

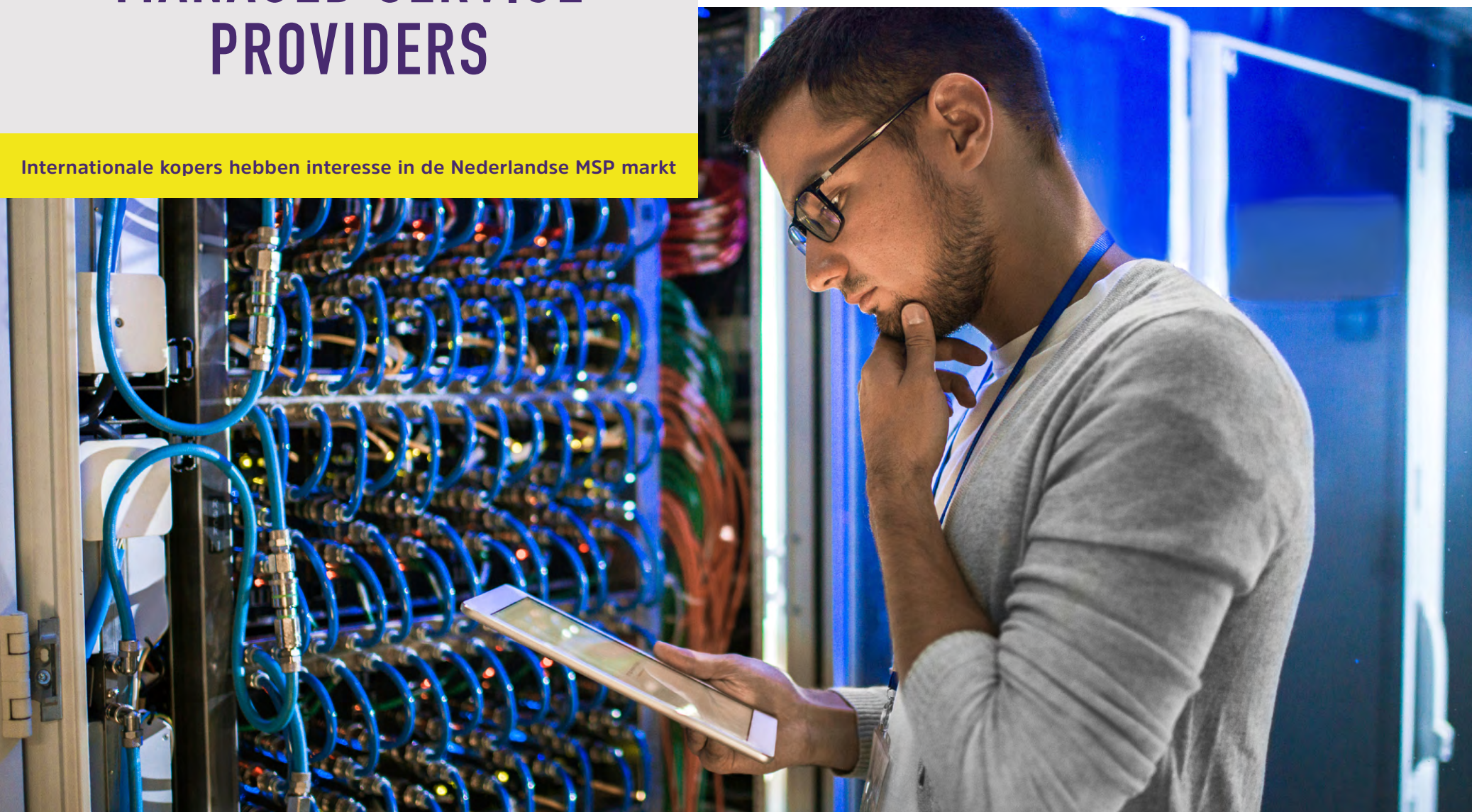
AETERNUS. YOUR M&A STRATEGIST.

TOP 20 RAPPORT IST MANAGED SERVICE PROVIDERS



AETERNUS
Corporate Finance

Internationale kopers hebben interesse in de Nederlandse MSP markt



TOP 20 RAPPORT IST MANAGED SERVICE PROVIDERS

In dit rapport brengt het sectorteam IT, Software & Technology de financiële prestaties van de 20 best presterende Managed Service Providers (hierna: MSP) in kaart. Als specialist in bedrijfsovernames binnen de Managed Service Providers-sector volgen wij zowel de M&A-ontwikkelingen als de financiële prestaties van ondernemingen in deze sector nauwlettend.

In de MSP-sector is al meerdere jaren een consolidatieslag gaande. Veel ondernemingen, variërend van klein tot groot, sluiten zich aan bij een investeerder als platform of bij een con-collega. In 2024 brachten wij een rapport uit met daarin de best presterende partijen van destijds.

De intensiteit van de consolidatieslag in de sector is momenteel nog erg hoog. Dit heeft een duidelijke invloed op de sector, waardoor de grotere partijen steeds verder in omvang toenemen. Gegeven deze (M&A-) ontwikkelingen in de sector hebben wij opnieuw onderzocht welke 20 MSP-bedrijven momenteel het best presteren. In dit rapport gaan we in op:

- De 20 best presterende MSP-bedrijven;
- De ontwikkeling die de best presterende ondernemingen hebben doorgemaakt ten opzichte van enkele jaren geleden;
- De intensiteit van de consolidatiegolf in 2025 en 2026.

KERNBEVINDINGEN

Uit onze analyses blijkt:

- **Techone** handhaaft haar leidende positie;
- Your.Cloud is de sterkste stijger op de ranglijst;
- Dat winstgevendheid per medewerker en groei wegen zwaarder dan de omvang van de onderneming;
- Internationale kopers spelen een grotere rol in de Nederlandse MSP markt;
- De concurrentiedruk op zelfstandige MKB MSP's neemt verder toe.

Opbouw van het rapport

Dit rapport opent met een overzicht van de belangrijkste trends en ontwikkelingen binnen de Nederlandse sector van Managed Service Providers. Daarna presenteren wij een overzicht van de Top 20 bedrijven in de sector, inclusief de gehanteerde selectiecriteria en een toelichting op de uitgevoerde analyse.

Om het Nederlandse MSP-landschap inzichtelijk te maken, hebben wij op basis van diverse selectiecriteria een overzicht

samengesteld van de grootste spelers in Nederland gemeten naar omvang. Eerst lichten wij deze selectiecriteria toe. Vervolgens gaan wij in op de prestatie-indicatoren die zijn gebruikt om de Top 20 bedrijven te rangschikken. Tot slot bevat het rapport een overzicht van de meest recente M&A-activiteiten binnen de sector. Met dit Top 20 rapport beogen wij een helder en actueel beeld te geven van de best presterende bedrijven op de Nederlandse markt voor Managed Service Providers.

Vragen en opmerkingen

Indien je tijdens of na het lezen van dit rapport vragen of opmerkingen hebt, kun je contact met ons opnemen.

Copyright

Dit onderzoek is een initiatief van Aeternus B.V. (hierna 'Aeternus') © Alle rechten worden voorbehouden. Deze informatie mag worden bekeken op een scherm, gedownload worden op een harddisk of geprint worden, mits dit geschiedt voor persoonlijk, informatief en niet-commercieel gebruik, mits de informatie niet gewijzigd wordt, mits de volgende copy-right-tekst in elke copy aanwezig is: '© Copyright Aeternus', mits copyright, handelsmerk en andere van toepassing zijnde teksten niet worden verwijderd mits de informatie niet wordt gebruikt in een ander werk of publicatie in welk medium dan ook.

Disclaimer

Dit (onderzoeks-)rapport is samengesteld door Aeternus. De in deze publicatie vermelde gegevens zijn ontleend van betrouwbaar geachte bronnen en publiekelijk bekende informatie. Deze informatie is door Aeternus bewerkt. Vanwege de mogelijkheid op interpretatie- en analysefouten geeft de verstrekte analyse geen garantie op juistheid en volledigheid. Aeternus aanvaardt geen enkele aansprakelijkheid die het gevolg is van gebruik van dit rapport of van de onjuistheid en/of onvolledigheid van de in dit rapport verstrekte informatie.

DEFINITIE MANAGED SERVICE PROVIDERS

Voordat een selectie van bedrijven is gemaakt, is vastgesteld wat onder een 'Managed Service Provider' wordt verstaan. Een heldere afbakening van dit begrip is van belang, omdat de markt voor ICT-dienstverlening breed is en verschillende typen dienstverleners omvat.

In dit rapport definiëren wij een Managed Service Provider als een ICT-dienstverlener die klanten ondersteunt bij het ontwerpen, implementeren, installeren en beheren van ICT-omgevingen. Hieronder verstaan wij onder meer IT-infrastructuren, werkplekomgevingen en clouddiensten. Deze dienstverlening is veelal structureel van aard en gericht op het veilig en efficiënt functioneren van de IT-omgeving van de klant.

De dienstverlening van Managed Service Providers kan variëren van technisch

beheer en onderhoud tot het leveren van terugkerende cloud- en securityoplossingen. Daarbij kan worden gedacht aan diensten zoals IT-beveiliging, Microsoft 365/Office 365, online back-upoplossingen, domeinnaamregistratie, SSL-certificaten en aanverwante beheerde IT-diensten. Met deze definitie richten wij ons in dit rapport op partijen die een duidelijke rol vervullen in het beheer en de ondersteuning van de dagelijkse ICT-omgeving van hun klanten, en die hun dienstverlening aanbieden op een structurele en schaalbare basis.

Bedrijven waarbij ICT-omgeving beheer of -inrichting geen onderdeel uitmaakt van de aangeboden dienstverlening, zijn uitgesloten van deze Top 20. Hierbij hebben wij de websites van de betreffende bedrijven als uitgangspunt genomen.

Scope

De volgende selectiecriteria zijn gehanteerd ter afbakening van de doelgroep van Managed Service Providers:

- Bedrijven dienen jaarcijfers te hebben gedeponeerd van 2021 t/m 2024. Bedrijven die dit niet hebben gedaan vóór april 2026, zijn buiten de selectie gehouden;
- De geconsolideerde jaarrekening op holdingniveau is als basis genomen. Als deze niet beschikbaar was, is uitgegaan van de jaarcijfers op werkmaatschappijniveau;
- Er is gekeken naar volledige boekjaren voor een zuivere vergelijking. Bedrijven met gebroken boekjaar zijn buiten beschouwing gelaten;
- Coöperaties, verenigingen en stichtingen zijn buiten beschouwing gelaten;
- Er zijn geen beursgenoteerde bedrijven opgenomen;
- Bedrijven dienen gevestigd te zijn in Nederland;

- Bij de opgenomen bedrijven zijn de gedeponeerde cijfers als uitgangspunt genomen zonder doorvoering van eventuele normalisaties;
- Aan de hand van SBI-codes, vakbeurzen, brancheorganisaties, additionele marktverkenning en eigen kennis is een lijst van bedrijven opgesteld die voldoen aan bovengenoemde selectiecriteria.

Om tot een initiële Top 20 te komen, zijn de geselecteerde bedrijven geanalyseerd op brutowinst. Om tot vergelijkbare brutowinst te komen, is in bepaalde gevallen een normalisatie gemaakt op grond van de volgende aanname:

- Kosten met betrekking tot 'Uitbesteed werk' zijn aangemerkt als 'Inkoopwaarde van de omzet'.

Vervolgens zijn deze bedrijven getoetst aan een aantal prestatie-indicatoren, waarna de definitieve Top 20 op basis van de jaren 2021 t/m 2024 is vastgesteld.



NIET OPGENOMEN ONDERNEMINGEN

Bij de afbakening van de selectie zijn bedrijven naar voren gekomen die veelbelovende vooruitzichten hadden en uitstekend presteerden, maar niet konden worden opgenomen in de Top 20, wegens:

- Een gebrek aan openbare financiële gegevens over enig jaar in de jaren 2021 t/m 2024;

- Het niet voldoen aan de definitie van een Managed Service Provider die door Aeternus wordt gehanteerd. De businessmodellen van ondernemingen binnen de ICT-sector verschillen onderling aanzienlijk, waardoor deze niet altijd op een uniforme wijze met elkaar te vergelijken zijn. Wij onderkennen dat ook binnen de groep Managed Service Providers sprake is van een substantiële diversiteit. Zo zijn sommige partijen meer gericht op infrastructuur en migraties, met een overwegend projectmatig

karakter, terwijl andere ondernemingen zich juist kenmerken door een hoger aandeel terugkerende omzet uit SLA's en clouddiensten. Daarnaast zijn er partijen met een relatief omvangrijke hardware-omzet, dat doorgaans leidt tot lagere brutomarges en daarmee de vergelijkbaarheid met meer servicegedreven modellen beperkt.

GEDEFINIEERDE PRESTATIE-INDICATOREN

De door ons gebruikte prestatie-indicatoren waaraan de bedrijven zijn getoetst zijn weergegeven in onderstaande tabel. Deze prestatie-indicatoren zijn gekozen omdat deze naar ons inzicht het meest relevant zijn, met dien verstande dat wij ons enkel kunnen baseren op publiekelijk beschikbare informatie.

Prestatie-indicator	Uitgedrukt in
Brutowinst per FTE in 2024	Euro's
Cumulatieve groei in brutowinst over de periode 2021 - 2024	Percentage
Cumulatieve groei in brutowinst per FTE over de periode 2021 - 2024	Percentage
EBITDA per FTE in 2024	Euro's
Cumulatieve groei in EBITDA over de periode 2021 - 2024	Percentage
Cumulatieve groei in EBITDA per FTE over de periode 2021 - 2024	Percentage



TOP 20 MANAGED SERVICE PROVIDERS RANKING

DE TOP 20 IN CIJFERS

De Top 20 Nederlandse Managed Service Providers realiseerden in 2024 gezamenlijk een **EBITDA** van circa **€ 538 miljoen**, met een gemiddelde EBITDA van circa € 27 miljoen. Binnen de onderzoeksgroep zijn de verschillen in omvang significant. **Cegeka** realiseerde met **€ 143 miljoen** de meest omvangrijke EBITDA, gevolgd door **Unica ICT Solutions** met **€ 117 miljoen**. Ook Proact Netherlands, Total Specific Hosting (Hierna: Your.Cloud), Techone en Odin Groep behoren in absolute zin tot de grotere EBITDA-bijdragers binnen de ranking.

Ten opzichte van het vorige rapport is de analyse verbreed van een eenjarige vergelijking naar een meerjarige beoordeling over de periode 2021–2024. Waar in het vorige rapport de nadruk lag op de ontwikkeling tussen 2021 en 2022, wordt in de huidige analyse meerjarige groei in

winstgevendheid meegenomen. In het vorige rapport concludeerden we dat de MSP-sector wordt gekenmerkt door stijgende brutowinst per medewerker, terwijl de EBITDA per medewerker onder druk stond. In de huidige analyse blijft productiviteit belangrijk, maar wordt vooral zichtbaar welke ondernemingen erin slagen groei ook daadwerkelijk te vertalen naar winstgevendheid per medewerker.

De **gemiddelde brutowinst** per FTE binnen de Top 20 bedraagt in 2024 circa **€ 144k**. De hoogste brutowinst per FTE wordt gerealiseerd door **Avit Group** met **€ 270k**, gevolgd door **Esprit ICT** met **€ 218k** en **Intermax Cloudsourcing** met **€ 189k**.

Wanneer wordt gekeken naar **EBITDA per FTE**, komt **Techone** als duidelijke koploper naar voren met **€ 61k EBITDA per FTE** in

2024. **Odin Groep** volgt met **€ 48k**, waarna Proact Netherlands, Your.Cloud en Intermax Cloudsourcing eveneens sterk scoren met respectievelijk € 42k, € 39k en € 38k EBITDA per FTE. Het **gemiddelde** binnen de Top 20 ligt met circa **€ 25k EBITDA per FTE** aanzienlijk lager. De huidige ranking laat daarmee zien dat niet alleen omvang of brutowinst-productiviteit bepalend is, maar vooral de combinatie van groei, efficiëntie en winstgevendheid.

Top 20	In cijfers
Gezamenlijke EBITDA	€ 538 miljoen
Gemiddelde EBITDA	€ 27 miljoen
Gemiddelde brutowinst per FTE	€ 144.000
Gemiddelde EBITDA per FTE	€ 25.000
Hoogste EBITDA per FTE: Techone	€ 61.000
Hoogste brutowinst per FTE: Avit Group	€ 270.000

TOP 20

	Bedrijf	Financial Metrics					Totaalscores	
		Brutowinst/ FTE 2024	Groei in Brutowinst (2021 - 2024)	Groei Brutowinst/FTE (2021-2024)	EBITDA per FTE 2024	Groei in EBITDA (2021- 2024)	Groei EBITDA/FTE (2021 - 2024)	Score
1	Techone	2	1	6	3	2	1	15
2	Intermax Cloudsourcing	14	7	3	4	3	5	36
3	Total Specific Hosting (Your.cloud)	3	3	4	10	14	4	38
4	Futureproof Group	1	2	17	2	5	13	40
4	Unica ICT solutions	7	4	10	6	4	9	40
6	Proact Netherlands	10	10	18	1	1	3	43
7	Esprit ICT	4	9	2	7	10	15	47
8	SLTN	9	5	9	9	6	10	48
9	Avanade	15	12	7	8	8	8	58
10	Ilionx	8	8	11	14	9	12	62
10	Odin Groep	13	13	8	15	11	2	62
12	Ictivity	17	11	15	11	7	7	68
13	Cegeka	5	6	12	19	12	16	70
14	Open Line	11	14	5	18	17	6	71
15	hallo, Group	6	17	13	17	18	11	82
16	Ram Mobile Data	12	19	14	13	19	14	91
17	OGD ICT diensten	16	18	20	5	16	19	94
18	Acknowledge	19	15	19	12	13	18	96
19	Simac Techniek	18	16	16	16	15	17	98
20	Avit Group (Springboard Network)	20	20	1	20	20	20	101

NUMMERS 1 TOT EN MET 5

1

Techone behoudt de eerste positie in de ranking. Ook in het vorige **MSP-rapport** stond **Techone op plek 1**, destijds vooral gedreven door sterke groei en verbetering van de efficiëntie. In de huidige analyse bevestigt Techone deze koppositie. Het bedrijf realiseerde over de periode 2021–2024 een **brutowinstgroei** van **37,3%** per jaar en een **EBITDA-groei** van **36,0%** per jaar. Daarnaast behaalt Techone met € 61k de hoogste EBITDA per FTE van alle ondernemingen in de analyse. Hiermee onderscheidt Techone zich niet alleen door groei, maar vooral door het vermogen om schaalvergroting te vertalen naar winstgevendheid per medewerker.



2

Intermax Cloudsourcing stijgt van een gedeelde **derde plek** in het vorige rapport naar de **tweede plek** in de huidige ranking. De onderneming scoort breed en evenwichtig op de verschillende KPI's. Met een **brutowinst per FTE van € 189k** en een **EBITDA per FTE van € 38k** behoort Intermax tot de meest productieve en winstgevende ondernemingen per medewerker. Daarnaast laat het bedrijf een **sterke groei** in de **EBITDA per FTE** zien van **13,3%** per jaar over de periode 2021–2024. Intermax is daarmee een voorbeeld van een onderneming die een hoge arbeidsproductiviteit combineert met stabiele winstgevendheid.



3

Your.Cloud maakt een duidelijke sprong ten opzichte van het vorige rapport, waarin het bedrijf nog op plek 16 stond. In de huidige ranking eindigt **Your.Cloud op plek 3**. Deze verbetering wordt vooral gedreven door **sterke groei in de brutowinst en de EBITDA**. De brutowinst groeide met **35,6% per jaar** en de EBITDA met **25,1% per jaar** over de periode 2021–2024. Daarnaast ligt de **EBITDA per FTE met € 39k** boven het gemiddelde van de Top 20. Daarmee laat Your.Cloud zien dat schaalvergroting gepaard kan gaan met behoud van een solide winstgevendheid per medewerker.



4

Futureproof Group stijgt eveneens sterk en komt uit op **plek 4**. In het vorige rapport stond Futureproof Group nog op plek 11. De onderneming realiseerde de **hoogste groei** in brutowinst binnen de huidige analyse, met **37,8% per jaar**. Ook de **EBITDA-groei** is met **27,7% per jaar** opvallend hoog. De **EBITDA per FTE bedraagt € 18k** en blijft daarmee nog achter bij de absolute koplopers, maar de sterke groei maakt Futureproof Group tot een van de meest opvallende ondernemingen in de huidige ranking. Dit sluit aan bij het beeld uit het vorige MSP-rapport, waarin Futureproof Group al werd neergezet als een actieve buy-and-build-speler in een consoliderende markt.



5

Unica ICT Solutions completeert de Top 5. De onderneming was in het vorige rapport niet als zelfstandige Top 5 speler opgenomen, maar neemt in de huidige analyse een sterke positie in door de combinatie van omvang, groei en winstgevendheid. Over de periode 2021–2024 groeide de brutowinst met **11,9% per jaar** en de EBITDA met **19,9% per jaar**. Met een **EBITDA per FTE van € 28k** presteert Unica boven het gemiddelde van de Top 20. Daarmee laat Unica zien dat ook grotere organisaties binnen de MSP-sector nog steeds in staat zijn om winstgevend verder te groeien.





YOUR.CLOUD EN ESPRIT ICT MAKEN DE GROOTSTE SPRONG

De meest opvallende verbetering is zichtbaar bij Your.Cloud. Het bedrijf stijgt van **plek 16** in het vorige rapport **naar plek 3** in de huidige ranking. Deze ontwikkeling wordt gedragen door sterke groei in brutowinst, een forse stijging van de EBITDA en een bovengemiddelde EBITDA per FTE. Daarmee heeft Your.Cloud zich ontwikkeld van mid-denmoter tot een van de meest presterende ondernemingen in de analyse.

Esprit ICT stijgt **van plek 19** in het vorige rapport **naar plek 7** in de huidige ranking. De onderneming scoort vooral sterk op brutowinst per FTE, waarbij het met € 218k de tweede positie bekleedt. Ook de groei in brutowinst per FTE is sterk. De EBITDA per FTE blijft met € 16k nog onder het sectorgemiddelde, waardoor Esprit ICT, ondanks de hoge productiviteit, net buiten de Top 5 blijft.

AVIT GROUP EN OPEN LINE OPVALLENDE DALERS

De sterkste terugval is zichtbaar bij Avit Group. In het vorige rapport stond Avit Group nog op **plek 10**, terwijl het bedrijf in de huidige ranking op **plek 20** staat. Dit is opvallend, omdat Avit Group in 2024 de hoogste brutowinst per FTE realiseert binnen de volledige Top 20. De daling wordt echter verklaard door een daling in de EBITDA per FTE over de periode 2021–2024.

Open Line daalt **van plek 2** in het vorige rapport **naar plek 14** in de huidige ranking. De onderneming blijft met een brutowinst per FTE van € 156k bovengemiddeld presteren, maar scoort lager op de groei van de EBITDA en de EBITDA per FTE. Vooral de beperkte groei in EBITDA over de periode 2021–2024 drukt op de totale positie.

Onderneming	Vorige positie	Huidige positie	Vershil positie
Your.Cloud	16	3	+13
Esprit ICT	19	7	+12
Avit Group	10	20	-10
Open Line	2	14	-12

SLTN stond in het vorige rapport nog gedeeld op **plek 3** en staat per heden op **plek 8**. De onderneming laat nog altijd een gezonde groei zien, met een EBITDA-groei van 17,1% per jaar en een positieve groei van de EBITDA per FTE. De daling in ranking komt vooral doordat andere ondernemingen, zoals Your.Cloud, Futureproof Group en Unica ICT Solutions, sterker zijn gaan presteren op meerdere KPI's.

NIEUWE EN TERUGKERENDE NAMEN

In de Top 20 valt **nieuwkomer Proact Netherlands** het meest op. De onderneming staat op plek 6 en scoort het hoogste op zowel de groei in EBITDA als de groei in brutowinst per FTE. Met een EBITDA per FTE van € 42k behoort Proact bovendien tot de meest winstgevende ondernemingen per medewerker.

Ook Cegeka, hallo Group, Unica ICT Solutions en Simac Techniek komen in de huidige analyse terug als relevante spelers. Cegeka is in absolute zin de grootste EBITDA-bijdrager binnen de Top 20, maar eindigt in de ranking op plek 13 doordat de efficiency- en groeimetrics per FTE minder sterk zijn dan bij de koplopers.

GROEI ALLEEN IS NIET GENOEG

De Top 20 Nederlandse Managed Service Providers laat zien dat **de sector verder groeit en professionaliseert**. Waar in ons eerdere rapport schaalvergroting, consolidatie en de vraag naar één IT-totaalleverancier centraal stonden, maken de huidige cijfers duidelijk dat omvang alleen niet voldoende is. **Schaal creëert pas waarde wanneer deze leidt tot een structurele verbetering van de winstgevendheid per medewerker.**

De hoogst genoteerde ondernemingen onderscheiden zich door sterke prestaties op meerdere KPI's tegelijk. Techone, Intermax Cloudsourcing, Your.Cloud, Futureproof Group en Unica ICT Solutions combineren groei met hoge brutowinstproductiviteit en een sterke EBITDA per FTE. Organisaties die slechts op één indicator excelleren, maar achterblijven op efficiëntie of winstgevendheid, verliezen terrein in de ranking.

Daarmee verschuift het onderscheidend vermogen binnen de MSP-sector van pure groei naar winstgevende groei. **De koplopers zijn niet per definitie de grootste spelers, maar de ondernemingen die hun schaal het meest effectief weten om te zetten in hogere productiviteit, betere marges en een structureel hogere EBITDA per medewerker.**



TRENDS IN DE SECTOR

NEDERLANDSE MSP- PLATFORMEN ZOEKEN GROEI OVER DE GRENS

De M&A-activiteit in de MSP-markt wordt al geruime tijd gedreven door platformvorming en buy-and-buildstrategieën. Zoals beschreven in ons eerdere artikel over [de buy-and-builddynamiek in de ICT-sector](#), vormt de sterk versnipperde markt hierbij het vertrekpunt. Kleine en middelgrote IT-dienstverleners worden overgenomen en samengebracht in grotere platforms, met als doel schaalvoordelen te realiseren en beter te kunnen investeren in thema's als cloud, cybersecurity en moderne werkplekdiensten.

BREDERE CONSOLIDATIE WAARIN INTERNATIONALISERING EEN ROL SPEELT

Wat in de huidige markt echter steeds duidelijker zichtbaar wordt, is dat deze dynamiek zich ontwikkelt naar een volgende

fase. Waar de eerste fase vooral werd gekenmerkt door het opbouwen van regionale en nationale MSP-platformen via relatief kleine en gefaseerde overnames, zien we nu een verschuiving naar bredere consolidatiestrategieën waarin internationalisering een grotere rol speelt. Platforms worden niet alleen groter binnen landsgrenzen, maar richten hun M&A-strategie ook nadrukkelijker op buitenlandse markten. Daarmee worden zij steeds vaker gepositioneerd als onderdeel van een Europese of bredere internationale IT-dienstverleningsstructuur.

PRIVATE EQUITY SPEELT ROL ALS AANJAGER

Daarbij speelt private equity een centrale rol, niet alleen als financier van groei, maar ook als aanjager van schaalvergroting over landsgrenzen heen. Techone realiseerde haar nationale buy-and-buildgroei onder aandeelhouderschap van Nedvest en groeide via meer dan 55 overnames uit tot een van de leidende platforms in Nederland. In november 2025 kondigde Techone een strategisch partnerschap met KKR aan,



gericht op verdere groei, uitbreiding van de dienstverlening en het benutten van kansen buiten Nederland, zowel organisch als via gerichte acquisities. Daarmee illustreert de transactie hoe nationale consolidatie kan dienen als opstap naar een internationale groeifase.

INTERNATIONALE PARTIJEN ZOEKEN IN EUROPA

Daarnaast zien we, naast de overgang van Techone van Nedvest naar KKR, ook andere overnames van Nederlandse partijen door internationale spelers. Voorbeelden hiervan zijn de overname van Open Line door Conscia

en de overname van ITAM Solutions door Bechtle. Beide transacties laten zien dat internationale partijen actief zoeken naar versterking van hun positie, expertise en marktaanwezigheid in Nederland en Europa.

Deze beweging laat zien dat de markt zich ontwikkelt van versnipperde nationale consolidatie naar een fase waarin internationale schaalvergroting centraler komt te staan. Voor MSP-platforms betekent dit dat M&A-strategieën steeds vaker grensoverschrijdend worden ingevuld: niet alleen door buitenlandse kopers die toetreden tot Nederland, maar ook door Nederlandse platforms die hun volgende groeifase nadrukkelijker buiten de landsgrenzen zoeken.

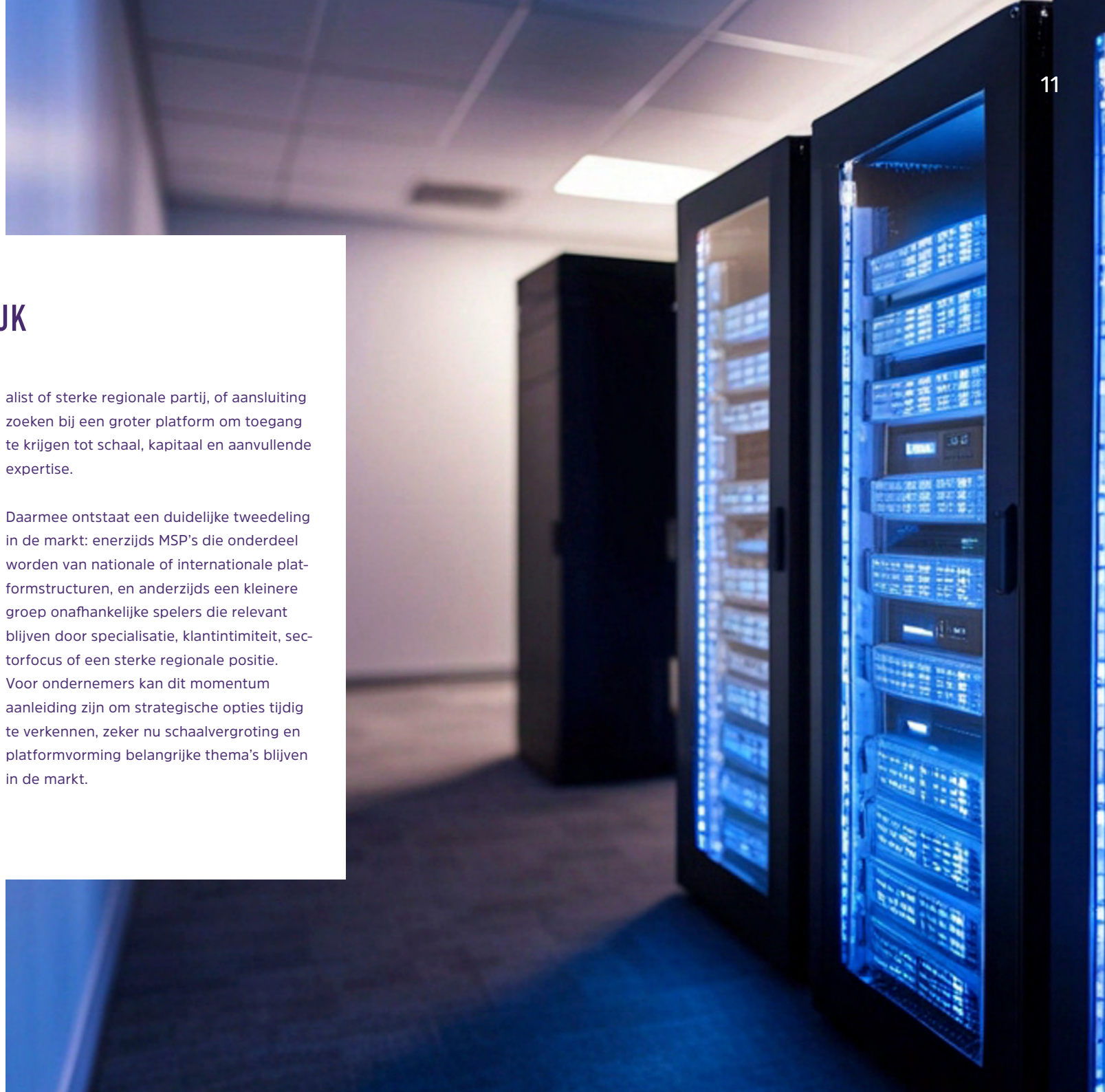
SCHAAL VERGROOT DE DRUK OP ZELFSTANDIGE MSP'S

Zelfstandige MSP's in het MKB-segment opereren in een markt waarin de concurrentiedruk toeneemt. Zij concurreren steeds vaker met sterk gekapitaliseerde platformpartijen die profiteren van schaalvoordelen, waaronder inkoopkracht, bredere dienstverlening, gespecialiseerde capabilities en een grotere commerciële slagkracht. Hierdoor wordt het voor kleinere MSP's lastiger om op prijs, capaciteit of breedte van dienstverlening te concurreren.

Deze dynamiek draagt bij aan de aanhoudende consolidatie in de Nederlandse MSP-markt. Voor zelfstandige spelers ontstaat daarmee een duidelijk strategisch keuzemoment: zelfstandig doorgroeien vanuit een scherpe positionering, bijvoorbeeld als speci-

alist of sterke regionale partij, of aansluiting zoeken bij een groter platform om toegang te krijgen tot schaal, kapitaal en aanvullende expertise.

Daarmee ontstaat een duidelijke tweedeling in de markt: enerzijds MSP's die onderdeel worden van nationale of internationale platformstructuren, en anderzijds een kleinere groep onafhankelijke spelers die relevant blijven door specialisatie, klantintimiteit, sectorfocus of een sterke regionale positie. Voor ondernemers kan dit momentum aanleiding zijn om strategische opties tijdig te verkennen, zeker nu schaalvergroting en platformvorming belangrijke thema's blijven in de markt.



OVERNAMES IN DE MSP

Jaar	Subsector	Target	Koper	Private equity	Land
2026	MSP	Take-It-Over	Techone	KKR	NL
2026	MSP	2d-Ict	Techone	KKR	NL
2026	MSP	Isaeus ICT Solutions	Techone	KKR	NL
2026	MSP	NEXXT	Odin Groep	Apax Partners	NL
2026	MSP	DUVAK	Odin Groep	Apax Partners	NL
2026	MSP	INDITO	Your.Cloud	Strikwerda Investments	NL
2026	MSP	Reality ICT	2ICT	Riverdam	NL
2026	MSP	Proxsys	Odin Groep	Apax Partners	NL
2026	MSP	CAB holland	Your.Cloud	Strikwerda Investments	NL
2026	MSP	F1 Solutions	Futureproof Group	MKB Fonds	NL
2026	MSP	MCT	Techone	KKR	NL
2026	MSP	NiceCloud	Futureproof Group	MKB Fonds	NL
2026	MSP	TopServ	Techone	KKR	NL
2026	MSP	Worxspace	Techone	KKR	NL
2026	MSP	Blyott	Simac		BE
2026	MSP	Valid Managed Services	DATAGROUP		NL
2026	MSP	OrtaX	Centric Group	Imker Capital Partners	NL
2026	MSP	Victa	Odin Groep	Apax Partners	NL
2026	MSP	Innovatie nul13	Centric Group	Imker Capital Partners	NL
2026	MSP	Dare IT B.V.	Techone	KKR	NL
2026	MSP	Duncker & Munnikhuis	Futureproof Group	MKB Fonds	NL
2026	MSP	sysmind	Odin Groep	Apax Partners	DE
2026	MSP	Interforce Networks / Interforce Hosted Solutions	Bechtle		NL
2026	MSP	Danthas ICT	Your.Cloud	Strikwerda Investments	NL
2026	MSP	Freez.it	Smizer Group	Riverdam	NL
2026	MSP	Nijmko ICT	Ekco	Corten Capital	NL
2026	MSP	Verweijen ICT	Your.Cloud	Strikwerda Investments	NL
2026	MSP	IPSys Solutions	Your.Cloud	Strikwerda Investments	BE

Jaar	Subsector	Target	Koper	Private equity	Land
2026	MSP	AXI SA	IceLake Capital		BE
2026	MSP	WSB Solutions	Futureproof Group	MKB Fonds	NL
2026	MSP	Yielder Audiovisual	AVEX		NL
2026	MSP	XsolveIT	OneXillium	Andera Partners SCA	BE
2026	MSP	Cloudnation	IG&H		NL
2026	MSP	Cloud Geeni	Your.Cloud	Strikwerda Investments	GB
2026	MSP	NextStep24	Databalance Services	5cs Capital Partners	NL
2026	MSP	MEOS Haarlem	Smizer Group	Riverdam	NL
2026	MSP	Riviq	Alistar Group		NL
2026	MSP	XTRM Development	Alistar Group		NL
2026	MSP	CIP Solutions & NXT GEN ICT	Your.Cloud	Strikwerda Investments	NL
2026	MSP	Veerman ICT Services	Esprit ICT Groep	Avedon Capital	NL
2026	MSP	TWS Technologies	Techone	KKR	NL
2026	MSP	Isaeus ICT Solutions	Techone	KKR	NL
2025	MSP	Spinware Solutions	Techone	KKR	NL
2025	MSP	Italko ICT Services	Techone	KKR	NL
2025	MSP	MatenICT	Techone	KKR	NL
2025	MSP	Techone	KKR		NL
2025	MSP	Interoperability Group	Ram Mobile Data	Keensight Capital	NL
2025	MSP	Consular (DN)	Pro-act Holding Netherlands B.V.		DK
2025	MSP	INISI	Odin Groep	Apax Partners	NL
2025	MSP	Digital Workspace Branche	Odin Groep	Apax Partners	NL
2025	MSP	Assyst Europe	Odin Groep	Apax Partners	BE
2025	MSP	Heymanns	Odin Groep	Apax Partners	DE
2025	MSP	Slim Telecom & IT	Hallo	KLAR Partners	NL
2025	MSP	Trifork security (ZW)	Avit Group	Quadrum Capital	DK

Jaar	Subsector	Target	Koper	Private equity	Land
2025	MSP	SPOT ICT	Hallo	KLAR Partners	NL
2025	MSP	IT Lions	Techone	Nedvest	NL
2025	MSP	Netgroep	Techone	Nedvest	NL
2025	MSP	Link-it	Techone	Nedvest	NL
2025	MSP	Xaris ICT	Smizer Group	Riverdam	NL
2025	MSP	Pro-Install automatisering	Smizer Group	Riverdam	NL
2025	MSP	Blokes IT	Smizer Group	Riverdam	NL
2025	MSP	2ICT	Smizer Group	Riverdam	NL
2025	MSP	Contics	Your.Cloud	Strikwerda Investments	NL
2025	MSP	ITAM Solutions	Bechtle		NL
2025	MSP	Solvinity	Kyndryl (US)		NL
2025	MSP	Microcenter	Keen IT Consultants		NL
2025	MSP	Hello Professionals	Hands on ICT		NL
2025	MSP	Systra ICT	Techone	Nedvest	NL
2025	MSP	Televic Healthcare Solutions (BE)	Esprit ICT Groep	Avedon Capital	BE
2025	MSP	LinQhost	Shock Media	Waterland	NL
2025	MSP	Becs IT Services	Your.Cloud	Strikwerda Investments	NL
2025	MSP	OGD ict-diensten	Building Beyond Technology Group	IceLake Capital	NL
2025	MSP	Orange Workspace (DU)	Odin Groep	Apax Partners	DE
2025	MSP	Open Line	Conscia	Nordic Capital	NL
2025	MSP	Harbers Group	Alistar	Capital A	NL
2025	MSP	E-Storage	Bechtle		NL
2025	MSP	Accensys	Riverdam	Riverdam	NL
2025	MSP	Matrix	Esprit ICT Groep	Avedon Capital	NL
2025	MSP	Infotune ICT	IT Local	Riverdam	NL
2025	MSP	Icera	Techone	Nedvest	NL
2025	MSP	Veducon	Iunxi Group	Oak Tree Hill Capital	NL
2025	MSP	Andante	Futureproof Group	MKB Fonds	NL

Jaar	Subsector	Target	Koper	Private equity	Land
2025	MSP	DataVisual	Techone	Nedvest	NL
2025	MSP	RIN	Futureproof Group	MKB Fonds	NL
2025	MSP	3ifty	Databalance Services	5cs Capital Partners	NL
2025	MSP	Steal IT	Futureproof Group	MKB Fonds	NL
2025	MSP	Magna Cura Automatisering	Futureproof Group	MKB Fonds	NL
2025	MSP	Twelve	Centric		NL
2025	MSP	PQR B.V.	Bechtle		NL
2025	MSP	ICS Opleidingen	SLTN Inter Access		NL
2025	MSP	Fortezza Group	Capital A		NL
2025	MSP	Intermax Group	Royalis Investments		NL
2025	MSP	NuCall	Techone	Nedvest	NL
2025	MSP	Viadata	CTNET		NL
2025	MSP	Dreamsites	Smizer Group	Riverdam	NL
2025	MSP	RPO Automatisering	Bitcom		NL
2025	MSP	Kinly Netherlands	York Telecom	One Equity Partners LLC	NL
2025	MSP	Comm-Tech Voice & Data	Your.Cloud	Strikwerda Investments	GB
2025	MSP	Operator Groep Delft	Building Beyond Technology Group	IceLake Capital	NL
2025	MSP	ITIS Projects	VDK Groep	EMK Capital	NL
2025	MSP	AKSI Automatisering	Smizer Group	Riverdam	NL
2025	MSP	Tyneso	Pride Capital Partners		BE
2025	MSP	Den of Data	Interstellar		NL
2025	MSP	Amyyon	Existing Management		NL
2025	MSP	Rubicon Cloud Advisor	IceLake Capital		NL
2025	MSP	Facilitair Inkoop Bedrijf (Telecom Activities)	Score Utica		NL
2025	MSP	CCIT	Pride Capital Partners		DK
2025	MSP	Ultimum	Outtask		NL
2025	MSP	Enter Automatisering	ILC Europe	Riverdam	NL
2025	MSP	Ydentic	AvePoint		NL

DEALACTIVITEIT BINNEN DE TOP 20

In de afgelopen jaren hebben de bedrijven uit de Top 20 MSP-ranking gezamenlijk tientallen overnames gerealiseerd. Dit benadrukt de hoge dynamiek binnen deze groep en de aanhoudende behoefte aan schaalvergroting en specialisatie.

TECHONE: MEEST ACTIEVE KOPER

De meest actieve koper binnen de Top 20 is Techone, dat in de periode 2022-2026 meer dan 60 overnames heeft gerealiseerd. Gesteund door achtereenvolgens Nedvest

en, vanaf eind 2025 KKR, bouwde Techone een landelijk dekkend platform voor digitale werkplek oplossingen voor het MKB. De overnames variëren van regionale IT-dienstverleners als Sysstra ICT en IC-Automatisering tot cybersecurityspecialist Threadstone.

FUTUREPROOF GROUP EN ODIN GROEP ALS VASTE GEZICHTEN

Op de tweede plek volgt Futureproof Group, dat onder MKB Fonds een house-of-brands-

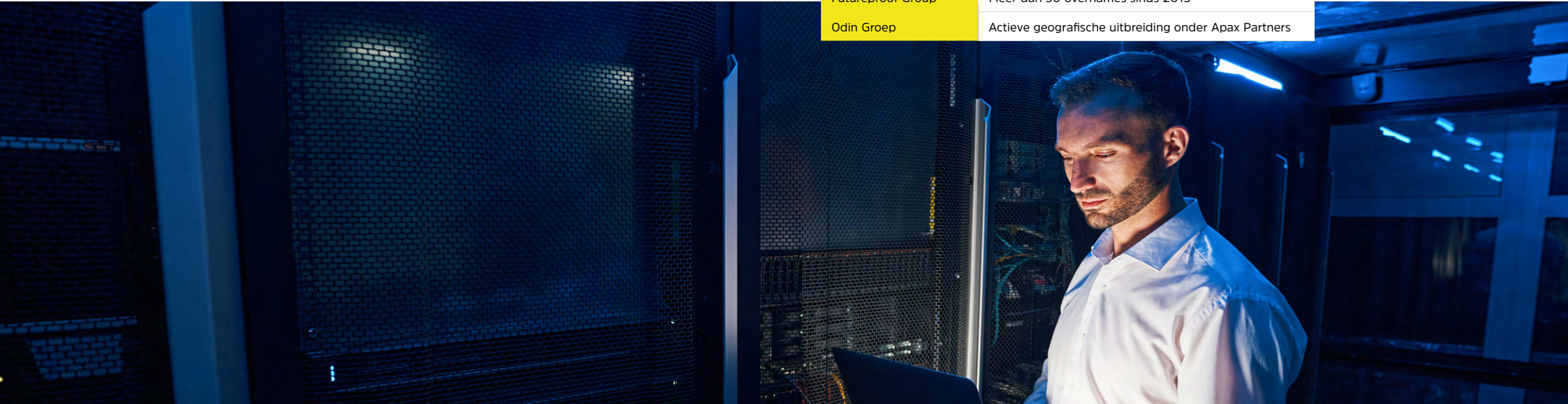
strategie uitvoert met meer dan 30 overnames sinds 2013. Odin Groep, gesteund door Apax Partners, is eveneens een vaste speler op de overnamemarkt en richtte zich de afgelopen jaren op geografische uitbreiding in het westen en zuiden van Nederland.

INTERNATIONALE KOPERS BETREDEN DE MARKT

Opvallend is de toenemende rol van buitenlandse kopers. Met de overname van

Open Line door Conscia en de acquisitie van Solvinity door het Amerikaanse Kyndryl zien we dat Nederlandse MSP's steeds vaker worden ingebed in internationale platforms. Dit illustreert de aantrekkelijkheid van de Nederlandse markt voor partijen die op Europees niveau willen consolideren.

Meest actieve koper	
Techone (KKR)	Meer dan 60 overnames sinds 2022
Futureproof Group	Meer dan 30 overnames sinds 2013
Odin Groep	Actieve geografische uitbreiding onder Apax Partners



AETERNUS WAARDESCAN

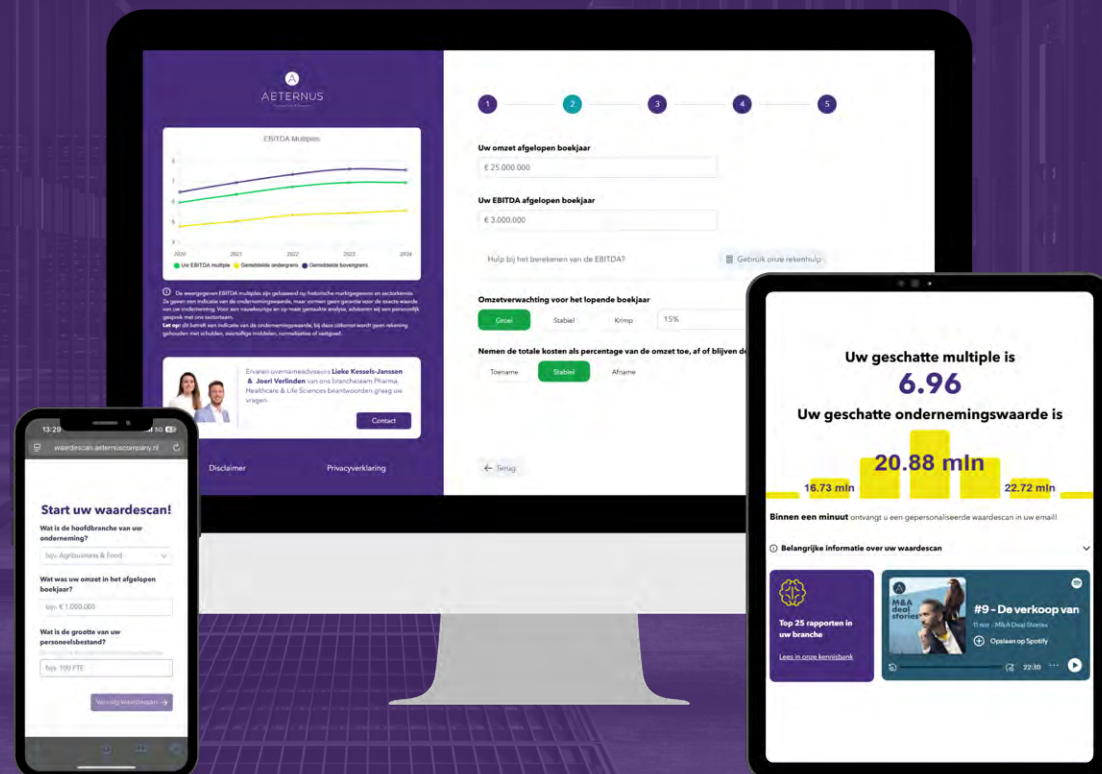
KRIJG INZICHT IN JOUW BEDRIJFSWAARDE

Je bouwt dagelijks aan je bedrijf, maar weet je ook wat het waard is? Deze unieke scan combineert sector kennis, 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 waarden 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.



AETERNUS

Corporate Finance



Aeternus Office Amsterdam

Paulus Potterstraat 20-3

1071 DA Amsterdam

The Netherlands

Aeternus Office Eindhoven

Professor Doctor Dorgelolaan 30

5613 AM Eindhoven

The Netherlands

Aeternus Office Venlo

Noorderpoort 39

5916 PJ Venlo

The Netherlands

+31 (0)85 051 78 38

www.aeternuscompany.nl

Representative of:


M & A WORLDWIDE

