

AETERNUS WHITEPAPER 2025

OEM'ers in de spotlights bij kopers

Interesse van investeerders en strategische kopers groeit



AETERNUS

Corporate Finance





AETERNUS

Corporate Finance

OEM'ers in de spotlights bij kopers

De maakindustrie heeft de laatste jaren veel overnames gekend. Deze hoogtij dagen zijn de afgelopen periode minder geweest. Kopers zijn kritischer en zoeken targets met toegevoegde waarde. Eén ontwikkeling springt daarbij in het oog: de toenemende belangstelling voor OEM'ers – Original Equipment Manufacturers. Investeerders en strategische kopers richtten zich in het verleden met name op gespecialiseerde toeleveranciers of contractmanufacturers. Inmiddels verschuift de focus- ook naar bedrijven die zélf producten ontwerpen, assembleren én op de markt brengen.

Wat verklaart deze groeiende interesse? Wat maakt OEM'ers extra aantrekkelijk ten opzichte van andere maakbedrijven? En welke rol gaan zij spelen in de M&A-markt van morgen?

In dit whitepaper duiken we dieper in op deze vragen. We leggen uit wat OEM'ers precies zijn, waarom ze in de spotlight staan bij kopers, waarin ze zich onderscheiden, en welke overnametrends zich de afgelopen jaren hebben afgetekend. Tot slot werpen we een blik op de toekomst: welke kansen – en uitdagingen – liggen er voor OEM'ers in een consolidatiemarkt die volop in beweging is?

1. Wat verstaan we onder een OEM'er?

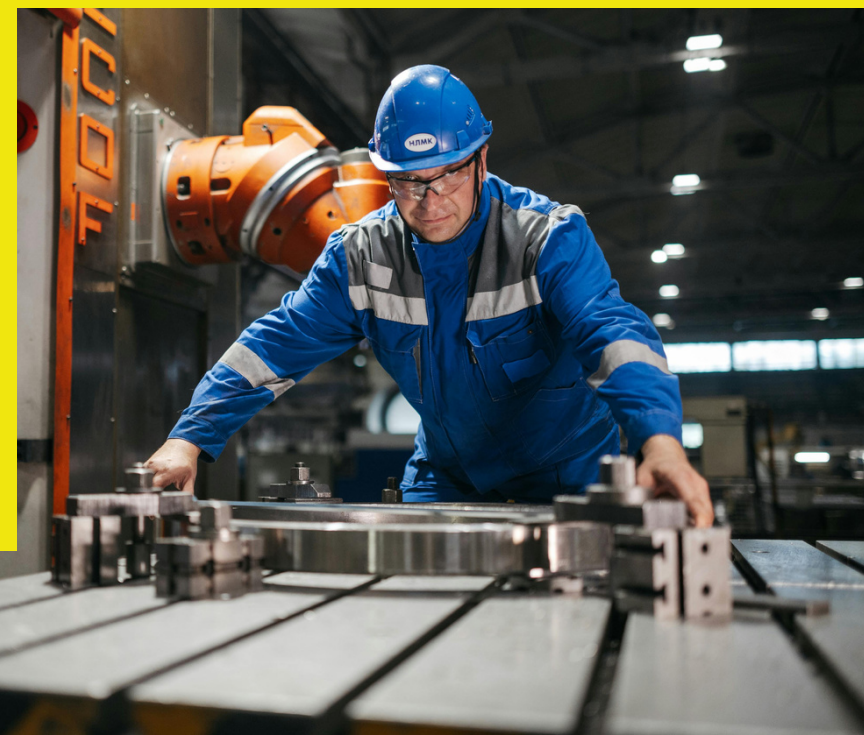
Een OEM'er – voluit Original Equipment Manufacturer – is veel meer dan een fabrikant. Het is een regisseur binnen de keten, een strategische partner die complete producten of systemen ontwikkelt, bouwt en levert onder eigen regie. Dat gebeurt vaak onder een eigen merknaam, maar soms ook onder private label voor een klant. OEM'ers combineren diepgaande technische expertise met sector kennis en bieden maatwerk-oplossingen die nauw aansluiten op de processen van hun klanten.

De bedrijven zijn actief voor vrijwel alle eindmarkten. Denk aan verpakkingsmachines voor de voedingsindustrie, medische apparatuur voor zorginstellingen, automatiseringssystemen voor logistieke centra of energiesystemen voor de bouw. Wat al deze voorbeelden gemeen hebben, is dat de OEM'er de eindverantwoordelijkheid draagt voor het functioneren van het product bij de klant. Daardoor gaan ontwerp, engineering, assemblage, installatie en service vaak hand in hand binnen één organisatie. Veel OEM'ers beschikken

over eigen R&D-teams en investeren structureel in innovatie en productverbetering.

Belangrijke kenmerken van een OEM'er:

- Ontwikkelt en ontwerpt het product in eigen huis;
- Biedt complete systemen of machines, vaak op maat;
- Draagt zorg voor installatie, training en onderhoud;
- Heeft diepgaande kennis van de sector en de klant;
- Bouwt aan langdurige klantrelaties;
- Positioneert zich als strategisch partner in plaats van leverancier.



Juist het strategische partnerschap maakt OEM'ers zo aantrekkelijk voor kopers. In plaats van slechts een schakel in de keten, zijn zij medebepalend voor het succes van het eindproduct. De sterke klantbinding, onderscheidende technologische positie en gemiddeld hogere rentabiliteit zorgen voor een krachtig concurrentievoordeel – én maken OEM'ers zeer interessant binnen de wereld van fusies en overnames. Dit zijn tenslotte de elementen die een onderneming toekomstbestendig maken.

2. Waarom zijn OEM'ers zo aantrekkelijk voor kopers?

OEM'ers combineren technische competentie met commerciële kracht. Zij bieden kopers iets waar veel andere bedrijven in de industrie niet aan kunnen tippen: maatwerk oplossingen, partnership, ruimte voor groei en vaak hogere rentabiliteit. We bespreken de belangrijkste redenen waarom kopers zeer geïnteresseerd zijn in OEM'ers.

a. Voorspelbare en stabiele omzetstromen

Een sterke eigenschap van OEM'ers is de voorspelbaarheid van de omzet. Veel OEM'ers werken met vaste klanten die regelmatig orders plaatsen, bijvoorbeeld voor nieuwe machines, onderdelen of onderhoud. Deze vorm van terugkerende omzet maakt de onderneming minder afhankelijk.

Daarnaast worden OEM'ers vaak al vroeg in het besluitvormingsproces van de klant betrokken. Hierdoor ontstaat niet alleen een diepere relatie, maar ook een zekere mate van afhankelijkheid.

Dat biedt zekerheid voor toekomstige cashflows – en daarmee rust voor een potentiële koper.

b. Hoge mate van toegevoegde waarde

OEM'ers leveren niet zomaar producten, maar vaak complete oplossingen. Ze combineren mechanica, elektronica, software en service tot een geïntegreerd aanbod dat volledig is afgestemd op de behoefte van de klant. Deze mate van specialisatie betekent dat klanten niet eenvoudig overstappen naar een concurrent – en dat de marges relatief hoog zijn.

Daarnaast geldt: hoe complexer de oplossing, hoe waardevoller de rol van de OEM'er in de keten. Dit verhoogt niet alleen de prijs per order, maar ook de strategische relevantie van de onderneming.

c. Schaalbaarheid en groeipotentie

OEM'ers hebben vaak een sterk fundament opgebouwd in een specifieke markt of regio. Dat maakt ze interessant voor kopers die willen opschalen. Bijvoorbeeld door:

- Internationale markten aan te boren;
- De productrange te verbreden;
- Nieuwe klantsegmenten te betreden;
- Service en onderhoud uit te breiden.

Zeker private equity-investeerders zijn continu op zoek naar bedrijven die in de volgende groeifase kunnen worden gebracht. OEM'ers met een bewezen businessmodel, maar met ruimte voor verdere expansie, passen perfect in dat profiel.

Een ander aantrekkelijk aspect is de relevantie van terugkerende inkomstenbronnen.

3. Private equity en OEM'ers: een sterk koppel

Het is dan ook geen toeval dat OEM'ers hoog op de radar staan van private equity-investeerders. Zij zoeken naar ondernemingen die opereren in markten met structurele groeitrends – zoals automatisering, digitalisering en verduurzaming – en die tegelijkertijd beschikken over een duidelijke positie in de waardeketen. OEM'ers voldoen aan al deze kenmerken én bieden daarnaast mogelijkheden voor een buy-and-buildstrategie. Ze zijn vaak uitstekend gepositioneerd om kleinere spelers over te nemen, waardoor de schaalgrootte toeneemt en de marktpositie wordt versterkt.

Een ander aantrekkelijk aspect is de relevantie van terugkerende inkomstenbronnen: van onderhoudscontracten tot softwarelicenties of verkoop van spare parts. Dit zorgt voor stabiliteit en zichtbaarheid in toekomstige cashflows. Bovendien kunnen veel OEM'ers met relatief eenvoudige operationele verbeteringen – denk aan procesoptimalisatie of digitalisering – nog flinke stappen zetten in efficiëntie. Dit biedt private equity de kans om waarde te creëren binnen de looptijd van hun investering.

Die combinatie van strategische relevantie, groeipotentieel en optimalisatiemogelijkheden verklaart waarom OEM'ers steeds vaker doelwit zijn van investeerders. Maar wat maakt hen nu echt anders dan andere producenten in de keten?

4. Hoe onderscheidt een OEM'er zich van andere producenten?

Het onderscheid tussen een OEM'er en een traditionele toeleverancier zit niet alleen in de positie binnen de keten, maar vooral in het eigenaarschap van het product en de relatie met de eindklant. Waar een toeleverancier vooral werkt op basis van specificaties van derden, ontwikkelt een OEM'er het product (soms met de klant) en behoudt de regie over ontwerp, productie en levering. Dit betekent dat de OEM'er

veel dichterbij de eindklant zit, en daardoor een grotere rol speelt in het succes van het eindproduct.

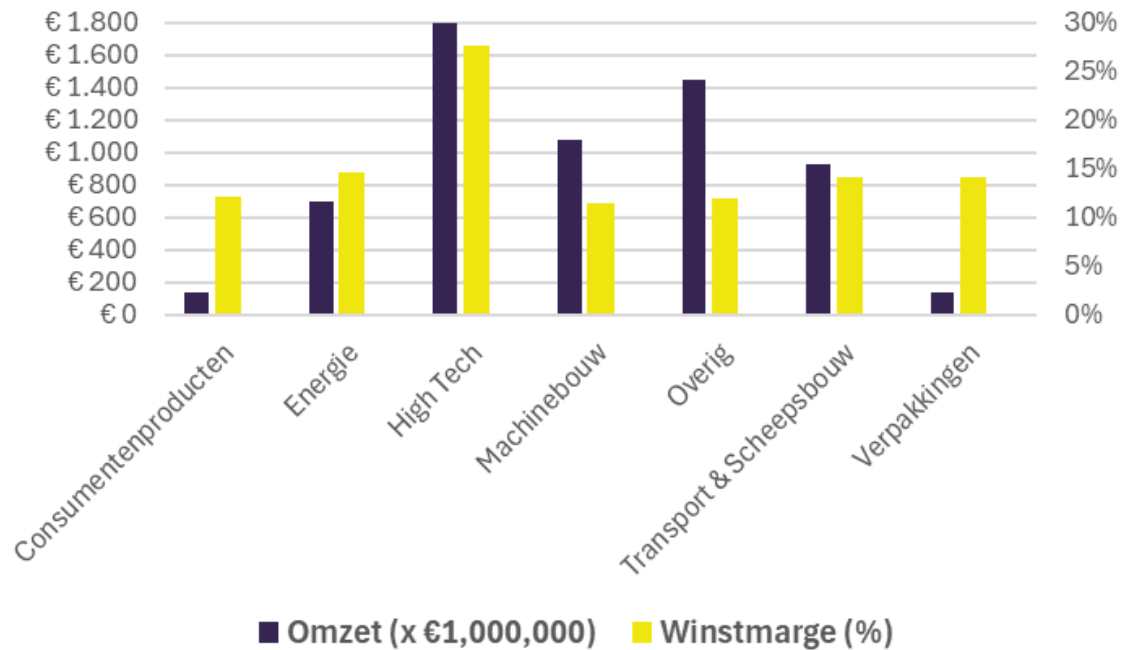
OEM'ers leveren complexe systemen met een hoge mate van integratie. Deze oplossingen vergen diepgaande kennis van de sector waarin de klant opereert, wat de drempel tot overstappen verhoogt. Toeleveranciers daarentegen leveren meestal gestandaardiseerde componenten met een lagere toegevoegde waarde dan OEM'ers. In de praktijk betekent dit dat OEM'ers veel minder snel vervangbaar zijn, strategisch relevanter zijn binnen de keten en dus aantrekkelijker voor kopers. Deze unieke positie vertaalt zich over het algemeen in hogere (EBITDA) marges en overnamewaarderingen.

Vergelijking	OEM'er	Toeleverancier
Ontwerp	Zelf ontworpen	Klantspecificaties
Klantcontact	Direct met eindklant	Indirect via OEM
Productcomplexiteit	Hoog (compleet systeem)	Lager (componenten)
Toegevoegde waarde	Hoog	Lager
Strategische relevantie	Groot	Bepikt
Vervangbaarheid	Laag	Hoog
Rendement toegevoegde waarde	Hoog	Lager

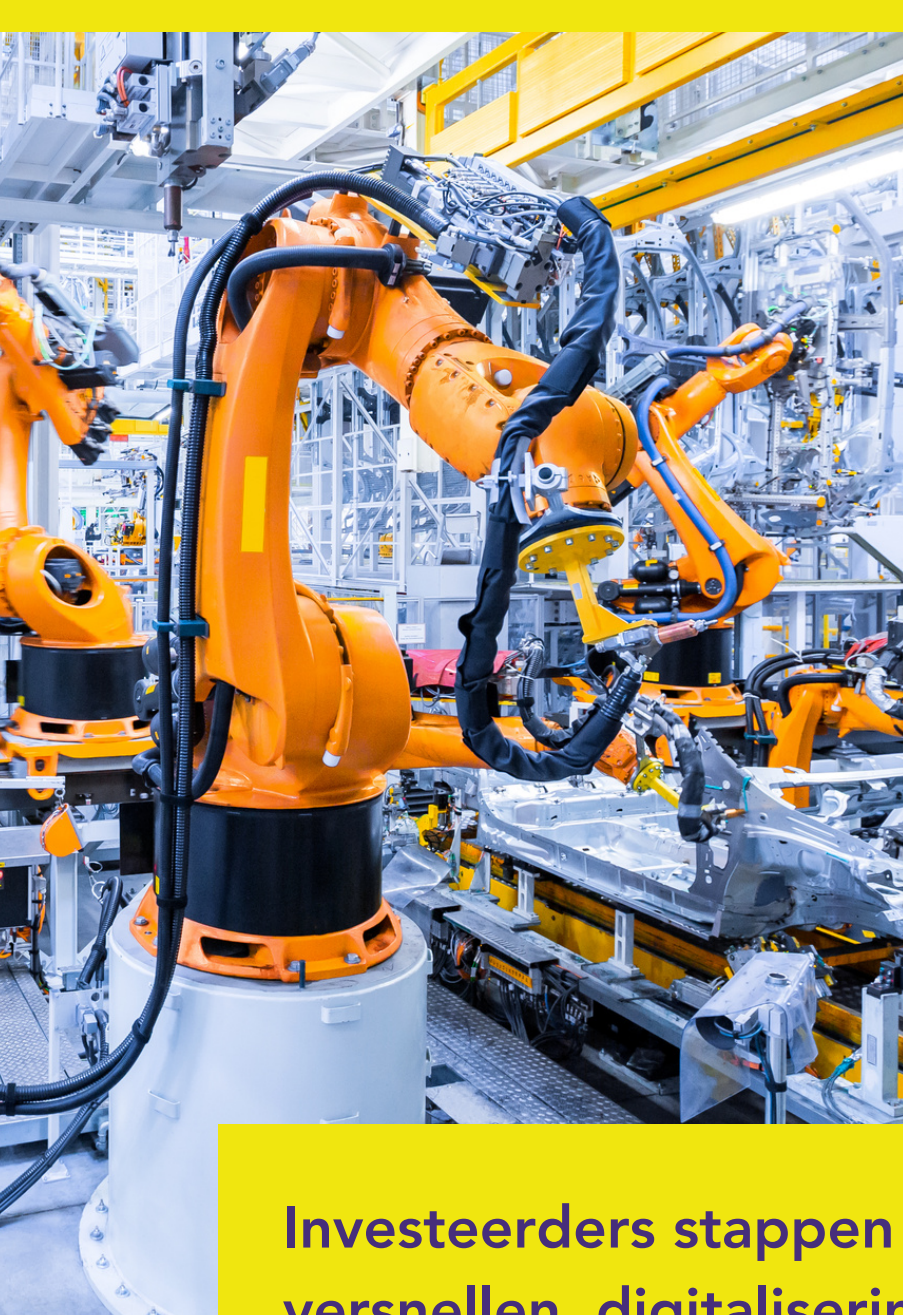
In onderstaande grafiek is goed te zien dat de EBITDA-marge ook wordt beïnvloed door de industrie waarin de OEM'er actief is. Onze analyse is uitgevoerd o.b.v. de 100 grootste maakbedrijven van Nederland zoals deze recent nog zijn gepubliceerd door Link Magazine (De Makers Top 100).



Gemiddelde omzet en winstmarge per sector van OEM'ers



De sterke positionering van OEM'ers is de belangrijkste reden waarom zij bij een overname vaak hogere waarderingen ontvangen. Deze trend zien wij steeds meer in recente transacties. OEM'ers zijn namelijk veel moeilijker te vervangen, wat hen zowel voor klanten als kopers waardevoller maakt.



5. Transacties, trends en waarderingen

De afgelopen jaren is het aantal transacties met OEM'ers toegenomen. Zowel in Nederland als internationaal trekken deze bedrijven de aandacht van strategische kopers en investeerders. Vooral buitenlandse partijen – uit Duitsland, Scandinavië en het VK – tonen groeiende interesse in Nederlandse OEM'ers, vaak vanwege hun innovatieve kracht en sterke klantrelaties.

Ook private equity speelt een steeds grotere rol. Investeerders stappen in om groei te versnellen, digitalisering door te voeren of het bedrijf internationaal op te schalen. Daarbij zijn OEM'ers met gepatenteerde technologie, unieke software of een sterke

servicecomponent vaak in staat premiumwaarderingen te realiseren. Denk aan waarderingen van 8 tot 12 keer EBITDA of zelfs hoger bij bedrijven met een PaaS-model of substantiële recurring omzet.

Voor gezonde OEM'ers zonder bijzondere risico's ligt de multiple doorgaans tussen 6 en 9 keer EBITDA. Factoren als winstgevendheid, klantconcentratie, schaalbaarheid en de kwaliteit van het managementteam bepalen mede de uiteindelijke waarde. De waarderingsverschillen benadrukken hoe belangrijk strategische positionering is en zetten OEM'ers in een gunstige uitgangspositie voor de toekomst.

Belangrijk is dat kopers niet alleen kijken naar cijfers, maar ook naar de strategische fit, de kwaliteit van het managementteam en de rol van de OEM'er binnen de waardeketen van zijn klanten.

Investeerders stappen in om groei te versnellen, digitalisering door te voeren of het bedrijf internationaal op te schalen.

6. Vooruitblik: OEM'ers extra in trek in de M&A-markt

De aantrekkingskracht van OEM'ers is geen tijdelijke trend, maar een structurele ontwikkeling. Door de toenemende complexiteit in de eerder genoemde sectoren groeit de vraag naar slimme, efficiënte en betrouwbare oplossingen. OEM'ers spelen daarin een sleutelrol.

We verwachten dat OEM'ers ook de komende jaren een prominente plaats zullen innemen in de M&A-markt. Niet alleen als overnamedoelwit, maar ook als actieve koper. Veel OEM-bedrijven zoeken zelf naar strategische overnames om hun portfolio te versterken, toegang te krijgen tot nieuwe technologie of markten sneller te betreden.

Of het nu gaat om schaalvergroting, verbreding van het aanbod of het realiseren van internationale groei – OEM'ers zullen zowel aan de verkoop- als de koopzijde een bepalende rol spelen in toekomstige transacties binnen de maakindustrie.

OEM'ers vormen de drijvende kracht achter de technologische maakindustrie

Ze combineren innovatie, klantgerichtheid en eigenaarschap over het eindproduct op een manier die hen onderscheidt van andere producenten. Voor kopers biedt dit een aantrekkelijk en strategisch instappunt in gespecialiseerde markten.

Voor ondernemers binnen deze sector is dit hét moment om strategisch te kijken naar hun volgende stap: doorgroeien, internationaliseren, samenwerken – of wellicht de onderneming overdragen aan een nieuwe eigenaar. Eén ding is zeker: de markt volgt deze bedrijven met een meer dan gemiddelde interesse.

Wat is de volgende stap voor jouw OEM-bedrijf?

Mocht je graag eens van gedachten wisselen over jouw product of jouw positie binnen de keten in relatie tot de waarde van jouw onderneming, neem dan gerust contact op met Aeternus. Wij gaan graag met jou in gesprek om samen te verkennen waar kansen liggen en hoe je de strategische waarde van jouw onderneming verder kunt versterken.



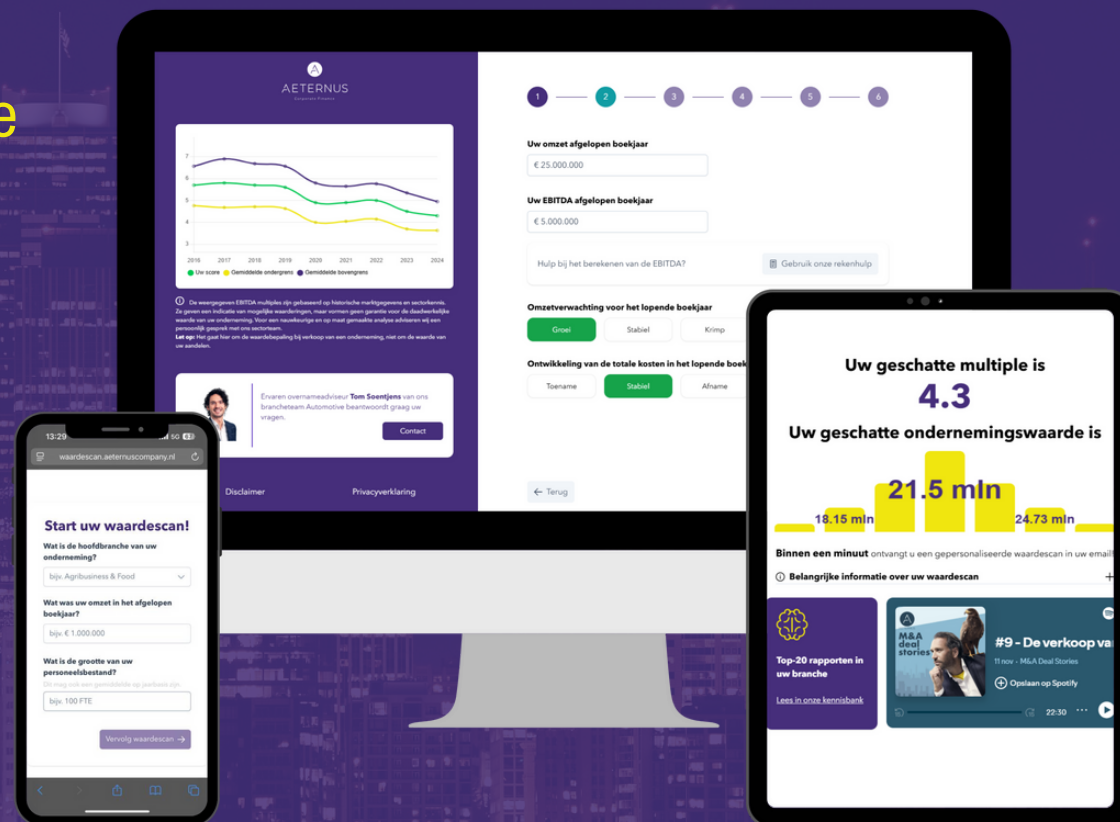
Aeternus Waardescan

Krijg inzicht in jouw bedrijfswaarde

Je bent dagelijks bezig met het bouwen aan jouw bedrijf. Maar weet je ook wat het waard is? Met de nieuwe Aeternus Waardescan krijg je snel inzicht. Een unieke scan die jouw input combineert met sectorkennis, actuele marktdata en onze ervaring uit meer dan 1300 transacties.

Je ontvangt een persoonlijk rapport met:

- Een indicatie van jouw ondernemingswaarde;
- Een passende multiple op basis van actuele marktdata;
- Inzicht in de M&A-markt in jouw sector.



> Benieuwd waar jouw bedrijf staat? Start direct de Waardescan



AETERNUS

Corporate Finance



Aeternus is een toonaangevend onafhankelijk corporate finance kantoor in Nederland met vestigingen in Amsterdam, Eindhoven en Venlo.

Met twintig jaar ervaring in de wereld van Mergers & Acquisitions (M&A) ondersteunt Aeternus in:

- [Bedrijf verkopen](#)
- [Bedrijf kopen](#)
- [International Mergers & Acquisitions](#)
- [Bedrijfsfinanciering](#)
- [Bedrijfswaardering](#)
- [Valuemanagement](#)

Onze klanten (inmiddels meer dan 1500) 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, Healthcare, Automotive, Advies- en Ingenieursbranche, IT, Software & Technology, Zakelijke Dienstverlening, Agrotechniek en Food.

M&A Specialist met uitgebreide ervaring

Aeternus is zeer actief betrokken bij zowel de waardering, aan- als verkoopbegeleiding van Original Equipment Manufacturer, hierdoor beschikt Aeternus over ruime marktkennis om jou door het proces van praktijkoverdracht te begeleiden. Of je nu denkt aan opvolging, verkoop of het ontwikkelen van nieuwe groeistrategieën, wij denken graag met jou mee over de toekomst van jouw praktijk.

[Neem gerust contact met ons op voor een vrijblijvend gesprek.](#)

AETERNUS. YOUR M&A STRATEGIST



[**www.aeternuscompany.nl**](http://www.aeternuscompany.nl)

+31 (0)85 051 78 38

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