg van een jarenlange M&A-dynamiek. Hierdoor is een duidelijke verschuiving zichtbaar in de manier waarop implementatiepartners zich in de markt positioneren. Reden genoeg om met het IT, Software & Technology-team van Aeternus de balans op te maken van vijf jaar consolidatie. Dit rapport bevat:

- Het veranderde landschap van implementatiepartners na vijf jaar consolidatie;
- Het ontstaan van verschillende typen integratiepartners;
- Een gesprek met Sybren Westerink, CEO van The Irixs Group, die zich in het hart van deze consolidatie bevindt;
- Een overzicht van de meest recente overnames.

CONSOLIDATIE EN PLATFORMVORMING VERSNELLEN DE TRANSFORMATIE VAN HET PARTNERLANDSCHAP

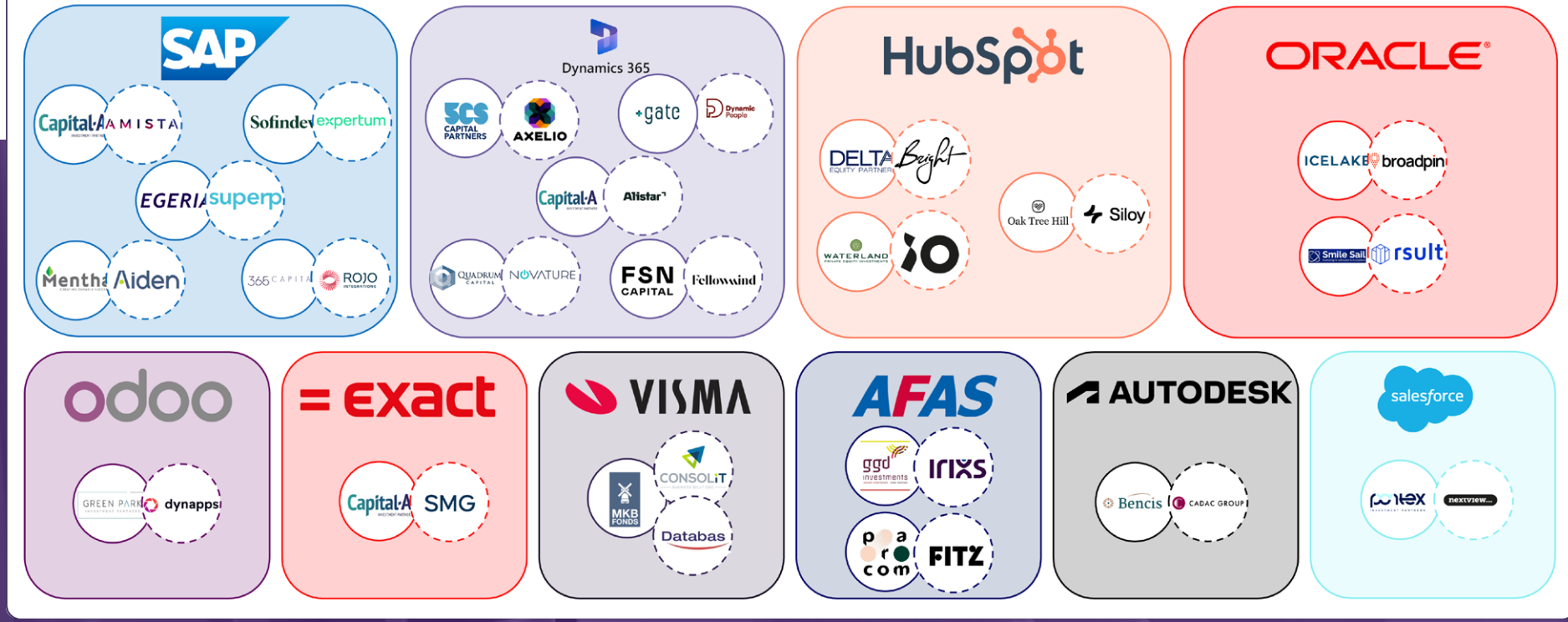
De markt voor bedrijfssoftware en implementatiepartners is de afgelopen jaren ingrijpend veranderd. Waar voorheen sprake was van een gefragmenteerd landschap met veel kleine, onafhankelijke partijen, zien we nu een duidelijke verschuiving richting schaalvergroting en professionalisering. Deze ontwikkeling wordt sterk aangejaagd door de toetreding van private-equitypartijen en de groeiende behoefte aan geïntegreerde oplossingen. Hierdoor ontstaat een dynamisch speelveld waarin platformorganisaties, strategische overnames en ecosystemen centraal staan.

De afgelopen jaren hebben wij ruim 100 overnames gevolgd en zien we dat private equity zich in hoog tempo nestelt in de partnernetwerken van verschillende vendors.

In totaal hebben 30 private-equitypartijen een belang genomen in één of meerdere implementatiepartners en zijn hiermee ruim 20 platforminvesteringen ontstaan. Deze platforms hebben op hun beurt meer dan 60 acquisities afgerond.

De partnernetwerken van SAP en Microsoft lopen hierin voorop, met in totaal ruim 50 overnames waarbij een Nederlandse partner betrokken was. Tegelijkertijd is het landschap nog niet volledig geconsolideerd. De vraag naar schaalgrootte blijft bestaan en er zijn nog meerdere partnernetwerken waarin private equity beperkt of zelfs helemaal niet aanwezig is. De verwachting is dan ook dat de consolidatie zich de komende jaren verder zal doorzetten.

Vendors met consolidatie binnen het partnernetwerk



VAN GENERALISTEN TOT NICHESPECIALISTEN: DE OPKOMST VAN DIVERSE PLATFORMSTRATEGIEËN IN EEN CONSOLIDERENDE MARKT

Waar de markt historisch werd gekenmerkt door gefragmenteerde partnernetwerken, is door de toenemende consolidatie een nieuw landschap ontstaan waarin grotere platforms een steeds belangrijkere rol spelen. Hierbij bestaat niet één universeel type platform, maar zien we duidelijke verschillen in de manier waarop deze groepen zich positioneren.

HET ONTSTAAN VAN NIEUWE IT-INTEGRATORS

Een eerste zichtbare ontwikkeling is het ontstaan van nieuwe IT-integrators. Deze bedrijven positioneren zich als fullservicepartner voor businesstransformaties en IT-diensten. Implementatiediensten vormen hierbij de kern dan wel aanpalende dienstverlening binnen een brede dienstenportefeuille. Deze organisaties ontstaan vaak vanuit een buy-and-buildstrategie, waarbij een platformorganisatie wordt uitgebreid met gespecialiseerde partijen die aanvullende competenties toevoegen.

Waar implementatiepartners traditioneel vaak sterk verbonden waren aan één softwareplatform, zien we dat veel platformorganisaties tegenwoordig meerdere ecosystemen combineren. Binnen een groep kunnen daardoor verschillende gespecialiseerde bedrijven opereren die zich bijvoorbeeld richten op ERP-implementaties, CRM-oplossingen, data-analyse, integratievraagstukken en managed services.

Klanten hebben hierdoor één partner die een breed scala aan digitale vraagstukken kan adresseren en worden daarmee optimaal ontzorgd. De implementatiepartner ontwikkelt zich zo van technologiespecialist tot een bredere trusted advisor die organisaties ondersteunt bij uiteenlopende digitaliseringsvraagstukken.

Een tekenend voorbeeld is Alistar, dat met investeerder Capital A is uitgegroeid tot een volwaardige IT-integrator. Zo heeft het bedrijf met de overname van Harbers Group zijn dienstenaanbod, bestaande uit werkplekbeheer, implementatie en data & BI, verbreed met onder andere cloudoplossingen en ICT-beveiliging. Ook Fellowmind volgt een duidelijke generalistische strategie en heeft recent zijn CRM-expertise versterkt met de overname van Xperity.

Fellowmind

Alistar





HET ONTSTAAN VAN VERTICAL EN VENDOR SPECIALISTS

Als tegenhanger van de IT-integrators zien we een duidelijke toename van implementatiepartners die zich expliciet als specialist positioneren. Deze specialisatie uit zich enerzijds in een focus op één specifieke sector (de sectorspecialist) en anderzijds in een volledige toewijding aan één vendor (de vendorspecialist). Beide modellen spelen in op de groeiende vraag naar diepgaande expertise en onderscheidend vermogen. De sectorspecialist speelt daarbij in op de toenemende complexiteit van softwareoplossingen en de groeiende behoefte aan sectorspecifieke toepassingen. Dit vraagt van implementatiepartners niet alleen technologische competenties, maar ook diepgaand inzicht in sectorspecifieke processen, wet- en regelgeving en operationele dynamiek. Als gevolg hiervan ontstaan platforms die zich nadrukkelijk profileren binnen één sector, zoals de maakindustrie, healthcare, logistiek of food & life sciences. Deze organisaties combineren implementatiekracht met domeinkennis, waardoor zij in staat zijn sneller en effectiever waarde te realiseren voor klanten.

Zo richt Smart Manufacturing Group, een deelneming van private-equitypartij Capital A en Exact-partner, zich uitsluitend op bedrijven in de maakindustrie. In de overnamestrategie selecteren zij bewust op partijen met diepgaande kennis van productieplanning, scheduling en digitalisering van fabrieken, zoals de meest recente add-on Limis. Ook Emixa, portfoliopartij van investeerder Holland Capital, richt zich specifiek op de maakindustrie, maar dan vanuit een focus op SAP, Siemens en Mendix. Door middel van een actieve buy-and-buildstrategie telt de groep inmiddels zeven partijen.

De vendorspecialist positioneert zich nadrukkelijk door een onvoorwaardelijke focus op één vendor en diens ecosysteem. Door deze exclusieve benadering bouwen ze diepgaande kennis op van zowel de technologie als de bijbehorende implementatie-, integratie- en optimalisatievraagstukken. Deze specialistische expertise strekt zich uit over het volledige ecosysteem, van core-oplossingen tot add-ons, en is daardoor breed toepasbaar in uiteenlopende sectoren.

Via actieve buy-and-buildstrategieën ontstaan in toenemende mate platforms die meerdere vendorspecialisten bundelen rondom één dominante vendor. Door gerichte acquisities van nichespelers met complementaire expertise realiseren deze platforms schaal en verbreden zij hun propositie. Daarbij kan het gaan om specifieke modules, sectorkennis of geografische dekking, waarmee zij hun positie binnen het partnerlandschap van de vendor versterken.

Dit stelt hen in staat grotere en complexere transformatietrajecten te bedienen en fullservicedienstverlening aan te bieden.

Zo is Irixs ontstaan vanuit twee AFAS-partners, waarna de groep zich verder heeft uitgebreid met vijf additionele overnames. Daarnaast hebben vijf Oracle-partners zich onder leiding van private-equitypartij Icelake samengevoegd onder het merk Broadpin.

>>

INTERNATIONALISATIE EN PAN-EUROPESE PLATFORMVORMING NEMEN TOE

Een derde duidelijke ontwikkeling is de toenemende internationalisatie van implementatiepartners. Waar deze organisaties traditioneel een sterke nationale focus hadden, zien we steeds vaker een expliciete pan-Europese en, in sommige gevallen, zelfs mondiale groeistrategie ontstaan. Implementatiepartners transformeren daarmee van lokale spelers naar grensoverschrijdende platformorganisaties.

Deze trend wordt voor een groot deel gedreven door de internationalisering van klanten, die in toenemende mate op zoek zijn naar partners die hen over meerdere landen en regio's kunnen ondersteunen. Dit geldt met name voor grotere multinationals die hun IT-landschap willen harmoniseren en behoefte hebben aan één implementatiepartner met uniforme kwaliteit. Tegelijkertijd speelt de structurele schaarste aan technisch talent een belangrijke rol. Door internationalisatie kunnen implementatiepartners toegang krijgen tot nieuwe talentpools en hun deliverycapaciteit uitbreiden via nearshore- en offshorelocaties.

Vanuit M&A-perspectief fungeert internationalisatie vaak als een belangrijke waardehefboom binnen buy-and-buildstrategieën. Investeerders bouwen vanuit een sterke thuismarkt een platform en breiden dit via gerichte acquisities uit naar andere Europese kernmarkten. Hierbij kijken investeerders niet alleen naar geografische spreiding, maar ook naar complementariteit in klantenbasis, sectorfocus en technologische capabilities.

Voor private equity vormt deze internationale footprint bovendien een belangrijk element in de exitstrategie.

Een pan-Europese speler met bewezen integratiecapaciteiten en een consistente propositie is doorgaans aantrekkelijker voor internationale strategische kopers en grotere investeerders.

Onder leiding van Delta Equity Partners hebben HubSpot Elite Partners Bright Digital (Benelux) en Six & Flow (Verenigd Koninkrijk, Ierland en Canada) in 2025 hun krachten gebundeld, met als expliciete ambitie om hét Europese HubSpot-powerhouse te worden. Daarin zullen zij onder meer concurrentie ondervinden van Siloy, een deelneming van Oaktree Capital bestaande uit acht HubSpot-partners, die een vergelijkbare ambitie heeft: uitgroeien tot een leidende Europese HubSpot-partner.

Ook in andere partnernetwerken speelt deze trend. Zo hanteert het Belgische Expertum binnen het SAP-landschap een soortgelijke strategie met diverse internationale overnames, waaronder twee Nederlandse add-ons.



OVER DE TOEKOMST VAN IMPLEMENTATIE-PARTNERS



In gesprek met Sybren Westerink, CEO van The Irixs Group

THE IRIXS GROUP: HISTORIE EN ONTWIKKELING

The Irixs Group is een snelgroeiende Nederlandse IT-dienstverleningsgroep die organisaties ondersteunt bij het slimmer inrichten en digitaliseren van bedrijfsprocessen. De groep combineert expertise op het gebied van onder meer AFAS, Business Intelligence, softwareontwikkeling, integraties en procesoptimalisatie en positioneert zich hiermee als one-stop-shop in de markt. Vanuit een buy-and-buildstrategie brengt The Irixs Group gespecialiseerde ondernemingen samen, waarbij aangesloten bedrijven hun eigen identiteit en marktpositie behouden en tegelijkertijd profiteren van de bredere kennis, capaciteit en commerciële slagkracht van de groep. Recente uitbreidingen zijn onder meer Gjald, Fikss en GRIDflow.

Sybren Westerink is medeoprichter en CEO van The Irixs Group. Hij richtte in 2005, samen met Matthijs Pool, het bedrijf Forque op, dat later via een fusie met Vionq en Datadone uitgroeide tot Irixs, onder leiding van investeerder GGD Investments.

TRADITIONEEL IMPLEMENTATIEMODEL STAAT ONDER DRUK

Ook Sybren ziet de markt voor implementatie-partners in hoog tempo veranderen. Waar onderscheidend vermogen voorheen vooral voortkwam uit diepgaande kennis van één specifieke softwareleverancier, wordt een dergelijke positionering steeds minder toekomstbestendig. Softwareleveranciers voeren zelf vaker implementaties uit, implementatietrajecten worden verder gestandaardiseerd en AI zal naar verwachting een deel van het traditionele implementatiewerk vereenvoudigen of automatiseren. Hierdoor neemt de structurele waarde van uitsluitend vendorspecifieke kennis af en wordt het voor implementatiepartners belangrijker om zich breder te positioneren.

Toekomstige positionering verandert van vendorspecialist naar breed IT-platform
Volgens The Irixs Group verschuift de markt naar dienstverleners die drie elementen weten te combineren: een solide klantenbasis, brede technologische expertise en diepgaande kennis van bedrijfsprocessen binnen specifieke sectoren.

> "DE TOEKOMSTIGE WINNAAR IS DAARMEE NIET UITSLUITEND EEN GROTE IT-INTEGRATOR OF EEN PURE VENDORSPECIALIST, MAAR EEN PARTIJ DIE VERSCHILLENDE OPLOSSINGEN KAN COMBINEREN EN DEZE KAN VERTALEN NAAR DE DAGELIJKSE PRAKTIJK VAN DE KLANT."

Juist de combinatie van technologische breedte en sectorspecifieke kennis maakt het mogelijk structureel meer toegevoegde waarde te leveren.

The Irixs Group kiest daarom voor verbreding in diensten en technologie, gecombineerd met specialisatie op brancheniveau. In de markt is daarbij een bredere beweging zichtbaar richting dienstverlening over meerdere systemen, leveranciers en oplossingen heen. Een multi-vendor strategie maakt het mogelijk meer producten en diensten aan dezelfde klanten te leveren, de klantrelatie verder te verdiepen en de afhankelijkheid van één softwareleverancier te beperken.

>>

BRANCHEKENNIS WORDT BEPALEND VOOR ONDERSCHEIDEND VERMOGEN

Naarmate technische implementaties eenvoudiger en meer gestandaardiseerd worden, neemt het belang van branchekennis verder toe. Inzicht in bedrijfsprocessen, wet- en regelgeving en sectorspecifieke uitdagingen wordt daarmee een steeds belangrijker onderscheidend vermogen. Een leverancier die uitsluitend over technische kennis beschikt, zal moeilijker kunnen concurreren met partijen die ook begrijpen hoe een klant operationeel is georganiseerd en welke processen binnen een sector bepalend zijn.

> "MET GERICHTE OVERNAMES WILLEN WE ONS DIENSTENAANBOD VERBREDEN EN TEGELIJKERTIJD ONZE KENNIS VAN SPECIFIEKE BEDRIJFSPROCESSEN VERDIEPEN."

The Irixs Group verwacht daarom dat gespecialiseerde platforms met een breed dienstenaanbod een sterkere marktpositie zullen innemen dan partijen die uitsluitend rondom één vendor zijn georganiseerd. Branchekennis maakt het mogelijk gerichter te adviseren, oplossingen beter te laten aansluiten op de klantbehoefte en sneller aanvullende diensten te ontwikkelen. Daarmee wordt specialisatie niet smaller, maar juist de basis voor verdere verbreding binnen een specifieke klantgroep.

AI VERANDERT HET VERDIENMODEL VAN IT-DIENSTVERLENERS

Volgens Sybren speelt AI een belangrijke rol in bovenstaande marktontwikkeling. Hoewel veel marktpartijen over AI communiceren, zijn nog relatief weinig toepassingen daadwerkelijk vertaald naar schaalbare en commercieel inzetbare oplossingen. The Irixs Group investeert daarom in een eigen AI Lab, waarmee ze praktische toepassingen kunnen ontwikkelen die aansluiten op de processen en uitdagingen van klanten.

AI kan men enerzijds inzetten om de kostprijs van dienstverlening te verlagen en anderzijds om klanten meer toegevoegde waarde te bieden. Naar verwachting zal de markt efficiencyvoordelen deels vertalen naar lagere prijsverwachtingen. Om prijsniveaus te behouden, zullen dienstverleners daarom meer waarde moeten leveren en klanten actief moeten begeleiden bij hun digitale en AI-transitie. Hierdoor zal het verdienmodel vermoedelijk verder verschuiven van eenmalige implementaties naar recurring dienstverlening.

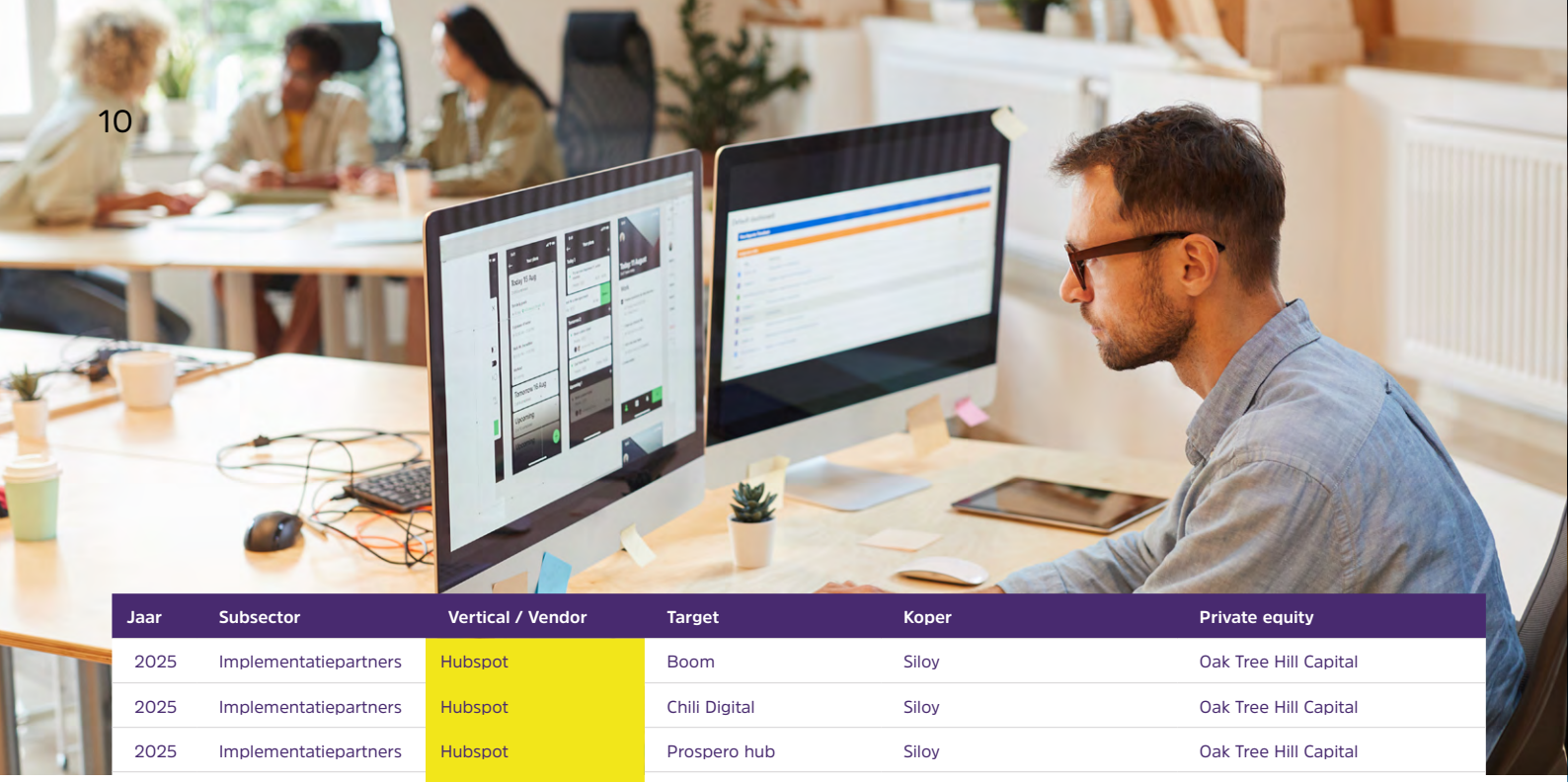
GERICHTE OVERNAMES VERBREDEN DIENSTENAANBOD EN VERDIEPEN BRANCHEKENNIS

M&A blijft onderdeel van de groeistrategie van The Irixs Group, met name om aanvullende diensten, technologische capabilities en branchekennis toe te voegen. Bij potentiële overnames kijkt men naar de mate waarin een onderneming aansluit op de bestaande klantenbasis en of men aanvullende producten en diensten binnen die klantgroep kunnen aanbieden. Ook culturele fit speelt een belangrijke rol, omdat succesvolle integratie niet uitsluitend afhankelijk is van financiële of commerciële synergie.

Sybren geeft hierbij aan dat de voorkeur uitgaat naar ondernemingen die bijdragen aan een breder dienstenaanbod en tegelijkertijd beschikken over relevante kennis van specifieke bedrijfsprocessen. Daarmee ondersteunt M&A de ontwikkeling van een platform dat niet alleen groter wordt, maar ook inhoudelijk sterker en relevanter voor klanten is. De overnamestrategie is daarmee nadrukkelijk gericht op verdieping én verbreding.

RECENTE OVERNAMES IN DE MARKT VAN IMPLEMENTATIEPARTNERS

Jaar	Subsector	Vertical / Vendor	Target	Koper	Private equity
2026	Implementatiepartners	SAP	McCoy	Accenture	
2026	Implementatiepartners	Salesforce	POLE Consulting	Nextview Consulting	Pontex Investment Partners
2026	Implementatiepartners	Microsoft / LS Retail	TCOG	Alistar	Capital A
2026	Implementatiepartners	Microsoft / Data & AI	Riviq	Alistar	Capital A
2026	Implementatiepartners	Microsoft / Softwareont-wikkeling	XTRM Development	Alistar	Capital A
2026	Implementatiepartners	Databricks	RevoData	IG&H	
2026	Implementatiepartners	Microsoft 365	c)solutions	Crowe	Rivean Capital
2026	Implementatiepartners	Oracle	Cadran	Rsult	Smile Sail (BE)
2026	Implementatiepartners	Oracle	Yuccaa	Rsult	Smile Sail (BE)
2026	Implementatiepartners	Microsoft	Streamline Consultancy	Dynamics Interim Solutions	Iris Investment Club
2026	Implementatiepartners	Oracle	Rsult	Smile Invest (BE)	Smile Sail (BE)
2026	Implementatiepartners	Atlassian	Prepend	Communardo (DE)	Bregal Unternehmerkapital
2026	Implementatiepartners	Workday	Successday	CloudRock	Growth Capital Partners
2026	Implementatiepartners	AFAS	Oranje Consultancy	Accordis Groep	
2025	Implementatiepartners	Microsoft	Digital Bricks	Novature Group	Quadrum Capital
2025	Implementatiepartners	Odoo	Clear Systems	Sesos IT Group	
2025	Implementatiepartners	Odoo	Scopea (FR)	Dynapps (BE)	Green Park investment partners
2025	Implementatiepartners	Odoo	Dootix (FR)	Dynapps (BE)	Green Park investment partners
2025	Implementatiepartners	SAP	Aarini	Amista (BE)	Capital A
2025	Implementatiepartners	AFAS	Fikss	Irixs	GGD Investments
2025	Implementatiepartners	Microsoft	Xperity	Fellowmind	FSN Capital
2025	Implementatiepartners	Visma	Databas	Consolit	MKB Fonds
2025	Implementatiepartners	SAP	Cpro Group (DE)	Egeria	Egeria
2025	Implementatiepartners	Hubspot	Vipu	Siloy	Oak Tree Hill Capital



Jaar	Subsector	Vertical / Vendor	Target	Koper	Private equity
2025	Implementatiepartners	Hubspot	Boom	Siloy	Oak Tree Hill Capital
2025	Implementatiepartners	Hubspot	Chili Digital	Siloy	Oak Tree Hill Capital
2025	Implementatiepartners	Hubspot	Prospero hub	Siloy	Oak Tree Hill Capital
2025	Implementatiepartners	Hubspot	Six & Flow (UK)	Bright Digital	DELTA Equity
2025	Implementatiepartners	Hubspot	Conversion Crew	Siloy	Oak Tree Hill Capital
2025	Implementatiepartners	Microsoft	Kaya Consulting	Dynamic People	Gate Invest
2025	Implementatiepartners	Microsoft	Mprise	Axelio	5cs Capital Partners
2025	Implementatiepartners	SAP	SynTouch	Superp	Egeria
2025	Implementatiepartners	AFAS	BVB Groep	Salure	
2025	Implementatiepartners	SAP	Blueberry ICT	Superp	Egeria
2025	Implementatiepartners	SAP	SynTouch	Superp	Egeria
2025	Implementatiepartners	Exact	Limis	SMG (AB Software & Consultancy)	Capital A
2025	Implementatiepartners	ERP	Falkenstein Group BV	Bain Capital Investors	Bain Capital Investors

CONCLUSIE: NIET SCHAALGROOTTE, MAAR STRATEGISCHE POSITIONERING BEPAALT DE TOEKOMST

Schaalgrootte alleen is niet langer voldoende om duurzaam onderscheidend te blijven. De meest kansrijke IT-platforms combineren een sterke bestaande klantenbasis met brede technologische expertise en diepgaande sectorspecifieke kennis. Juist deze combinatie stelt dienstverleners in staat meerdere oplossingen te integreren, meer regie te nemen binnen de klantomgeving en langdurige, recurring klantrelaties op te bouwen.

De consolidatie van de afgelopen jaren laat tegelijkertijd zien dat er verschillende routes zijn om die positie te bereiken. Voor sommige ondernemingen ligt de logische volgende stap in verdere autonome groei en specialisatie, terwijl voor andere partijen aansluiting bij een groter platform nieuwe mogelijkheden kan bieden op het gebied van technologie, klanten, talent of internationalisering.

Voor ondernemers wordt daarmee steeds relevanter om niet alleen naar de huidige prestaties van hun onderneming te kijken, maar ook naar de positie die zij over drie tot vijf jaar in het veranderende landschap willen innemen. Welke eigenschappen zijn nodig om zelfstandig onderscheidend te blijven? Welke investeringen vraagt dat?

En welke rol kan samenwerking, een overname of aansluiting bij een groter platform daarin spelen?

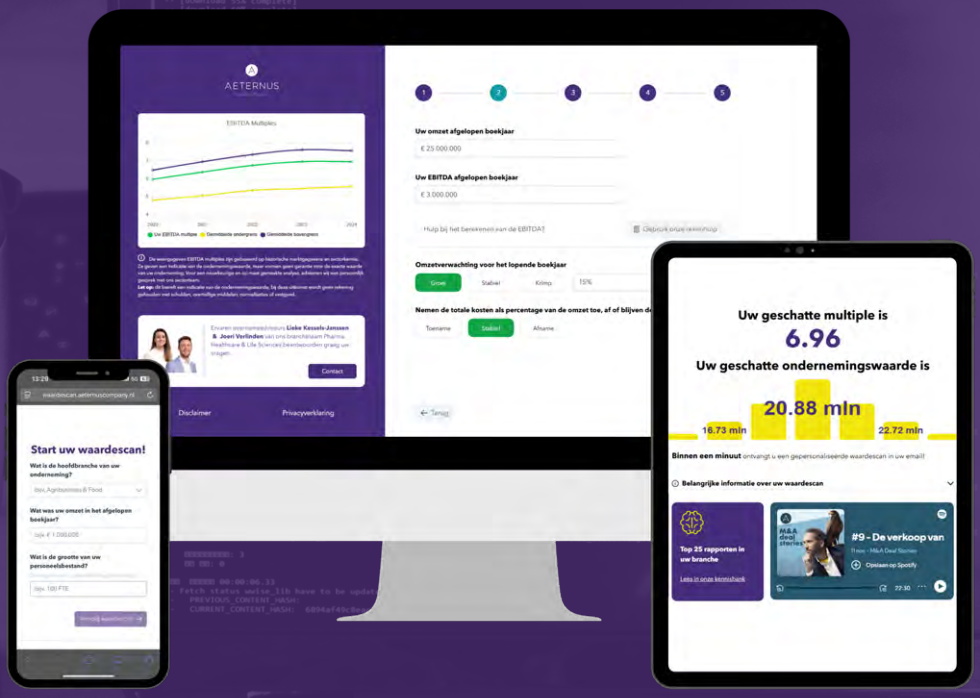
Juist in een markt waarin de concurrentie strategische posities snel inneemt, kan het waardevol zijn om deze vragen te beantwoorden voordat een concreet transactiemoment zich aandient.

Aeternus ondersteunt implementatiepartners bij bedrijfswaardering, verkoopvoorbereiding en het realiseren van fusies en overnames. Wil je weten hoe jouw onderneming presteert of welke strategische opties het beste aansluiten bij jouw ambities? Neem dan contact op met ons brancheteam IT, Software & Technology.

AETERNUS WAARDESCAN
KRIJG INZICHT IN JOUW BEDRIJFSWAARDE

Je bouwt dagelijks aan je bedrijf, maar weet je ook wat het waard is? Deze unieke scan combineert sectorkennis, actuele multiples en ervaring uit meer dan 1.300 overnames.

Op basis van jouw input ontvang je een persoonlijk rapport met een eerste indicatie van de ondernemingswaarde van jouw bedrijf, de bijbehorende multiple en relevante inzichten in de M&A-markt in jouw eigen sector.



Start de scan via de QR-code



YOUR M&A STRATEGIST.

Een succesvol bedrijf. De drijfveer van elke ondernemer. Succesvol ondernemen is doelen stellen die van grote waarde zijn. Tot het moment daar is om de volgende stap te zetten. Kopen of verkopen. Wanneer dat juiste moment is en hoe je naar dat momentum toewerkt? Daar ligt onze expertise. Specialistische kennis en ervaring gecombineerd met innovatieve methodes. Gefixeerd op het creëren van de hoogst haalbare waarde, trouw aan de waardes van de onderneming en haar ondernemer(s). Doelbewust, tactisch en operationeel, dat is onze aanpak. De zaken overzien, inzichtelijk maken en toeslaan op het juiste moment. Dat maakt ons succesvol in M&A.

Met meer dan 75 specialisten en vanuit kantoren in Amsterdam, Eindhoven en Venlo, houdt Aeternus zich bezig met (inter)nationale fusie- en overnameadvisering. Aeternus adviseert tevens bij bedrijfswaardering, waardemanagement en bedrijfsfinanciering. Onze klanten zijn bedrijven in het hogere segment van het MKB en zogeheten mid-corporates. Branches waarin we een sterk trackrecord hebben opgebouwd, zijn onder meer de industrie, Transport en Logistiek, IT, Software en Technology, business services, zakelijke dienstverlening, agrotechniek en food.

+31 (0)85 051 78 38

www.aeternuscompany.nl

Representative of:

M&A WORLDWIDE

IPG

AETERNUS

Corporate Finance