

Hogenhouck m&a

Managed Services Provider (MSP) M&A Rapport 2025

In dit rapport nemen wij je mee in de wereld van fusies en overnames, bespreken de toenemende invloed van investeerders en kijken wij vooruit naar de belangrijkste trends en verwachtingen voor de komende periode. Ontdek waar kansen liggen en wat bepalend is voor succes in deze snel veranderende markt.

Lange Voorhout 1
2514 EA Den Haag

Hogenhouck.nl

Gepubliceerd:
Januari 2026

Inhoudsopgave

Introductie 3

Recente M&A Ontwikkelingen in de MSP-sector 4

Wat zijn de multiple waarderingen in de MSP-sector 9

Wat drijft de waardering van MSP-ondernemingen? 11

Actieve investeerders en groepen in de markt 13

M&A verwachtingen voor 2026 14

Recente transacties in de MSP-markt 16

Ondernemersverhaal 18

Introductie

De Managed Services Provider-sector is continu in ontwikkeling, gedreven door technologische innovaties en een zeer actief M&A klimaat.

IT Managed Services Providers (MSP's) opereren in een snel evoluerend speelveld waarin technologie, beveiliging en continuïteit samenkomen. De markt ontwikkelt zich in hoog tempo onder invloed van trends zoals cloudmigratie, cybersecurity, automatisering en AI-integratie. Hoewel steeds meer organisaties interne IT-capaciteit opbouwen, blijft de vraag naar gespecialiseerde MSP's onverminderd groot.

Er is een substantiële consolidatiegolf gaande in de MSP-markt, die wordt gedreven door schaalvoordelen, voorspelbare recurring omzet, toegang tot technische expertise en menselijk kapitaal. Private equity-investeerders spelen hierin een steeds grotere rol, zij brengen niet alleen kapitaal, maar ook strategische ervaring en buy-and-build strategieën, waarmee MSP-platformen zich sterk kunnen positioneren in een alsmaar veranderende markt.

De afgelopen periode was een dynamische tijd voor de MSP-sector. Veel partijen werden geconfronteerd met stijgende personeelskosten, snelle technologische innovaties en toenemende eisen op het gebied van compliance en security. Aanpassingen in het Microsoft-partnerprogramma en nieuwe wet- en regelgeving, waaronder NIS2, leggen extra druk op de markt, vooral op kleinere spelers. Ook zorgden geopolitieke spanningen, handelsonzekerheden en het risico op economische vertraging voor extra druk op de markt. Tegelijkertijd bieden structurele trends zoals digitalisering, cyber-security en AI volop ruimte voor verdere groei. In combinatie met de ruime hoeveelheid beschikbare groeikapitaal blijven er volop kansen voor de MSP-sector.

Verder in dit M&A rapport behandelen wij onder andere:

1. Wat zijn de recente M&A ontwikkelingen in de MSP-sector?
2. Wat zijn de multiple waarderingen in de MSP-sector?
3. Wat drijft MSP-waarderingen?
4. Welke groepen en investeerders zijn actief in de markt?
5. Wat verwachten wij van de M&A markt in 2026?

Recente M&A Ontwikkelingen

Macro-economisch

Hoewel de wereldwijde economische situatie onzeker blijft, trekt de M&A markt weer aan. Geopolitieke onzekerheden en handelsspanningen, onder andere de situatie in Gaza, de oorlog in Oekraïne en het beleid van Trump, remmen de wereldwijde economische groei. Toch wordt verwacht dat de dalende inflatie en rentestanden zullen resulteren in een toename van het aantal M&A deals in 2026.

Geopolitieke onzekerheid

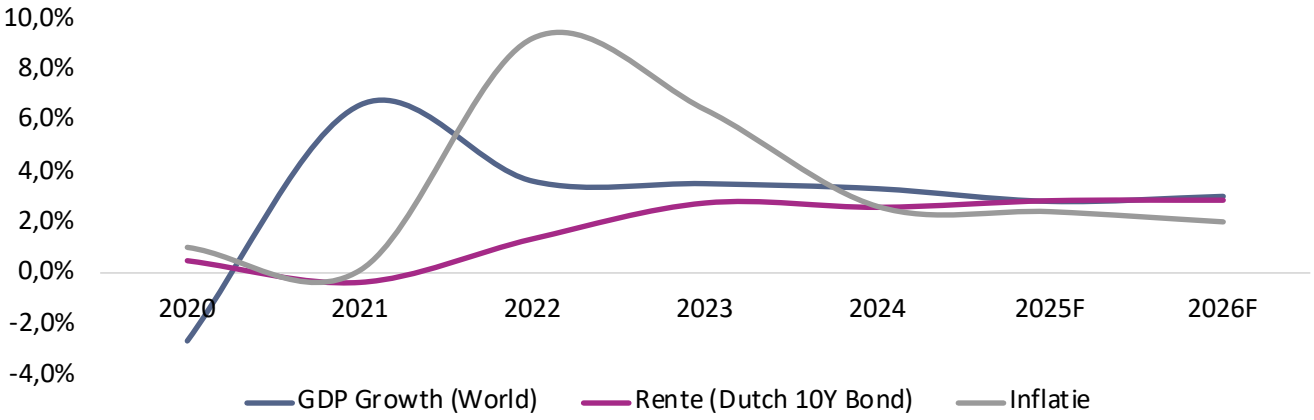
Naar verwachting zullen de uitdagende omstandigheden en de geopolitieke onzekerheid wel langer aanhouden, waaronder de conflicten in Oekraïne, Gaza en Soedan. Daarnaast kan de oplopende lokale politieke onzekerheid effect hebben op de M&A markt. Vaak zijn deze effecten sterker zichtbaar in grotere - veelal crossborder - deals, terwijl de invloed op de mid-market M&A beperkt is.

Handelsspanningen

De recente dreiging van een handelsoorlog, aangewakkerd door Amerikaanse importtarieven, heeft geleid tot onrust op financiële markten. De uiteindelijke impact op de M&A-markt is moeilijk te duiden, al kan een aanhoudende economische krimp druk uitoefenen op investeringsbudgetten, met name bij internationale ondernemingen. Tegelijkertijd blijft de Nederlandse markt gedragen worden door structurele vraag naar innovatie en productiviteitsverhoging. Op korte termijn wordt dan ook geen afname van M&A-activiteit voorzien, al blijft de middellange termijn omgeven door onzekerheid.

Gematigde groei en afzwakkende rentestanden

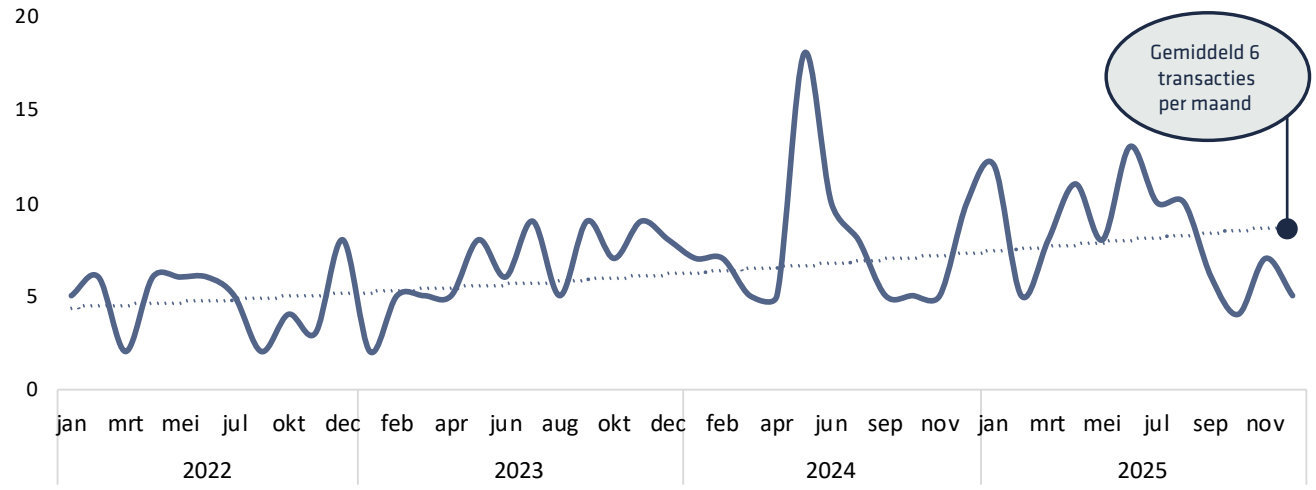
Na een periode van stagnatie komt de Nederlandse economie volgens De Nederlandsche Bank op een gematigd groeipad, met een groei van 1,1% in 2025 en 0,9% in 2026. De gematigde groei wordt vooral veroorzaakt door de terugval van de wereldhandel en het strakkere ECB-beleid om inflatie te bestrijden. Naar verwachting leiden de dalende inflatie en renteverlagingen in 2025 en 2026 echter tot meer stabiliteit en een toename van het aantal deals, vooral in 2026.



Recente M&A ontwikkelingen

Macro-economisch

Ondanks wereldwijde economische onzekerheden blijft de M&A-activiteit in de Nederlandse MSP-markt sterk en neemt het aantal maandelijkse overnames zelfs toe. Het gemiddelde aantal maandelijkse transacties steeg maar liefst van 5 in 2022 naar ruim 6 transacties per maand in 2025. Deze stijgende lijn bevestigt het actieve overnameklimaat en de voortdurende consolidatiedynamiek binnen de MSP-sector.



Bron: mena.nl, S&P Capital IQ, desk research Hogenhouck m&a

Grote hoeveelheid kapitaal

Een combinatie van schaalvoordelen, synergieën, voorspelbare terugkerende omzet en een gefragmenteerde markt-structuur maakt de MSP-sector bijzonder aantrekkelijk voor investeerders. Dit heeft ertoe geleid dat private equity al geruime tijd actief is binnen de markt. Deze partijen brengen grote hoeveelheden kapitaal en drijven consolidatie met actieve buy-and-build strategieën.

Dienstenuitbreiding

Technologische ontwikkelingen gaan razendsnel, waardoor de vraag naar gespecialiseerde diensten zoals AI, cloud-doplossingen, cybersecurity en data-analyse sterk toeneemt. Grote MSP's spelen hierop in door middel van gerichte overnames van nichepartijen met diepgaande expertise, om hun portfolio te verbreden en hun concurrentiepositie te versterken. Een breder dienstenaanbod stelt hen in staat te fungeren als 'one-stop-shop' en tegelijkertijd aantrekkelijke upsell-mogelijkheden te benutten.

Talent acquisitie

De IT-sector kampt structureel met een tekort aan gekwalificeerd personeel, wat bedrijven ertoe aanzet om via overnames toegang te krijgen tot schaars talent. Deze strategie maakt het mogelijk om de kennisbasis te versterken en de concurrentiepositie te behouden. Het aantrekken van toptalent is immers essentieel voor innovatiekracht en het leveren van hoogwaardige dienstverlening.

Recente M&A ontwikkelingen *de MSP-markt*

Microsoft-partnerprogramma

Per 1 oktober 2025 heeft Microsoft een aanzienlijk wijziging in het partnerprogramma doorgevoerd, waarbij Nederlandse MSP's direct worden geraakt. Om de partnerstatus te behouden, moeten partners voortaan minimaal $1 miljoen omzet genereren, tegenover $300.000 voorheen. Deze aanscherping vergroot de druk op kleinere spelers en zal naar verwachting fungeren als katalysator voor verdere consolidatie en strategische herpositionering binnen de MSP-markt.

Regulatie

De voortdurend veranderende wet- en regelgeving op het gebied van IT en cybersecurity, waaronder de invoering van de NIS-2 richtlijn, legt voortdurend druk op de markt. De strengere beveiligingsnormen en uitgebreidere compliance processen, brengen organisatorische en financiële lasten met zich mee, voornamelijk voor kleinere partijen. Samenwerkingen of het aansluiten bij grotere partijen kunnen deze lasten verlichten, waardoor de regelgeving fungeert als een belangrijke katalysator voor consolidatie binnen de sector.



Recente M&A ontwikkelingen

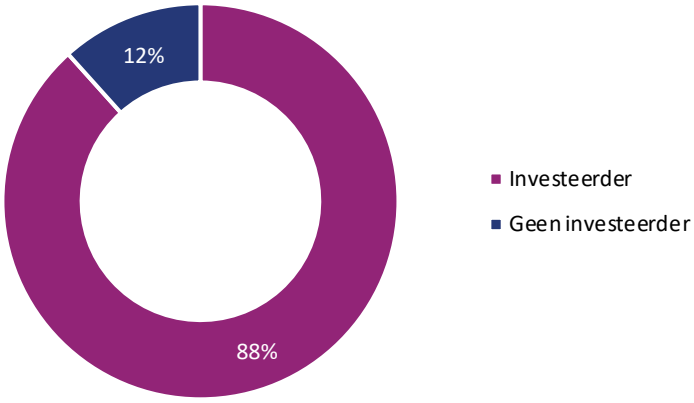
Private Equity in de MSP-markt

De MSP-sector is sterk gefragmenteerd, met veel kleinere spelers die vanwege hun beperkte schaal aantrekkelijk zijn voor consolidatie. Dit biedt volop kansen voor buy-and-build strategieën, waarbij schaalvoordelen, synergieën en waardegroei kunnen worden gerealiseerd. De hoge mate van terugkerende omzet verlaagt het risicoprofiel voor investeerders, terwijl het hoge groeitempo van de markt de sector bijzonder interessant maakt voor zowel strategische als financiële partijen.

Private equity in de Nederlandse MSP-sector

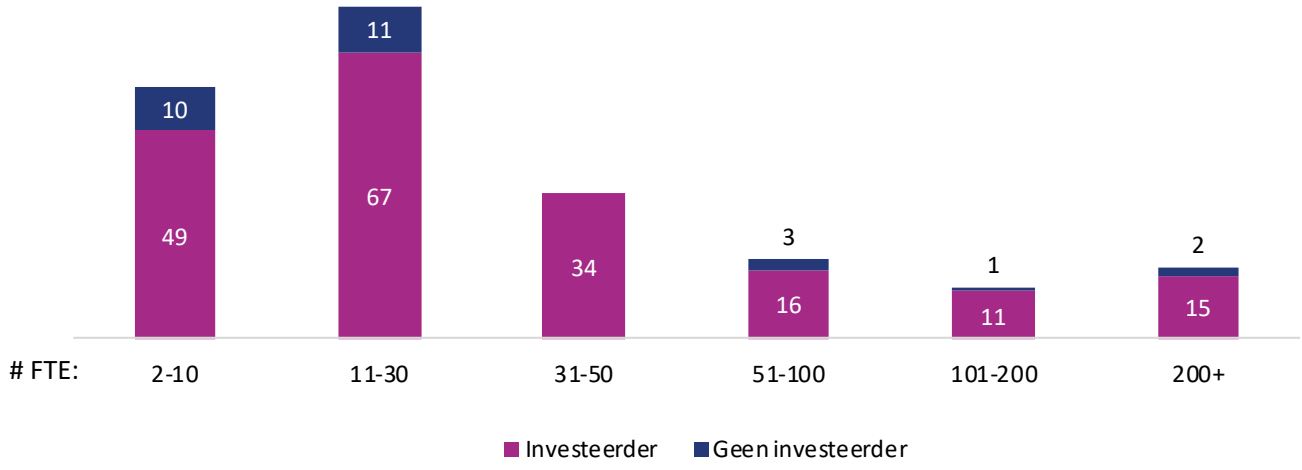
Private Equity heeft haar intrede in Nederlandse MSP-markt al een tijd geleden gemaakt. Ondertussen hebben er veel platformacquisities plaatsgevonden en zijn deze partijen actief aan het consolideren met een buy-and-build strategie. Dit zien wij terug in de M&A activiteit in Nederland. Wij identificeerden maar liefst 219 MSP-transacties vanaf 2023 tot en met 2025, waar bij 88% van de transacties een investeerder een rol speelde. Sommige van deze door private equity gesteunde MSP-platforms hebben sinds oprichting al meer dan 30 overnames gedaan.

Overnames in Nederland 2023 t/m september 2025



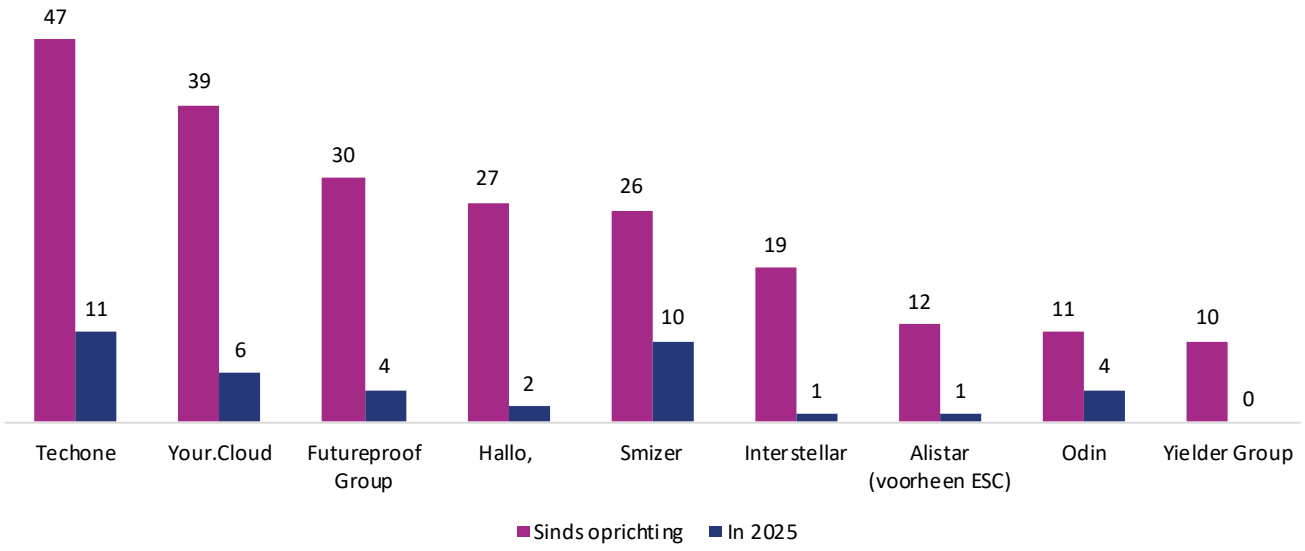
Bron: Pitchbook, S&P Capital IQ, desk research Hogenhouck m&a

Overnames per aantal medewerkers 2023 t/m 2025



Bron: Pitchbook, S&P Capital IQ, desk research Hogenhouck m&a

Overnames MSP-platformen

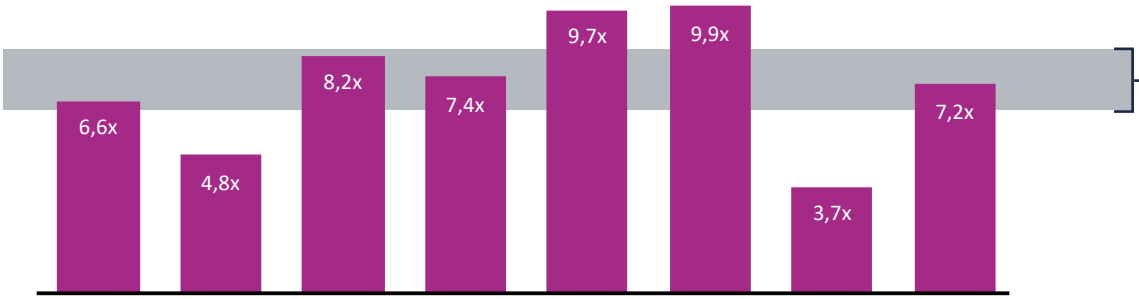


Bron: Pitchbook, S&P Capital IQ, desk research Hogenhouck m&a

Wat zijn de multiple waarderingen *in de MSP-sector*

Om waarderingen binnen de MSP-sector te bepalen, worden doorgaans twee benaderingen gehanteerd: de **transactieanalyse** en de **tradinganalyse**. De transactieanalyse richt zich op multiples die zijn gerealiseerd bij vergelijkbare historische MSP-transacties. Terwijl bij de tradinganalyse wordt gekeken naar waarderingen van beursgenoteerde IT-ondernemingen met vergelijkbare operationele en financiële kenmerken. Op basis van deze analyses, aangevuld met onze ervaring uit meer dan 150 transacties binnen de MSP-markt, zien wij doorgaans waarderingen vanaf 7x EBITDA. De uiteindelijke waarderingsmultiple varieert daarbij sterk, afhankelijk van de onderliggende waardedrijvers van de onderneming.

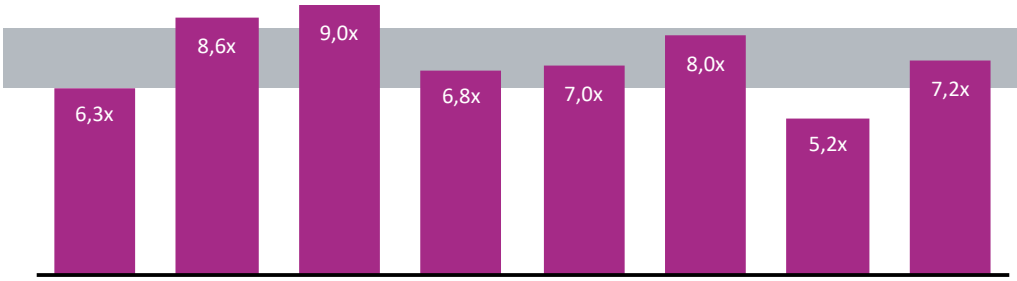
Transactieanalyse



Target	prodware	DBA GROUP	TEKNONET	DATAGROUP	CONVERGE	claranet	affini	DOMINION HOSTING HOLDING
Koper	PHAST INVEST	mare group	DOMINION HOSTING HOLDING	KKR	HIG CAPITAL	NOS	petards	ALKEMIA
Datum	Okt-25	Apr-25	Apr-25	Apr-25	Feb-25	Jan-25	Jun-24	Mei-24
Dealwaarde (€ mln.)	17	5	6	276	797	160	4	4

Mediaan van 7,3x EV/EBITDA multiple

Tradinganalyse



Bedrijf	NEURONES	Infosys	HCLTech	CGI	wipro	ebay	cognizant	epam
Adj. EV*(€ mln.)	523	32.866	21.893	11.876	11.479	372	16.483	4.354
LTM EBITDA(€ mln.)	83	3.842	2.436	1.738	1.648	47	3.140	608
LTM EBITDA(%)	10%	23%	20%	18%	19%	9%	18%	14%
Omzetgroei (%)	7%	5%	4%	7%	1%	1%	6%	10%

**Enterprise Value gecorrigeerd voor Firm-Size Premium*
Bron: S&P Capital IQ

Mediaan van 7,1x EV/EBITDA multiple





Wat drijft de waardering *van MSP-ondernemingen?*

Investeerders en strategische kopers zijn actief op zoek naar goed gepositioneerde ondernemingen binnen de MSP-sector. Daarbij letten zij op een aantal factoren die bepalend zijn voor de waarde van een onderneming. Deze drivers, zowel kwantitatief als kwalitatief, weerspiegelen de kwaliteit van de bedrijfsvoering, de marktpositie en de mate waarin de dienstverlening is uitgewerkt.

Waarderingen in de MSP-markt kunnen sterk uiteen lopen. Minder goed presterende MSP's kunnen tot 30% onder het marktgemiddelde gewaardeerd worden, terwijl partijen met sterke financiële resultaten en solide groeivooruitzichten juist een premie van 20% tot 30% kunnen realiseren. Waar een MSP zich binnen deze bandbreedte bevindt, wordt bepaald door de volgende factoren:

1 Recurring omzet

Een hoog aandeel recurrente omzet met lange contractduur verlaagt het risicoprofiel van de onderneming en verhoogt de voorspelbaarheid van cashflows. Dit wordt door kopers gezien als waarde verhogend, zeker in combinatie met lage churn.

2 Winstgevendheid

Een gezonde EBITDA-marge weerspiegelt een efficiënt ingerichte onderneming. In het MKB-segment liggen de marges gemiddeld tussen de 10% en 15%, terwijl marges boven de 20% als gezond worden beschouwd en top-performers zelfs boven de 25% uitkomen. MSP's die structureel winstgevend opereren realiseren daardoor doorgaans hogere waarderingsmultiples dan partijen met lage of volatiele marges.

3 Size

Relatief grote MSP's genieten van schaalvoordelen, stabielere marges en hogere strategische waarde voor PE-platforms of strategen. Kleinere spelers (< €5M omzet) nemen meer risico met zich mee worden relatief lager gewaardeerd.

4 Groei & schaalbaarheid

Historische en verwachte groei vormen een belangrijke waarde factor. Kopers betalen graag voor bedrijven met aantoonbaar groeipotentieel, waarbij een trackrecord van 10% jaar-op-jaar groei vertrouwen geeft dat het businessmodel werkt en dat de onderneming in staat is om verder op te schalen.

5 Klantafhankelijkheid

Een gezond klantenbestand is gediversifieerd en voorkomt afhankelijkheid van één of enkele grote klanten. Wanneer een te groot deel van de omzet door slechts een paar klanten wordt gegenereerd, levert dat een concentratierisico op. Idealiter is geen enkele klant verantwoordelijk voor meer dan 10% van de omzet en vormt de bijdrage van de top-5 klanten niet het merendeel van de inkomsten.

6 Marktpositie & specialisatie

Specialisatie in de MSP-markt is waarde verhogend aangezien het een duidelijke differentiatie en expertise richting specifieke klantbehoeften creëert. Een focus op niches zoals cybersecurity, cloudmigratie of op sectoren als zorg en overheid, laat diepgaande kennis zien en biedt meer toegevoegde waarde. Dit vertaalt zich in sterkere klantbinding, hogere marges en vaak premium waarderingen bij overnames.

7 Afhankelijkheid van de ondernemer

Een sterke afhankelijkheid van één of enkele sleutelfiguren brengt risico's met zich mee op het gebied van continuïteit en overdraagbaarheid van de onderneming. Bedrijven die beschikken over een professioneel managementteam met een overdraagbare structuur worden hoger gewaardeerd.

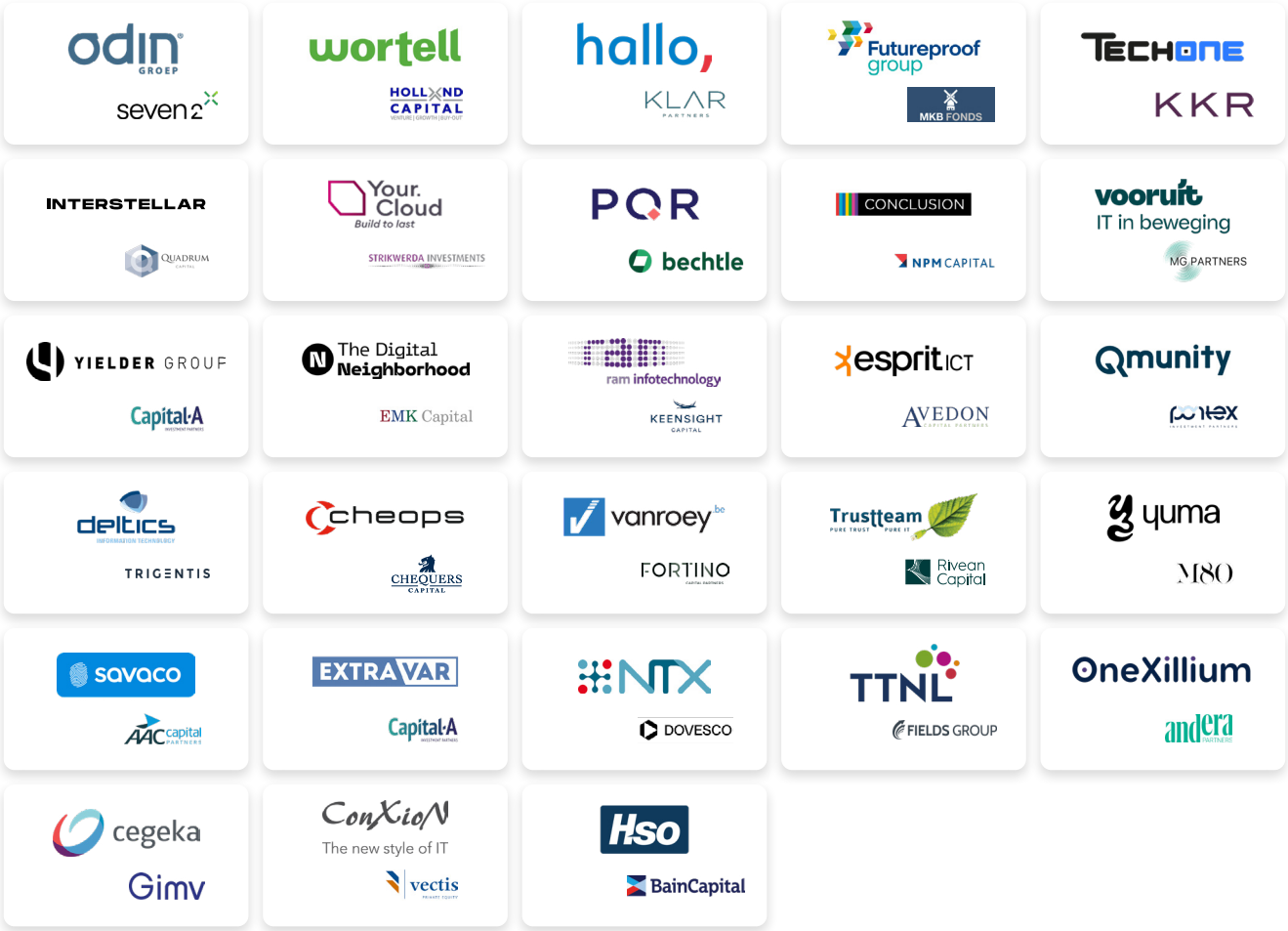
8 Menselijk kapitaal

De kwaliteit, retentie en beschikbaarheid van technisch personeel is een cruciale asset voor elke MSP. Teams met gecertificeerde experts, lage uitstroom en bewezen implementatiekracht dragen direct bij aan de waardering.



Actieve investeerders en *groepen in de markt*

In de afgelopen jaren zijn veel investeerders in MSP-ondernemingen gestapt en hebben platforms gecreëerd waarmee zij een buy-and-build groeistrategie uitvoeren. Hier volgt een selectie van MSP-platformen actief in de Nederlandse markt.



Nieuwe groepen actief in de markt:



Rebranding van bestaande platformen:



M&A verwachtingen *voor 2026*

Onze verwachting is dat de M&A-activiteit in de MSP-sector ook in 2026 op een hoog niveau zal blijven. Ondanks aanhoudende geopolitieke en economische onzekerheden zien wij dat investeerders de markt voor MSP's als zeer aantrekkelijk blijven beschouwen. Het aantal transacties zal daarom naar verwachting niet afnemen.

Na het lichte herstel in 2025 wordt er in 2026 gerekend op een verdere stabilisatie van de economie, gedreven door een combinatie van afnemende inflatie, voorzichtig herstel van de internationale handel en blijvend hoge arbeidsparticipatie. Voor 2026 verwachten wij dat dit herstel zich doorzet en dat bedrijven en investeerders opnieuw meer vertrouwen krijgen in de markt.

De structurele vraag naar digitalisering, cloudoplossingen en cybersecurity blijft onverminderd hoog. MSP's spelen hierin een cruciale rol, omdat ondernemingen in toenemende mate behoefte hebben aan schaalbare en betrouwbare IT-dienstverlening. In combinatie met toenemende compliance- en security eisen, verwachten we dat de vraag naar diensten van MSP's zal blijven groeien, waardoor de markt aantrekkelijk blijft voor investeerders.

Private equity blijft een bepalende kracht in de sector, waarbij de consolidatiegolf zich onverminderd doorzet. Investeerders zien nog steeds aanzienlijk groeipotentieel in de gefragmenteerde MSP-markt en blijven hun buy-and-build strategieën actief uitvoeren. Naderende investeringshorizons en recent opgehaalde fondsen zetten private equity-partijen onder druk om nieuwe overnames te realiseren. Deze duidelijke tijdslijn om groei en rendement te behalen zal ook in 2026 een belangrijke drijfveer blijven achter het aanhoudend hoge overnamevolume.

Daarnaast verwachten wij dat private equity en bestaande MSP-platforms een toenemende interesse zullen hebben in het overnemen van kleinere MSP's. Veel van de grotere spelers zijn de afgelopen jaren reeds overgenomen, waardoor de focus zich steeds meer zal verleggen naar het consolideren van de midden- en onderkant van de markt. Dit biedt kansen voor kleinere MSP's die zich willen aansluiten bij grotere platforms of die hun positie aantrekkelijker willen maken voor toekomstige kopers.

De noodzaak tot schaalvergroting bij kleinere MSP's zal verder toenemen door de aangescherpte partnercriteria van Microsoft en de groeiende regulatoire druk, zoals de NIS-2-richtlijn. Hogere omzetdrempels en strengere compliance-eisen zetten vooral kleinere spelers onder druk, waardoor aansluiting bij grotere platforms steeds aantrekkelijker wordt. Dit zal de verdere consolidatie van de sector versnellen.

Al met al zijn de vooruitzichten voor 2026 positief: de economie stabiliseert, het vertrouwen keert terug en de structurele digitaliseringstrend blijft de vraag naar MSP's versterken. Toenemende regulatie en compliance-eisen en investeringshorizons van private equity blijven de consolidatiegolf stuwen. We verwachten dat het aantal overnames hoog zal blijven in 2026 en zich ook in de daaropvolgende jaren zal voortzetten.

Hogenhouck m&a
transacties uitgelicht

Hogenhouck m&a heeft veel ondernemers (150+) in de MSP-sector mogen begeleiden bij het zetten van hun volgende stap. Door onze ervaring kennen wij zowel de ondernemers als investeerders in deze sector goed. Iedere transactie is uniek, omdat elke ondernemer en onderneming anders is.

QUISTOR — sell-side — ICELAKE	Motion10 — sell-side — Hso	TTNL — sell-side — FIELDS GROUP	Dynamic People — sell-side — +gate	EXTRAVAR — sell-side — Capital A
Matrix — sell-side — esprit ICT	constant.it — sell-side — Your Cloud	KORTON — sell-side — Your Cloud	cloudwise — sell-side — odin GROEP	datamex — sell-side — INTERSTELLAR
HTX — sell-side — FORTEZZA	Q Conferencing — sell-side — INTERSTELLAR	The Sourcing Company — sell-side — Your Cloud	PHC tailored telecom — sell-side — YIELDER GROUP	wortell ETTU — sell-side — HOLLAND CAPITAL
clearmind IT-CONSULTANCY — sell-side — Your Cloud	goodzo People make IT — sell-side — Alistar	ASK ROGER — sell-side — INTERSTELLAR	Spinware Solutions — sell-side — TECHONE	PORT-IT SAFELY CONNECTED AT SEA — sell-side — MARLINK
NETCO — sell-side — YIELDER GROUP	ensior — sell-side — Alistar	KORTON — sell-side — MHASMO	OfficeGrip — sell-side — Your Cloud	DataByte geeft ICT een gezicht — sell-side — INTERSTELLAR
one central — sell-side — INTERSTELLAR	INTERCEPT — sell-side — HOLLAND CAPITAL	diabolo TOTAL ICT SOLUTIONS — sell-side — eshgro	LOKO — sell-side — hallo,	CSN GROEP — sell-side — QUADRUM CAPITAL

Recente transacties *in de MSP-markt*

1/2

Datum	Koper	Target	Rationale
Dec-25	hallo,	Spot MAAKT ICT	"De overname biedt SPOT ICT de kans om verder te groeien en op te schalen. Door de samenwerking kan het bedrijf gebruikmaken van moderne technologieën zoals kunstmatige intelligentie (AI)."
Dec-25	Capital A	FORTEZZA	"Fortezza is sinds haar oprichting uitgegroeid tot een organisatie met 90+ medewerkers die haar klanten bedient vanaf 2 locaties in Nederland (Zoetermeer en Groningen)."
Dec-25	Smizer	RFCIT	"Xaris, onderdeel van Smizer, heeft RFC IT overgenomen. Met deze overname profiteren RFC-klanten van schaalvoordelen, bredere expertise en toegang tot innovatieve IT-oplossingen."
Dec-25	odin GROEP	HEYMANNS IT-Solutions GmbH	"Odin Groep neemt Heymanns IT-Solutions over, met de overname versterkt Odin haar positie op de Duitse markt voor Managed Services."
Dec-25	Art Of Automation Glasvezel	Bijl telecom en glasvezeltechniek b.v.	"De koper uit Hoorn ziet deze deal als een strategische overname om ondernemers in de regio beter te ondersteunen bij complexe infrastructuurvraagstukken."
Dec-25	Infodatek SYSTEMS & SOFTWARE	select IT PROFESSIONALS	"Infodatek Group uit Terneuzen neemt Select IT over, een managed service provider uit Vianen. Deze overname past in de strategie van Infodatek Group om te groeien en te specialiseren."
Dec-25	KKR	TECHONE	"Techone kondigt vandaag een strategisch partnerschap aan met KKR, een toonaangevende wereldwijde investeringsmaatschappij, om zo zijn positie op het gebied van digitale werkplekoplossingen voor het MKB verder uit te breiden."
Nov-25	Your.Cloud Build to last	nlcom	"De integratie betekent niet alleen continuïteit voor de klanten en medewerkers van NLcom CS, maar ook een nieuwe groeifase voor Kreuze als onderdeel van de Your.Cloud-familie."
Nov-25	kyndryl	Solvinity. Secure Managed IT Services	"De overname biedt de slagkracht om te blijven innoveren in het beheer, de beveiliging en automatisering van IT-omgevingen en helpt onze klanten om te gaan met de steeds hogere eisen die overheid en klanten stellen aan de veiligheid van data."
Nov-25	CTNET AUTOMATISERING	VIA DATA AUTOMATISERING	"Met deze stap verstevigt CTNET zijn positie als een van de grootste onafhankelijke IT-partijen in Noord-Nederland. Voor klanten betekent dit een breder dienstenportfolio en meer slagkracht."
Nov-25	hallo,	SLIM TELECOM & IT	"Door kennis en middelen te bundelen, kunnen ze niet alleen een uitgebreider en krachtiger dienstenpakket aanbieden, maar ontstaan er ook meer kansen voor medewerkers om zich te ontwikkelen en door te groeien."

Recente transacties *in de MSP-markt*

Datum	Koper	Target	Rationale
Okt-25	Smizer	ITPG	"Met deze stap zet ITPG een nieuwe fase in, waarin de kracht van samenwerking en schaalvergroting hand in hand gaat met de persoonlijke en lokale benadering waar beide organisaties voor staan."
Okt-25	Smizer	2ICT	"2ICT zet een volgende stap in haar ontwikkeling en sluit zich aan bij de Smizer Groep. Daarmee versterkt 2ICT haar positie in Harderwijk, Zwolle en Assen en krijgt de organisatie meer ruimte om verder te groeien."
Sep-25	TTNL	CISOL	"TTNL breidt managed services portfolio uit met overname Cisol BV: specialist in mission-critical IT en managed services voor AIX, Linux, Kubernetes en Openshift."
Sep-25	handsonict	Hello professionals	"Met de overname zetten we opnieuw een belangrijke stap in onze strategie om een platform te bouwen van sterke merken die samen de volledige markt voor IT-professionals bedienen."
Sep-25	Smizer	BLOKES	"Blokes IT is een gespecialiseerde IT managed services provider en implementeert en beheert cloud- en cybersecurityoplossingen voor MKB-bedrijven en non-profit organisaties."
Sep-25	PQR	ITAM solutions	"Met toegang tot het volledige dienstenportfolio van PQR en de Bechtle Groep kunnen we klanten nu end-to-end ondersteunen in de volledige IT-levenscyclus."
Aug-25	TECHONE	IT Lions	"Met de overname zetten we opnieuw een belangrijke stap in onze strategie om een platform te bouwen van sterke merken die samen de volledige markt voor IT-professionals bedienen."
Aug-25	Smizer	PRO_INSTALL automatisering	"Deze stap draait niet alleen om groei, maar vooral om versterking. Met de komst van het ervaren team en de klantenkring van Pro-Install voegen we waardevolle kennis en relaties toe."

Meer inzicht in de recente M&A transacties in de MSP-markt? Neem dan contact op.

Kom in contact



Ondernemersverhaal
uit de MSP markt

Enkele ondernemers uit de MSP-sector blikken terug op hun carriere en de groei van hun bedrijf. Ze delen hun ervaringen en vertellen hoe zij, samen met Hogenhouckm&a, de volgende stap voor hun onderneming hebben gezet door een succesvolle transactie.

Bekijk nog meer ondernemersverhalen



John Heijnen is oprichter eigenaar van IT-bedrijf DataByte. In gesprek met Gijs Scholten van Aschat vertelt John openhartig over zijn keuze voor ondernemerschap, de offers die dit meebracht en uiteindelijk de verkoop van het bedrijf aan investeerder Interstellar voor verdere groei.

Klik hier om de video te bekijken



Mitch Dubbeling is directeur van IT-bedrijf OfficeGrip in gesprek met Gijs Scholten van Aschat. Mitch vertelt over zijn visie en de groei van zijn onderneming en de volgende stap die wordt gezet met investeerder TSH (nu YourCloud).

Klik hier om de video te bekijken



Martijn van der Ende, is oprichter en eigenaar van Netco. Hij vertelt over zijn ondernemersreis van 27 jaar en over de verkoop van het bedrijf aan Yielder Group voor de volgende fase.

Klik hier om de video te bekijken

Meer weten over de M&A ontwikkelingen en sparren over opties in de toekomst?

Neem dan contact met ons op



Rik Stikkelbroeck
Founding Partner

rstikkelbroeck@hogenhouck.nl
+31 6 11 35 51 19



Daan Zonneveld
Director

dzonneveld@hogenhouck.nl
+31 6 31 24 23 72

Interesse in een van onze andere rapporten en blogs?

Klik dan op de documenten















Volg Hogenhouck m&a op social media

Lange Voorhout 1
2514 EA Den Haag

info@hogenhouck.nl
+31 70 346 4630

www.hogenhouck.nl/contact

Copyright
Dit onderzoek is een initiatief van Hogenhouck B.V.© Alle rechten 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 Hogenhouck', 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 Hogenhouck B.V. (Hierna Hogenhouck). De in deze publicatie vermelde gegevens zijn ontleend aan betrouwbaar geachte bronnen en publiekelijk bekende informatie. Deze informatie is door Hogenhouck bewerkt. Vanwege de mogelijkheid op interpretatie- en analysefouten geeft de verstrekte analyse geen garantie op juistheid en volledigheid. Hogenhouck 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.