

AETERNUS WHITEPAPER 2026

Strategisch moment voor bouwbedrijven: kopen of verkopen?

Bouwsector stabiliseert na jaren van krimp



AETERNUS

Corporate Finance





AETERNUS

Corporate Finance

Strategisch moment voor bouwbedrijven: kopen of verkopen?

De Nederlandse bouwbedrijven bevinden zich op een kantelpunt. Na enkele jaren van krimp en onzekerheid lijkt voorzichtig herstel in zicht, maar structurele uitdagingen blijven groot. Tegelijkertijd neemt de dynamiek in de sector toe: consolidatie versnelt, investeerders tonen interesse en ondernemers denken steeds vaker na over de toekomst van hun bedrijf.

De ontwikkelingen in de sector maken het belang van strategische keuzes relevanter dan ooit. Denk hierbij vooral aan de uitdagingen op het gebied van personeelsschaarste, digitalisering en verduurzaming.

Voor directeur-grotaandeelhouders (dga's) in de bouw rijst daarom een fundamentele vraag:

Is dit het moment om te kopen, op eigen kracht te groeien of juist te verkopen?

Bouwsector stabiliseert, maar groei blijft beperkt

Volgens recente sectoranalyses stabiliseert de Nederlandse bouwmarkt na een periode van krimp. Voor de komende jaren wordt echter slechts beperkte groei verwacht. Prognoses van banken en onderzoeksinstituten lopen uiteen, maar de consensus is duidelijk: herstel komt, maar langzaam.

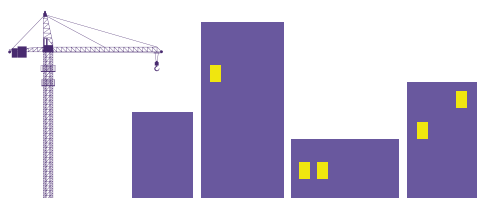
Zo verwacht ING dat de bouwproductie in Nederland in 2025 en 2026 slechts licht groeit, met circa 0,5% volumegroei per jaar. Andere partijen zijn iets optimistischer. ABN AMRO rekent bijvoorbeeld op ongeveer 1% groei in 2025 en circa 2–3% in 2026, terwijl het Economisch Instituut voor de Bouw (EIB) zelfs spreekt over een sterkere versnelling richting 2027.

Wat alle analyses gemeen hebben, is dat de sector structurele beperkingen heeft. Denk

hierbij aan de veel te lange vergunningstrajecten en capaciteitsproblemen door de krapte op de arbeidsmarkt. Daarnaast spelen de stikstof-problematiek, netcongestie en beperkte bouwlocaties een vertragende rol. Deze factoren zorgen ervoor dat zowel aan de vraag- als aanbodzijde de nodige uitdagingen spelen.

Woningtekort blijft de structurele en belangrijkste driver

Ondanks de beperkte groei blijft één fundament van de sector onveranderd: de structurele vraag naar verschillende type woningen.



Nederland kampt al jaren met een aanzienlijk woningtekort. Jaarlijks zijn meer dan 100.000 nieuwe woningen nodig om de vraag bij te houden. In de praktijk ligt het aantal opgeleverde woningen aanzienlijk lager. Volgens recente ramingen worden in 2026 naar verwachting circa 68.000 woningen gebouwd. De noodzaak tot nieuwbouw, maar ook splitsen en transformatie zal de komende jaren meer aandacht krijgen.

Het verschil tussen vraag en realisatie zorgt ervoor dat woningbouw op lange termijn een

belangrijke groeimotor blijft. Voor bouwbedrijven betekent dit dat schaal, professionalisering en samenwerking in de keten steeds belangrijker worden. Bouwbedrijven moeten waarde creëren door met een duidelijke visie de uitdagingen aan te pakken. Dat kan alleen als de bedrijven financieel gezond zijn en goed georganiseerd zijn. Dat wil zeggen dat de bedrijven bezig zijn of een visie hebben over de opvolging, over een tweede echelon beschikken en structureel aandacht hebben voor commercie.



M&A in de bouwsector neemt toe

De afgelopen jaren is het aantal overnametransacties in de bouwketen zichtbaar toegenomen. Zowel strategische partijen als private investeerders zoeken gezonde bouwbedrijven.

De afgelopen jaren zijn er overnames geweest in het middensegment. Trebbe versterkte haar regionale positie door de overname van Giesbers. Regionale uitbreiding is echter niet de enige reden voor acquisities. Ook uitbreiding van de productiecapaciteit en krapte op de arbeidsmarkt zijn argumenten. Dit zijn onder meer redenen waarom KlokGroep Adriaan van Erk overnam. Voor verkopers geldt vaak dat opvolging ontbreekt en zij zelf op zoek gaan naar een kandidaat die de jarenlange cultuur en werkwijzen respecteert. Dit zien we terug bij de overname van Hurks door Ballast Nedam.

Drijfveren achter de consolidatie

De Nederlandse bouwsector is op dit moment sterk gefragmenteerd. Vooral in het midden- en kleinbedrijf opereren veel zelfstandige ondernemingen met een regionale focus. Deze bedrijven zijn interessante targets voor kopers. Hierbij wordt wel goed afgewogen wat de kwaliteit van deze targets is. De aanwezigheid in regionale en lokale netwerken zijn belangrijke voordelen. Zeker als partijen zelf ontwikkelen. Deze bedrijven acteren dichtbij de bron gezien de kansen op nieuwe posities vaak schaars zijn.

Aan de andere kant zijn er de uitdagingen. Vanwege de noodzaak tot digitalisering hebben de

bedrijven te maken met forse investeringen. Kosten- en risicobeheersing zijn noodzaak. Wij zien dat deze nogal kunnen verschillen bij de bedrijven in de sector. De noodzaak tot investeren is voor kleinere en middelgrote bedrijven lastiger. Hiermee ontstaat het belang van schaalvergroting en consolidatie.

Toenemende interesse van private equity

De afgelopen tijd is ook de interesse van private equity in traditionele bouwbedrijven toegenomen. Waar private equity eerder weinig interesse toonde vanwege volatiliteit in de omzetten en lage marges, is deze groep kopers inmiddels nadrukkelijk aanwezig.

De langdurige vraag naar woningen en de fragmentatie van de markt zijn de belangrijkste ratio voor private equity. Daarbij zijn regionale kennis en aanwezigheid redenen om via buy-and-build een bouwgroep te creëren. Inmiddels is bij deze kopersgroep de kennis aanwezig om goede projecten aan te trekken en kosten efficiënt te realiseren. Hierbij stuurt men tevens op kosten-synergiën.

Voor ondernemers kan dit een interessant perspectief bieden: verkoop betekent vaak niet dat de ondernemer direct afscheid kan nemen. Vaak blijven ondernemers nog enkele jaren betrokken voor verdere groei en een gedegen overdracht. Het is dus zeker niet een kwestie van de sleutels afgeven. Om die reden benadrukken wij tijdig te starten met de oriëntatie en voorbereiding van de overdracht.

Strategische kopers blijven actief

Wij zien dat niet alleen dat de activiteit van private equity toeneemt. Ook de grotere familiebedrijven zullen besluiten hun positie te versterken en op zoek gaan naar familiebedrijven zonder opvolging. We zien dan ook dat buy-and-build op de agenda staat en daarbij consolidatie zorgt voor het ontstaan van grote bouwgroepen

Strategische kopers blijven actief. Grotere bouwgroepen en technische dienstverleners zoeken vaak naar regionale uitbreiding, aanvullende expertise, toegang tot nieuwe opdrachtgevers en versterking van capaciteit. Met overnames kunnen bedrijven sneller groeien dan organisch mogelijk is. In een markt waar personeel schaars is, kan een overname voor een ondernemer bovendien een effectieve manier zijn om teams en kennis toe te voegen.

Ondernemersvraagstukken in de praktijk: familiebedrijven en afhankelijkheden

Naast marktdynamiek spelen ook ondernemersvraagstukken een rol. Veel bouwbedrijven zijn familiebedrijven of ondernemingen waar de oprichter nog steeds een centrale rol speelt. Daarbij zien we regelmatig situaties zoals:

- Geen opvolging binnen de familie en vergrijzing van ondernemers;
- De afhankelijkheid van het netwerk van de ondernemer;
- De kennis is geconcentreerd bij één persoon.

Deze factoren maken strategische keuzes rond groei, samenwerking of verkoop steeds relevanter en ook noodzakelijk.

De waarde van een bouwbedrijf

Wat bepaalt de waarde van een bouwbedrijf?

Voor ondernemers die nadenken over verkoop of samenwerking is een belangrijke vraag: wat bepaalt eigenlijk de waarde van een bouwbedrijf?

Een belangrijke waardedriver is de kwaliteit van het orderboek. Opdrachten moeten een hoge mate van voorspelbaarheid hebben en goed gespreid zijn over het aantal opdrachtgevers en in de tijd.

Daarnaast is de aanwezigheid van een sterk managementteam een vereiste. De aanwezigheid van een commercieel en ervaren team met regionale footprint is belangrijk. Dit verkleint namelijk de afhankelijkheid van een persoonlijk netwerk van de DGA en borgt daarnaast dat kennis bij meerdere key-personen is ondergebracht.

In het klein en middensegment heeft de ondernemer vaak nog een relevante rol in het bedrijf. Om die reden stellen kopers het op prijs dat de ondernemer na de overdracht nog aanwezig is. Vaak maken partijen samen een planning met daarin duidelijk opgenomen wanneer de onder-

nemer echt afscheid kan nemen. Bedrijven die hier goed op inspelen realiseren vaak een hogere **multiple**. Volgens onze analyses ligt de EBITDA-multiple voor bouwbedrijven in de range **4,6 - 6,4**, afhankelijk van grootte en soort activiteiten.

Weten wat jouw bedrijf waard is?

[Vul nu de Aeternus waardescan in!](#)

Waardedivers

Kwaliteit forecast

Sterk managementteam

Aanwezigheid ondernemer na overdracht

Orderboek

Kopen, groeien of verkopen?

De combinatie van sectorontwikkelingen, consolidatie en investeerdersinteresse zorgt ervoor dat veel ondernemers een strategisch moment bereiken.

Voor sommige bedrijven ligt de focus op groei door overnames. Door schaal te vergroten kunnen zij beter investeren in technologie, duurzaamheid en organisatie.

Andere ondernemers kiezen juist voor strategische samenwerking met een grotere partij. En voor een deel van de ondernemers is het moment aangebroken om na te denken over een verkoop van het bedrijf.

Belangrijk is dat deze keuzes niet alleen worden gedreven door marktontwikkelingen, maar ook door persoonlijke factoren zoals leeftijd, opvolging en risicobereidheid.

Wanneer wordt verkoop interessant voor bouwondernemers?

In de praktijk zien we dat ondernemers verkoop overwegen wanneer meerdere factoren samenkomen. De groei vraagt bijvoorbeeld om investeringen in professionalisering of digitalisering, terwijl opvolging binnen de familie soms ontbreekt. Daarnaast kan de afhankelijkheid van de ondernemer groot zijn en speelt het mee wanneer investeerders concrete interesse tonen.

Het moment om vooruit te kijken

De overdracht gaat niet van de ene op andere dag. Het start met een goede inventarisatie van de wensen van de ondernemer en analyse van de onderneming. Pas daarna kan het proces echt beginnen. De uitdaging is de koper te selecteren die past bij de cultuur en ambities van de onderneming. Vaak zijn er key-medewerkers die al jaren het fundament van het bedrijf vormen. Het is van belang deze binnen het bedrijf te houden. *Een tijdige start is essentieel.* *Vooruitdenken creëert waarde.*

Overnamespecialist met kennis van bouwbedrijven

Een bedrijf kopen of een onderneming verkopen is een belangrijk en ingrijpend besluit, waar je goed over moet nadenken. Wil je meer weten over de mogelijkheden voor jouw bedrijf? Neem vrijblijvend contact met ons op voor een afspraak.

[> Maak een afspraak](#)



Aeternus Waardescan

Krijg inzicht in de bedrijfswaarde van jouw bedrijf

Je bent dagelijks bezig met het bouwen aan jouw bedrijf. Maar weet je ook wat het waard is? En welke factoren deze waarde bepalen?

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.

Een krachtig vertrekpunt voor ondernemers die willen sturen op waarde.

[> Benieuwd waar jouw bedrijf staat? Start direct de Waardescan](#)

The image displays the Aeternus Waardescan interface across three devices: a desktop monitor, a tablet, and a smartphone. The desktop screen shows a dashboard with a line chart titled 'EBITDA Multiples' comparing 'Uw EBITDA multiple', 'Gemiddelde ondernemers', and 'Gemiddelde bevoegens' from 2020 to 2024. Below the chart is a progress bar with five steps, and input fields for 'Uw omzet afgelopen boekjaar' (€ 25.000.000) and 'Uw EBITDA afgelopen boekjaar' (€ 3.000.000). A section for 'Omzetverwachting voor het lopende boekjaar' includes buttons for 'Groot', 'Stabiel', 'Krimp', and '15%'. The bottom of the desktop screen features a testimonial from 'Lieve Kessels-Janssen & Jeroen Velthuis' and a 'Contact' button. The tablet screen displays the results: 'Uw geschatte multiple is 6.96' and 'Uw geschatte ondernemingswaarde is 20.88 mln', with a bar chart showing a range from 16.73 mln to 22.72 mln. The smartphone screen shows the 'Start uw waardescan!' form with fields for 'Wat is de hoofdbranche van uw onderneming?' (Agrifood & Food), 'Wat was uw omzet in het afgelopen boekjaar?' (€ 1.000.000), and 'Wat is de grootte van uw personeelsbestand?' (100 FTE). The bottom of the smartphone screen shows a navigation bar with icons for home, search, and profile.



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, Construction & Real Estate, Software & Technology, Zakelijke Dienstverlening, Agrotechniek en Food.

AETERNUS. 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.

AETERNUS. YOUR M&A STRATEGIST



+31 (0)85 051 78 38

www.aeternuscompany.nl

Aeternus office Amsterdam
Rijnspoorplein 10-38
1018 TX 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