

AETERNUS. YOUR M&A STRATEGIST.

OVERNAMES EN FUSIES IN STERK GROEIENDE TIC-MARKT 2025

TIC-bedrijven zijn gewild bij nationale en internationale kopers



AETERNUS
Corporate Finance





AETERNUS

Corporate Finance

VOORWOORD

De markt voor Testing, Inspection & Certification (TIC) heeft de afgelopen jaren een sterke groei doorgemaakt en behoort inmiddels tot de meest dynamische sectoren op het gebied van fusies en overnames. In dit Industry Report geven we inzicht in de belangrijkste groeifactoren en consolidatietrends binnen de sector, evenals in de motieven achter recente overnames. Daarnaast bespreken we de voornaamste valuedrivers en valuedestroyers, en geven we een overzicht van de prijsverwachtingen bij overnames in deze markt.

Met dit rapport willen we ondernemers in de TIC-markt inzicht geven in de dynamiek van de sector en hen ondersteunen bij belangrijke strategische keuzes in een snelgroeiende markt. Ben je benieuwd naar wat dit voor jouw organisatie betekent? Wij nodigen je graag uit voor een gesprek.



De vijf key takeaways van dit rapport zijn:

1. De TIC-markt groeit al jaren sterk en zal deze groei continueren.
2. De winstgevendheid van TIC-bedrijven neemt toe dankzij schaalvoordelen.
3. De TIC-markt is een hotspot voor fusies en overnames.
4. Intrinsieke kenmerken TIC-markt zorgt voor hoge waarderingen.
5. De TIC-markt biedt veel strategische kansen voor zowel kopers als verkopers.

Copyright

Dit onderzoek is een initiatief van Aeternus B.V. © 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 B.V. (Hierna 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.

2. DE TIC-MARKT: STERKE GROEI EN VOLWASSEN MARKT

Bedragen x 1.000	2015	2018	2020	2023
Aantal bedrijven	1.600	1.890	2.060	2.480
Gemiddelde omzet per bedrijf	€1.428	€1.324	€1.303	€1.320
<i>Financiële kengetallen</i>				
Totale netto omzet	€2.284.000	€2.503.000	€2.685.000	€3.274.000
Totale brutowinst	€1.843.000	€1.967.000	€2.086.000	€2.520.000
Totaal EBITDA	€270.000	€263.000	€192.000	€370.000
Totaal bedrijfsresultaat (EBIT)	€164.000	€135.000	€192.000	€370.000
<i>Operationele kengetallen</i>				
Totaal aantal fte	15,80	16,80	17,90	18,30
Gemiddelde omzet per fte	€145	€149	€150	€179
Gemiddeld brutowinst per fte	€116.646	€117.083	€116.536	€137.705
Gemiddeld bedrijfsresultaat (EBIT) / fte	€10	€8	€11	€20
gemiddeld bedrijfsresultaat (EBIT) / omzet	7%	5%	7%	11%

Bron: CBS statline - keurings- en controlediensten (sectorcode 712)

De Nederlandse markt voor Testing, Inspectie en Certificatie (TIC) is een volwassen sector die de afgelopen jaren een duidelijke groeibeweging heeft laten zien. Het aantal bedrijven actief in de sector verdubbelde in bijna 10 jaar van 1.350 eind 2013 tot 2.600 eind 2024. Hiermee steeg de totale netto omzet naar een kleine €3,3 miljard in 2023. Een stijging van ruim 14% ten opzichte van 2022 en 31% ten opzichte van vijf jaar daarvoor.

Stijgende winstgevendheid vanaf 2023

De winstgevendheid van de sector bleef over de jaren relatief stabiel. Het bedrijfsresultaat, uitgedrukt als percentage van de omzet (EBIT/omzet), bedroeg gemiddeld 7%. In 2018 stond deze winstgevendheid onder druk door relatief hoge loonkosten, stijgende uitgaven aan digitalisering en naleving van regelgeving (compliance), en toenemende concurrentie in een gefragmenteerde markt.

Daarentegen laat de winstgevendheid van TIC-Bedrijven in 2023 een opvallende verbetering zien. Met een gemiddelde EBIT van 11% is sprake van een duidelijke trendbreuk ten opzichte van voorgaande jaren. Deze stijging kan deels worden verklaard door schaal- en synergievoordelen die zijn ontstaan door marktconsolidatie. Tegelijkertijd optimaliseren steeds meer partijen hun bedrijfsvoering door vergaande digitalisering en automatisering. Dit leidt tot hogere efficiëntie en lagere operationele kosten.

Geavanceerde prijsstrategieën

Verder constateren wij dat TIC-bedrijven in toenemende mate geavanceerde prijsstrategieën toepassen. Waar

traditioneel tarieven vaak vanuit een kostenbenadering werden bepaald (cost-based pricing), verschuift de sector steeds meer naar een value based pricing model. TIC-Bedrijven baseren tarieven op de geleverde (toegevoegde) waarde voor de opdrachtgever. Hierin maken ze een differentiatie op basis van klanttype, urgentie, markt en bijvoorbeeld het type opdracht. Dit resulteert in structureel hogere marges en een verbeterde winstgevendheid.

Drivers voor (verdere) groei

Dat de TIC-markt de afgelopen jaren sterk is gegroeid, is niet verrassend en vindt zijn oorsprong in enkele duidelijke trends. Zo neemt de vraag naar gestandaardiseerde en onafhankelijke kwaliteitscontroles toe door de toename van wet- en regelgeving en compliance-eisen in diverse sectoren. Hierdoor worden TIC-diensten steeds vaker verplicht gesteld door overheden, instanties of zelfs ketenpartners.

Verder versterkt de toenemende (inter-) nationale handel en incidenten in sectoren zoals voeding, farma, chemie en bouw het belang van gestandaardiseerde kwaliteitseisen

en onafhankelijke controles. Zo leidde onder meer het Volkswagen-emissieschandaal ('Dieselgate') en de Fipronil- en PFAS-crisis in Nederland tot striktere controles en aangescherpte regelgeving. Ook consumenten vragen hierdoor steeds vaker om aantoonbare kwaliteitsgaranties.

Daarnaast vormt de groeiende behoefte aan transparantie op het gebied van duurzaamheid een belangrijke drijfveer voor de groei van de TIC-markt. De toename van ESG-rapportages en nieuwe regelgeving, zoals de Europese CSRD, leidt tot een sterkere vraag naar controleerbare en verifieerbare informatie. Bijvoorbeeld over milieu-impact, sociale verantwoordelijkheid en goed bestuur. TIC-bedrijven vervullen hierin een sleutelrol en certificeren bijvoorbeeld CO₂-uitstoot, voeren ketenaudits uit en toetsen duurzaamheidsclaims op betrouwbaarheid. De vraag naar ESG-gerelateerde certificering groeit momenteel met een geschatte 10–15% per jaar¹.

Tenslotte biedt de brede opzet van de TIC-markt aanzienlijk groeipotentieel. De sector is grofweg in zestien subsectoren

te verdelen, elk met eigen vraagstukken, uitdagingen en specifieke eisen rond conformiteitsbeoordeling, risicobeheersing en kwaliteitsborging. Het onderstaande schema laat zien hoe divers, gespecialiseerd en strategisch relevant de TIC-sector is binnen

vrijwel alle industriële en maatschappelijke domeinen. Groei en waardecreatie zijn mogelijk binnen een specifieke niche, maar ook door als totaalaanbieder meerdere segmenten tegelijkertijd te bedienen.

Agro, food & voeding	Bouw, constructie & infrastructuur	Business Assurance	Consumentengoederen & leisure
Energie	Financiele- & zakelijke dienstverlening	Gezondheidszorg & pharma	Industrie & engineering
Informatica, software & technologie	Olie, gas & chemie	Publieke sector & onderwijs	Transport, mobiliteit & logistiek
Vastgoed	Water, maritiem & offshore	Specials	Overig



¹ Bron Dr. Nelson Chan, GLG Network Member and Founder and President of RAM Consulting Limited

3. DRIVERS VAN (TOENEMENDE) CONSOLIDATIE

Zoals eerder genoemd is de Nederlandse TIC-markt in de afgelopen jaren uitgegroeid tot een van de meest dynamische sectoren op het gebied van fusies en overnames. Zowel strategische kopers als financiële investeerders zien unieke kansen in deze markt, ieder vanuit een eigen invalshoek. Ook voor verkopende ondernemers zijn er duidelijke motieven om zich aan te sluiten bij een strategische partner of private equity partij. Hiernaast geven we inzicht in enkele belangrijke drijfveren voor fusies en overnames, bekeken vanuit drie verschillende perspectieven.

[Download hier het private equity rapport 2025 >](#)
Klik of scan de QR-code.



I. HET PERSPECTIEF VAN DE STRATEGISCHE KOPER

**'Op zoek naar schaalgrootte,
diversificatie en specialistische
kennis.'**

Zoals eerder benoemd is de TIC-markt zeer divers, met subsectoren die sterk van elkaar verschillen. Dit betekent ook dat de motieven voor fusies en overnames uiteenlopen. Toch zijn er enkele duidelijke generieke strategische drijfveren te onderscheiden.

Diversificatie en inhouse specialistische kennis

Een van de belangrijkste redenen waarom strategische kopers overnames doen in de (inter)nationale TIC-markt, is het verkrijgen van specialistische kennis en expertise. In een markt waar technologische ontwikkelingen, strengere regelgeving en klantvragen steeds complexer worden, biedt het acquireren van inhoudelijke expertise duidelijke strategische voordelen.

Diversificatie in kennis en dienstverlening stelt TIC-partijen in staat zich te positioneren als totaalaanbieder (*'one-stop-shop'*) voor klanten met bijvoorbeeld meervoudige en complexe vraagstukken. Enerzijds creëert dit kansen voor cross- en upselling, anderzijds biedt het mogelijkheden om tarieven te optimaliseren op basis van value-based pricing. Hierdoor verandert de relatie van leverancier-opdrachtgever naar een strategische samenwerking. Oftewel je verkoopt geen keuring, maar creëert waarde door het leveren van een duurzame (totaal)oplossing.

Daarnaast kun je door het overnemen van een partij met specifieke kennis en expertise versneld toegang krijgen tot specifieke opdrachtgevers en opent het deuren naar nieuwe klantsegmenten waarin specifieke accreditaties of specialistische vakkennis vereist zijn.

Schaalvergroting

Net zoals in vele andere sectoren vormt schaalvergroting ook een belangrijke factor om overnames te doen in de TIC-markt. Schaal zorgt nu eenmaal voor meer financiële slagkracht om te investeren in automatisering, digitalisering, marketing en personeel. Daarnaast straalt schaalgrootte vertrouwen en stabiliteit uit naar potentiële opdrachtgevers. Dat kan met name bij grotere projecten en (inter)nationale aanbestedingen een belangrijke factor kan zijn.

Uitbreiding geografisch werkgebied

Een andere belangrijke motivatie voor strategische kopers om een TIC-partij over te nemen, is het belang van sterke nationale, regionale of juist lokale aanwezigheid. Vertrouwen speelt in de sector immers een centrale rol. Opdrachtgevers geven vaak de voorkeur aan een partij die bekend is met de regio en gemeentelijke regelgeving en lokale protocollen en die beschikt over een netwerk ter plaatse.

Zelf een positie opbouwen kost tijd en vraagt om langdurige relatievorming. Een strategische overname kan dit versnellen. Daarnaast zijn er bij sommige diensten praktische overwegingen die simpelweg fysieke aanwezigheid in de regio vereisen. Denk hierbij aan diensten die toezien op milieu-incidenten of calamiteitenonderzoeken.

II. HET INVESTEERDERS-PERSPECTIEF

'Waarom de TIC-markt zo aantrekkelijk is.'

Stabiele en terugkerende inkomstenstromen

Wat de sector bijzonder aantrekkelijk maakt, is de stabiele en voorspelbare omzetstructuur. Veel TIC-diensten zijn wettelijk verplicht of periodiek, zoals keuringen, audits en

certificeringen. Denk hierbij aan APK, maar ook jaarlijkse NEN-, ISO-, VCA- of GMP-audits. Dit zorgt voor terugkerende inkomstenstromen, een laag klant-verloop (*'client lock-in'*) en natuurlijke contactmomenten voor cross- en upselling. Juist deze voorspelbaarheid is voor financiële investeerders een cruciale factor bij de waardering van TIC-bedrijven.

Gefragmenteerde markt

De TIC-sector in Nederland is sterk gefragmenteerd, met een groot aantal kleine en middelgrote spelers die zich vaak richten op nichemarkten of specifieke regio's. Deze fragmentatie creëert aantrekkelijke kansen voor consolidatie. Strategische kopers en private equity partijen kunnen via gerichte overnames snel marktaandeel vergroten, nieuwe sectoren aanboren en hun dienstenportfolio uitbreiden. Buy-and-build-strategieën zijn hierdoor bijzonder effectief, mede dankzij de relatief lage kapitaalintensiteit en de doorgaans eenvoudige integratie van TIC-bedrijven.

Compliance-gedreven

TIC-diensten zijn van essentieel belang binnen waardeketens in sectoren zoals food, pharma, energie, bouw en technologie. De toenemende complexiteit van wet- en regelgeving vergroot de afhankelijkheid van betrouwbare toetsing en certificering. Bedrijven kunnen hier simpelweg niet omheen. TIC-dienstverleners vormen een

cruciale schakel in het verkrijgen én behouden van hun license to operate. Steeds vaker doen organisaties daarom een beroep op deskundige partners die compliance, kwaliteit en veiligheid kunnen waarborgen.

Hoge marges en lage kapitaalintensiteit

Tot slot kenmerken TIC-bedrijven zich door relatief hoge marges (vaak 15–25% EBITDA) en een lage kapitaalbehoefte in verhouding tot hun risicoprofiel. Hierdoor verloopt de integratie na een overname doorgaans soepel en kunnen kopers snel opschalen, zonder grote druk op de operationele kasstromen door investeringen in (im)materiële vaste activa.

III. HET VERKOOP-PERSPECTIEF VAN (KLEINERE) TIC-BEDRIJVEN

'Waarom verkoop interessant kan zijn.'

Voor (kleinere) TIC-bedrijven biedt de huidige consolidatieslag in de markt eveneens kansen. Door de groei van grote spelers en de toenemende concurrentiedruk wordt het steeds lastiger om zelfstandig te blijven concurreren, kwalitatief personeel aan te trekken en te behouden, en te blijven investeren in innovatie en digitalisering. Aansluiting bij een grotere partij kan daarom een aantrekkelijk strategisch perspectief bieden.

Schaalvoordelen en continuïteit

Door aansluiting bij een grotere (strategische) partij kunnen kleinere TIC-bedrijven profiteren van een professionele backoffice en meer (financiële) slagkracht. Kleine partijen slagen er bijvoorbeeld vaak niet in om aanbestedingen van gemeenten of grote opdrachtgevers binnen te halen, omdat ze vanwege hun beperkte omvang simpelweg niet voldoen aan de toelatingscriteria.

Daarnaast beschikt de koper vaak over goed ingerichte ondersteuning op het gebied van administratie, IT, HR en compliance. Dit ontlast de ondernemer en het management van overheadwerkzaamheden, waardoor er meer tijd en ruimte ontstaat om te focussen op het uitbreiden en professionaliseren van de eigen dienstverlening, of juist het benutten van commerciële kansen.

Daarnaast kan aansluiting bij een grotere partij de deur openen naar nieuwe (internationale) markten en diensten. Tegelijkertijd vermindert men hiermee de (commerciële) afhankelijkheid van één of enkele key medewerkers. Dit verbetert niet alleen de continuïteit van de onderneming maar zorgt ook voor concrete groeikansen, bijvoorbeeld via cross- en upselling.

Inspelen op technologische en wettelijke ontwikkelingen

De sector verandert snel door digitalisering

en steeds strengere regelgeving. Voor kleinere bedrijven is het vaak een uitdaging om zelfstandig te blijven investeren in innovatie, IT-systemen en compliance. Door samen te gaan met een grotere partij kunnen ze deze investeringen efficiënter en effectiever realiseren. Dit draagt bij aan de toekomstbestendigheid van het bedrijf.

Aantrekkelijke waarderingen

Kleinere TIC-bedrijven met een onderscheidend specialisme, een stabiele klantenbasis en terugkerende omzet zijn zeer gewild bij zowel strategische als financiële kopers. Dit geeft ondernemers een sterke onderhandelingspositie en de kans om bij verkoop een aantrekkelijke prijs te realiseren. Zeker wanneer hun diensten naadloos aansluiten bij de strategische ambities van de koper.

Persoonlijke overwegingen en risicospreiding

Tot slot kan verkoop aantrekkelijk zijn om persoonlijke risico's te spreiden en vermogen veilig te stellen, zeker nu de waarderingen in de sector gunstig zijn. Voor ondernemers die hun bedrijf jarenlang hebben opgebouwd, biedt een verkoop de mogelijkheid om het opgebouwde kapitaal deels of volledig te verzilveren, terwijl ze vaak betrokken kunnen blijven in de volgende groeifase.



4. VALUEDRIVERS IN DE TIC-MARKT

In dit hoofdstuk bespreken we de belangrijkste factoren die de waarde van TIC-bedrijven bepalen. We gaan in op wat een bedrijf extra aantrekkelijk maakt voor een overname, hoe waarderingen doorgaans tot stand komen en welke risico's de bedrijfswaarde juist kunnen drukken.

Terugkerende omzetstromen ('Recurring revenues')

Een hoog aandeel terugkerende omzet – bijvoorbeeld via abonnementen, periodieke keuringen of langdurige raamcontracten – is een van de belangrijkste value drivers binnen de TIC-markt. Deze omzet biedt niet alleen voorspelbaarheid, maar maakt het bedrijf ook minder gevoelig voor conjunctuurschommelingen en daardoor minder risicovol. Wordt deze omzet bovendien gerealiseerd via zelfontwikkelde digitale platformen of software, dan neemt de aantrekkelijkheid voor kopers aanzienlijk toe.

Schaalbaarheid en digitalisering

Een schaalbaar bedrijfsmodel waarbij het bedrijf kan groeien zonder significante toename van de kostenstructuur en/of investeringen, is bijzonder aantrekkelijk voor zowel strategische kopers als private equity partijen. Digitalisering speelt hierin een sleutelrol: door testprocessen te automatiseren, data-analyse toe te passen en eigen softwareplatformen te ontwikkelen, neemt niet alleen de efficiëntie toe, maar ontstaan ook nieuwe kansen voor terugkerende omzetstromen.

Specialisatie en een nichepositie

Een onderscheidende positie binnen een niche, bijvoorbeeld in voedselveiligheid, waterkwaliteit of energiecificering, resulteert in een hogere waardering. Kopers zijn vaak bereid een premie te betalen voor specialistische kennis of zeldzame accreditaties. Juist omdat deze lastig te ontwikkelen of te kopiëren zijn. Het blijft daarbij cruciaal om de beoogde koper of kopersgroep scherp in beeld te houden. Welke toegevoegde waarde biedt jouw specialisatie voor het businessmodel en het onderscheidend vermogen van een potentiële koper? Het antwoord op die vraag is bepalend bij het gericht bouwen aan waarde.

Gespreid klantenbestand

Bedrijven met een brede klantenbasis zijn minder kwetsbaar voor het wegvallen van enkele grote klanten. Kopers hebben een voorkeur voor ondernemingen die het risico op omzetverlies minimaliseren door spreiding over verschillende sectoren, klanten en/of regio's. Een te grote afhankelijkheid van één of enkele klanten (>20%) wordt gezien als risicovol en heeft een waardedrukkend effect.

Naast bovenstaande valuedrivers wordt de uiteindelijke aantrekkelijkheid van een TIC-bedrijf in hoge mate bepaald door de strategische fit met potentiële kopers. Waar de valuedrivers vooral de interne kracht en kwaliteit van een onderneming beschrijven, draait strategische fit om de mate waarin het bedrijf aansluit bij de groeiambities en marktstrategie van de potentiële koper.

Compliance en accreditaties

TIC-bedrijven moeten voldoen aan strikte kwaliteits- en veiligheidseisen. Een onderneming met een solide compliance-structuur, alle benodigde certificeringen en een vlekkeloos trackrecord van audits geeft kopers zekerheid en verlaagt het overnamerisico.

nieuwe markten, aanvullende diensten of aanzienlijke synergievoordelen.

Een onderneming kan financieel gezond en winstgevend zijn, maar als het dienstenaanbod, de regio of de sector niet aansluiten op de doelstellingen van een koper, kan de interesse beperkt blijven. Omgekeerd kan een bedrijf met een bescheiden omvang, maar met unieke expertise of een sterke positie in een nichemarkt, juist zeer aantrekkelijk zijn omdat het (bijvoorbeeld) toegang biedt tot

'DAAROM IS HET ESSENTIEEL OM BIJ STRATEGISCHE KEUZES EN HET BOUWEN AAN WAARDE REKENING TE HOUDEN MET JOUW BEOOGDE KOPER OF KOPERSGROEP!'



WAARDERING EN PRIJSVERWACHTINGEN

TIC-bedrijven worden doorgaans gewaardeerd op basis van een veelvoud van hun EBIT(DA), meestal tussen de 6 en 14 keer. De hoogte van dit multiple hangt af van diverse factoren zoals de bedrijfsomvang, groeipotentieel, winstmarges en de mate van onderscheidend vermogen binnen een niche. Ondernemingen met veel terugkerende omzet, een hoge digitaliseringsgraad en specialistische expertise worden vaak gewaardeerd aan de bovenkant van deze bandbreedte.

Concurrentie tussen kopers kan de overnameprijs aanzienlijk verhogen. Als een koper een onderneming als strategisch belangrijk ziet voor zijn eigen groei, of wanneer er substantiële synergievoordelen te behalen zijn, kan dat leiden tot een premie boven op de standaardwaardering. Voor ondernemers is het daarom van belang tijdig te investeren in digitalisering, kennisborging en het opbouwen van een stabiele klantenbasis. Het optimaliseren van deze aspecten vergt voorbereiding en kost vaak meerdere jaren. Wie hier vroeg mee begint, vergroot de kans om bij een toekomstige verkoop de maximale waarde te realiseren.

‘TIC-BEDRIJVEN WORDEN DOORGAANS GEWAARDEERD OP BASIS VAN EEN VEELVOUD VAN HUN EBIT(DA), MEESTAL TUSSEN DE 6 EN 14 KEER.’

5. RECENTE OVERNAMES IN DE NEDERLANDSE TIC-MARKT

De Nederlandse markt voor overnames in de TIC-sector is zeer actief en wordt gekenmerkt door zowel nationale als internationale kopers. De tabel hiernaast toont een greep uit recente en toonaangevende transacties waarbij Nederlandse partijen betrokken zijn.

Koper	Jaar	Target	Land	Deal Rationale
Normec Group (NL)	2025	MS Bio, MJ Reider & NorthEast BioLab	US	Verdiepen expertise van Normec (bioanalyse, waterkwaliteit en nutriitioneel testen) en geografische uitbreiding.
	2025	Arma Connect	UK	Uitbreiding compliance & inspectiediensten in het Verenigd Koninkrijk.
	2024	MTL Projects Ltd	UK	Versterken projectmanagement & bouwtoezicht.
	2024	NCI Certificering	NL	Uitbreiding certificeringsdiensten in Nederland.
	2024	Yxion BV	NL	Uitbreiding expertise met niche-diensten voor Life Sciences.
	2024	MIAS Pharma Ltd	IE	Versterking diestenaanbod en geografische aanwezigheid in de life sciences-sector.
	2024	Dutch Industrial Safety Consultants BV	NL	Uitbreiding expertise arbo-ondersteuning, integrale veiligheid & brandveiligheid.
	2024	Offshore Water Management Ltd	UK	Versterking marktpositie maritieme TICC-markt, aanvulling op Normec Maritime Testing Services en Verifavia.
	2024	Farma Consulting & Partners	BE	Uitbreiding expertise kwaliteits- en validatieprocessen binnen de life sciences-sector in België.
	2024	Synergy Health Utrecht BV	NL	Uitbreiding expertise Healthcare, life sciences en labdiensten.
	2024	Van Empel Inspecties en advisering	NL	Uitbreiding expertise (werktuigbouwkunde en electrotechnische) inspecties en milieukundige adviesdiensten.
SHV (NL)	2025*	OpenValue Group BV	NL	Positie in de technologie- en investeringssector versterken.
	2025	BiomEdit LLC	US	Uitbreiding biotech & diergezondheid (microbiome oplossingen).
	2025	Sequoia Consultants Inc	US	Versterken Engineering & milieudiensten Noord-Amerika.
	2025	Odion Onderzoek BV	NL	Uitbreiden laboratoriumonderzoek & milieuanalyses.
	2024	Wergeland Bedriftsutvikling AS	NO	Versterken circulaire oplossingen & duurzaamheid.
	2024	ET GmbH Gesellschaft fuer innovative Energie und Wasserstofftechnologie	DE	Uitbreiding in innovatieve energie & waterstoftechnologie.
	2023	Blauwe Monsters Beheer BV	NL	Versterken digital marketing & data driven services.
	2023	Stellapps Technologies Pvt Ltd	IN	Uitbreiding Agri-tech & smart dairy solutions.
	2022	Mosegarden AS	DK	Versterken energieopslag & duurzame energie in Noord-Europa.
	2022	Lightyear	NL	Investeren in zonne-auto technologie & e-mobility.
	2021	Kiwa	NL	Versterking TIC (Testing, Inspection, Certification) marktpositie.



Koper	Jaar	Target	Land	Deal Rationale
Sansidor BV (NL)	2025	Ortageo	NL	Versterking positie en expertise binnen het domein van bodem, intra en & omgeving.
	2025	MILON, MILAB en De Roever Omgevingsadvies	NL	Uitbreiding van expertise in milieuvadvis, bodemonderzoek, laboratoriumanalyses en vergunningentrajecten.
	2025	Grondslag	NL	Uitbreiding expertise bodemonderzoek, wegenbouwadvies, saneringsbegeleiding en veiligheidsadvies.
	2025	Laborgesellschaft für Bauanalytik mbH (LGBA)	DE	Versterking op het gebied van van water- en luchthygiëne.
	2025	flex sec en GBS (Gesellschaft für Betriebssicherheit)	DE	Uitbreiding complementair dienstenpakket op het gebied van elektrische veiligheidsinspecties volgens DGUV V3.
	2024	Huijbregts Vastgoedadvies	NL	Versterking positie gebouwgerelateerde inspecties, expertise verduurzaming en waardebehoud van vastgoed.
	2024	Mondial Industries B.V.	NL	Uitbreiding expertise op het gebied van industriële veiligheid.
	2024	Meis Brandbeveiliging	NL	Volume op brandveiligheid activiteiten en uitbreiding dienstverlening in repeterende veiligheidstrainingen.
	2024	HumbleBuildings BV	NL	Uitbreiding expertise op het gebied van gebouwingtegriteit.
SGS (CH)	2025	Ecoloss	NL	Uitbreiding expertise op het gebied van de bestrijding en beheersing van milieu-incidenten.
Socotec group (FR)	2025	Bureau voor Bouwpathologie	NL	Uitbreiding expertise op het gebied van rechtsbijstandszaken en gebreken in gebouwen en technische installaties.
	2025	Vermeer Group	NL	Versterking positie bouw en infrastructuur, uitbreiding complementaire expertises (o.a. maatvoering, landmeetkunde).
	2024	MOS Grondmechanica BV	NL	Uitbreiding expertise geotechnische laboratoriumcapaciteit.
Eurofins (FR/LUX)	2025	Nutrilab Agro BV	NL	Versterking dienstenaanbod agrarische monsternamen en laboratoriumexpertise bodem- en gewasanalyse.
	2022	Stichting PAMM	NL	Versterking healthcare en laboratoriumdiensten in Nederland.
Bureau Veritas (FR)	2024	Versatec Energy BV	NL	Uitbreiding dienstenaanbod (m.n. offshore) asset due diligence, commissioning, start-up en projectmanagement.
	2021	Secura BV	NL	Versterking positie op het gebied van cybersecurity.
DNV (NOR)	2022	Auvaro	NL	Complementair dienstenaanbod op het gebied informatiebeveiliging en privacy (one-stop-shop).
	2021	Applied Risk	NL	Versterken dienstverlening complexe cybersecurityprojecten voor publieke, maritieme en industriële sectoren.

* Verzoek ingediend bij de autoriteit Consument en Markt (AMC) op 6 augustus 2025.

Opvallend is dat het merendeel van de overnames plaatsvindt door strategische kopers, vaak ondersteund door financiële investeerders die inzetten op een versnelde buy-and-buildstrategie. Uit de tabel blijkt bovendien dat de voornaamste drijfveer ligt in het toevoegen van niches, aanvullende certificeringen en sectorspecifieke expertise.

Tegelijkertijd zijn er nog verschillende internationale spelers, zoals Intertek en Applus+, die wereldwijd actief zijn met overnames, maar de afgelopen jaren geen transacties in Nederland hebben gedaan. Dit laat zien dat de consolidatie vooral wordt gedreven door partijen die al actief zijn in Nederland en die hun (regionale) dekking willen uitbreiden. Het is de vraag of, en op welke termijn, de strategische focus van deze partijen ook verschuift naar de Nederlandse markt.

6. KORTOM, DE TIC-MARKT VERSNELT

De Nederlandse TIC-sector is volop in beweging en ontwikkelt zich razendsnel tot een strategisch speelveld waarin groei, consolidatie en waardecreatie samenkomen. Enkele duidelijke macro-economische, politieke en maatschappelijke trends leiden tot een toenemende vraag naar gestandaardiseerde kwaliteitseisen en onafhankelijke kwaliteits-

borging. Tegelijkertijd biedt de versnipperde markt volop ruimte voor overnames en schaalvergroting.

Zowel strategische kopers als financiële investeerders onderkennen de kracht en het groeipotentieel van TIC-bedrijven. Zij zien volop strategische kansen om waarde

te creëren via het opbouwen van een sterk platform. Voor ondernemers ontstaat daarmee een aantrekkelijk momentum om schaal, continuïteit of slagkracht te realiseren door zich te verbinden aan een sterke partner. Tegelijkertijd biedt de markt ook ruimte voor zelfstandige groei, bijvoorbeeld door te investeren in specialistische expertise, auto-

matisering of optimalisatie van eigen dienstverlening. Daarbij is het cruciaal om tijdig en doelgericht te werken aan de positionering van jouw onderneming richting de gewenste koper of toekomstige exit-partner.



DIT ZIJN ONZE REFERENTIES

Als M&A-kantoor is Aeternus betrokken bij een groot aantal deals binnen de TIC-markt en hebben we ruimschoots ervaring in het verkopen van TIC-bedrijven.

Bij deze presenteren wij enkele referenties waarbij Aeternus als adviseur opgetreden heeft.



Sold to



Sell Side

BUSINESS SERVICES



Sold to



Sell Side

CONSTRUCTION & REAL ESTATE



Sold to



Sell Side

AUTOMOTIVE



Sold to



Sell Side

BUSINESS SERVICES

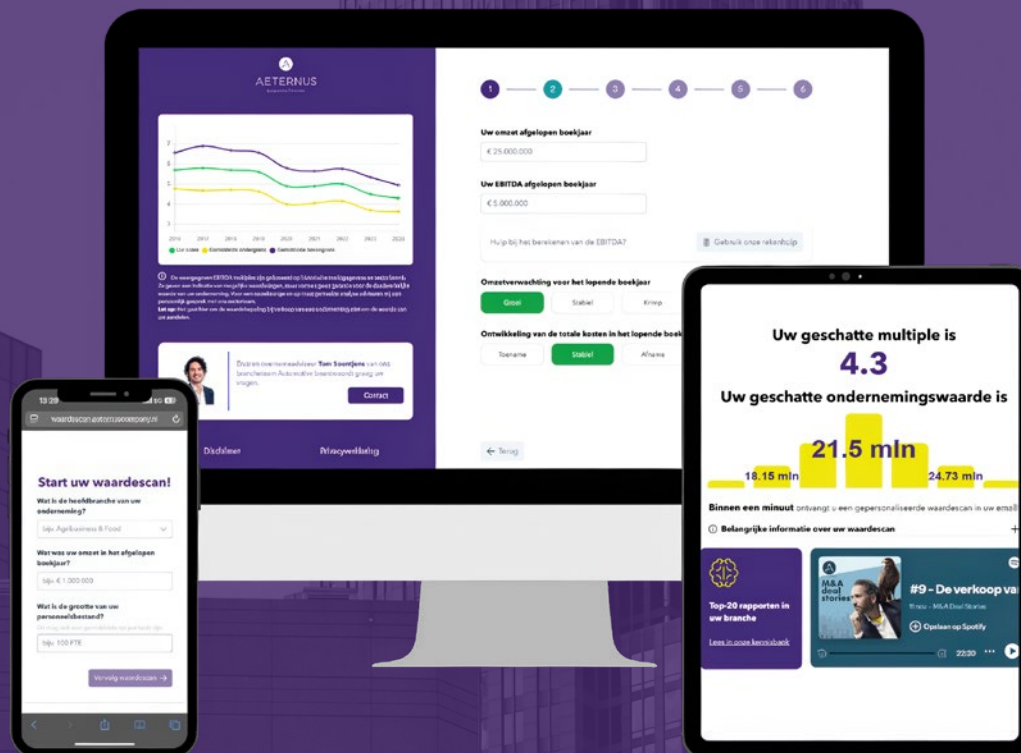


AETERNUS WAARDESCAN

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 55 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

