

AETERNUS WHITEPAPER 2026

Overnames in de leisurewaremark nemen toe

Technologie is niet langer ondersteunend maar bepalend



AETERNUS

Corporate Finance





AETERNUS

Corporate Finance

Overnames in de leisuressoftwaremarkt nemen toe

Leisuressoftware heeft de afgelopen jaren een sterke bijdrage geleverd aan de digitalisering van de reis- en vrijetijdssector. Met het groeien van de markt is ook de overnameactiviteit in dit segment zichtbaar toegenomen. (Internationale) strategische kopers en private equity-partijen richten hun pijlen op de markt, mede vanwege terugkerende omzetmodellen, sterke klantverankering en internationale schaalbaarheid. Als onderdeel van de versnelde consolidatie winnen geïntegreerde platformen terrein ten opzichte van puntoplossingen. Het speelveld voor ondernemers verandert daarmee zichtbaar.

Verankering van software in de reis- en vrijetijdssector

Software is inmiddels niet meer weg te denken uit de reis en vrijetijdssector. Voorheen kwamen boekingen telefonisch binnen, maakte men plannings op whiteboards en werden tarieven periodiek handmatig aangepast. Vandaag draait vrijwel iedere organisatie in de branche op digitale systemen die realtime inzicht en sturing mogelijk maken. Reserverings-

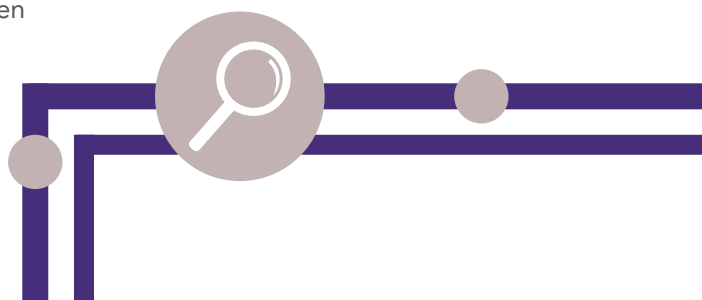
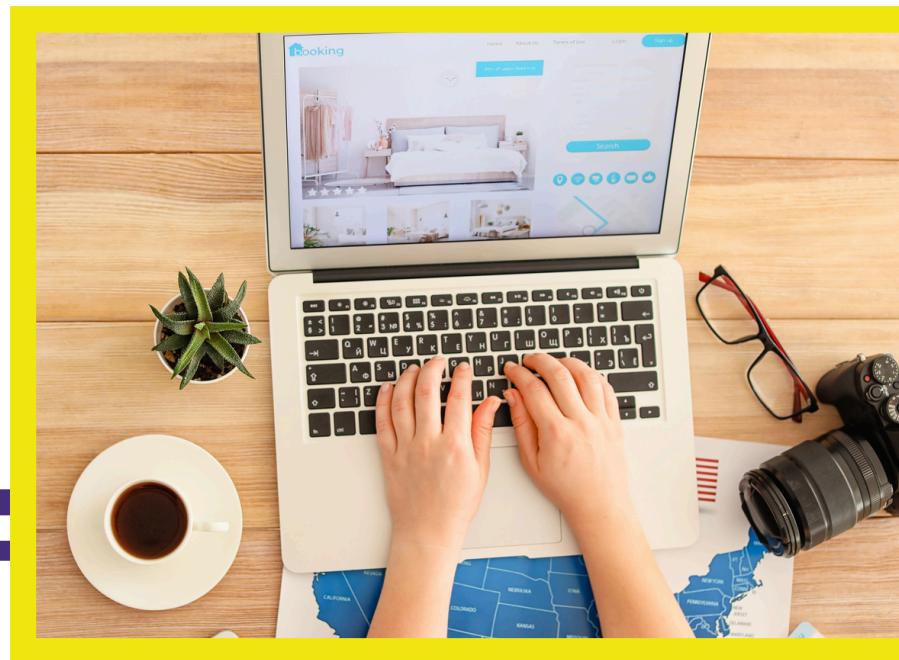
en ticketssystemen, property managementsystemen (PMS), capaciteits- en toegangsbeheer, kassasystemen, revenue management en gastbelevingapps vormen samen het digitale fundament onder hotels, vakantieparken, attracties en reisorganisaties. Van reserveringen en ticketverkoop tot pricing, betalingen en operationele planning: technologie is verschoven van ondersteunende tool naar bepalende factor in rendement en klantbeleving.

Leisuressoftware is de verzamelnaam voor digitale oplossingen binnen de reis- en vrijetijdssector en is de afgelopen jaren uitgegroeid tot een strategische kerncomponent van de bedrijfsvoering in de branche. De markt beweegt van gefragmenteerde nicheoplossingen naar geïntegreerde platformmodellen, waarin schaal, data en integratie steeds bepalender worden.

Daarmee bevindt de leisuressoftwaremarkt zich in een duidelijke volwassenheidsfase.

Volwassenheid van de markt gaat gepaard met een consolidatie

Parallel aan de digitalisering van de markt, is in de leisuressoftware een duidelijke consolidatiegolf zichtbaar. In binnen- en buitenland vinden steeds vaker overnames, participaties en samenvoegingen plaats tussen softwareleveranciers binnen onder meer reserveringsbeheer, ticketing, en hotelmanagementsystemen.



MEWS



ROOMRACCOON
cloud hotel management

Diverse strategische kopers zijn actief in de branche

Een voorbeeld van een actieve consolidator binnen de niche hotelsoftware is het Amsterdamse Mews, die inmiddels zo'n 14 overnames op zijn naam heeft staan en, als je afgaat op de recente financieringsronde van ruim €250 miljoen, voorlopig nog niet klaar lijkt te zijn met acquireren. Waar Mews zijn overnamestrategie uitrolt met groeikapitaal vanonder andere EQT, doet het Brabantse softwarebedrijf Room-Raccoon dit zonder extern groeikapitaal. Op eigen kracht namen zij de afgelopen jaren een Belgisch hotelsoftwarebedrijf en Ierse hotelsoftwarebedrijf over.

Ook in de evenementsoftwaresector is er aanzienlijke M&A activiteit. Neem bijvoorbeeld de overname van het Nederlandse onlinekaartverkoopsysteem Weeztix door Weezevent in de eerste helft van 2025.

Eind vorig jaar sloot SJEF, marktleider in Nederland van cashless oplossingen van de evenementenbranche zich hier ook bij aan.

Naast deze uitgelichte subsectoren, zien we Nederlandse overnames in bijvoorbeeld tour operator-software, leisure-specifieke POS en ticketing- en reserveringssystemen. Zie de tabel onderaan dit artikel voor een overzicht van uitgelichte overnames in de branche.

Breed scala aan kopersgroepen in de leisuressoftwaremarkt

We zien diverse smaken in het koperslandschap van de leisure softwaremarkt. Afgezien van de hierboven genoemde strategische kopers, is er duidelijke interesse vanuit private equity en sector-specifieke consolidators. Zo is Connected Capital verantwoordelijk voor de fusie tussen SmartHOTEL en Hoteliers.com. Fortino Capital stapte in Maxxton, softwareleverancier voor reserverings- en accommodatiebeheer. En VE Partners voegde tour operator-software 1TIS toe aan platform NRV Groep. Deze voorbeelden illustreren dat investeerders deze softwarepartijen als platform beschouwen, maar ook als add-on ter ondersteuning meer traditionele reisbrancheplatformen.



Tot slot zijn er enkele grote consolidators actief in de sector. Het Europese Travelsoft heeft inmiddels 12 ondernemingen toegevoegd aan zijn groep, met in januari van dit jaar nog een overname van traveltech bedrijf Bosys. Concullega Tourism Software Groep heeft ook 12 partijen onder zijn hoede, waaronder het Nederlandse Ticket-counter, dat in 2024 werd overgenomen.

Naast de dealactiviteit van actieve marktpartijen blijkt uit gesprekken van Aeternus met onder andere investeerders dat ook niet-actieve partijen bovengemiddelde interesse tonen in de leisuressoftwaremarkt.



Waarom juist leisuressoftwarebedrijven interessante M&A targets zijn

Leisuressoftware kenmerkt zich door de klassieke factoren waar kopers warm van lopen zoals terugkerende omzet door abonnementsmodellen en sterke lock-in door hoge mate van systeemintegratie.

Daarnaast is er sprake van sectorspecifieke drivers. Om te beginnen is het verdienmodel bovengemiddeld attractief. Deze kenmerkt zich namelijk vaak door transactie-gedreven upside, waarbij de software niet alleen verdient op licenties maar ook op basis van ticketverkoop, upselling en dynamic pricing. Hierdoor groeit de leisuressoftwareleverancier als het ware mee met de klant. En laat die klant zich nu net in een groeiende markt bevinden. De reis- en vrijetijdssector kenmerkt zich namelijk door positieve groeiverwachtingen de komende jaren. [Lees hier meer over in ons artikel over de reisbranche.](#)

Naast dat de reis- en vrijetijdssector groeit, is er bij de huidige marktomvang al voldoende ruimte voor verdere uitbreiding van softwareoplossingen toegespitst op deze markt. De redelijk conservatieve markt heeft de afgelopen jaren flinke stappen gemaakt richting digitalisering, maar er blijft de komende tijd nog winst te halen op het

“Er is een breed scala aan verschillende smaken in het koperslandschap van de leisuressoftwaremarkt.”

gebied van brede adoptie en verdere professionalisering. Zo blijven hotels IT-budgetten nog altijd verhogen ten behoeve van (verdere) digitalisering, volgens een studie van [Hospitality Technology](#). Het is dus ook de groeipotentie van leisuressoftware dat investeerders bovengemiddeld geïnteresseerd maakt in deze sector.

Bovendien worden dergelijke kopers enthousiast van de potentie voor internationale uitbreiding. Processen die ten grondslag liggen aan de systemen, zoals reserveringen, capaciteitsbeheer, betalingen en revenue management, functioneren wereldwijd vrijwel hetzelfde. Dit maakt de software extreem schaalbaar. Internationale uitbreiding wordt in dealcommunicatie dan ook vaak als rationale gegeven, bijvoorbeeld bij de overname van Sabre Hospitality Solutions door TPG vorig jaar. Voeg daar nog aan toe dat de markt momenteel nog erg gefragmenteerd is, en je hebt het ideale recept voor een buy-and-build strategie.



Een strategisch kruispunt voor leisure-softwareondernemers

De huidige consolidatiegolf en de toenemende platformvorming brengen voor ondernemers in leisuressoftware een nieuw strategisch vraagstuk met zich mee. Klanten verwachten steeds vaker geïntegreerde oplossingen waarin reservering, betalingen, revenue management en gastinteractie naadloos samenkomen binnen één platform. Dat vergroot de waarde van schaal en technische integratie, maar verandert tegelijkertijd de manier waarop gespecialiseerde spelers zich in het ecosysteem positioneren.

Ondernemingen met een sterke nichefocus, diepgaande domeinkennis en een loyale klantenbasis blijken in dit speelveld vaak strategisch relevant. In een consoliderende markt kunnen zij fungeren als waardevolle bouwstenen binnen bredere platformstrategieën, terwijl zij zelfstandig eveneens onderscheidend kunnen blijven opereren.

Tijdig stilstaan bij de positionering

Voor ondernemers in deze snel ontwikkelende markt betekent dit vooral dat het zinvol is om tijdig stil te staan bij hun eigen positionering. Niet vanuit druk, maar vanuit strategische reflectie over de rol die de onderneming wil spelen in een omgeving waarin schaal, integratie en specialisatie elkaar steeds nadrukkelijker ontmoeten. In dat licht kan het verkennen van samenwerking of aansluiting bij een groter platform een logische overweging zijn binnen de verdere ontwikkeling van de onderneming.

“Technologie is verschoven van ondersteunende tool naar bepalende factor in rendement en klantbeleving.”



Uitgelichte overnames in de Nederlandse leisuressoftwaremarkt

Datum	Target	Kopers	PE
2026	Celebratix	Airbridge Capital Partners	Airbridge Capital Partners
2026	iPort	Software Combined	
2026	Tiqets*	Expedia	
2025	Datachat	Mews	Diverse growth-investeerdere
2025	Oaky	Plusgrade	General atlantic
2025	SJEF	Weeztix	Naxicap Partners
2025	Flexkeeping	Mews	Diverse growth-investeerdere
2025	Twelve	Centric	Imker Capital (o.a.)
2025	Weeztix	Weezevent	Naxicap Partners
2025	Compo Tickets	Celebratix	
2025	Affinity	Hotel Tech Group	Connected Capital
2025	Clarity Hospitality Software Solutions	Mews	Diverse growth-investeerdere
2024	The Digital Concierge	Great Stay App	
2024	Atomize	Mews	Diverse growth-investeerdere
2024	Quetelo	Mews	Diverse growth-investeerdere
2024	Lobbi PMS	RoomRaccoon	
2024	Ticketcounter	Tourism Software Group	
2024	1TIS	NRV Groep	VEP Partners
2024	Hs3 Hotelsoftware	Mews	Diverse growth-investeerdere
2024	SmartHOTEL / Hoteliers.com	Connected Capital	Connected Capital
2024	Planisto	Travel Counsellors	Vitruvian Partners
2024	Frontdesk Anywhere	Mews	Diverse growth-investeerdere
2023	iHotelligence	RoomRaccoon	
2023	Nomi	Mews	Diverse growth-investeerdere
2023	Hotello	Mews	Diverse growth-investeerdere

* Slechts aangekondigd, nog in afwachting van o.a. het advies van de ondernemingsraad.



Overnamespecialist met kennis van software

Een bedrijf kopen of jouw bedrijf verkopen is een persoonlijk en ingrijpend besluit, waar veel bij komt kijken. Aeternus denkt met je mee als strategische sparringpartner. Wij komen graag in gesprek om onze visies op de markt uit te wisselen en de kansen die dit voor ondernemers meebrengt te bespreken.

Aeternus is opgericht in 2006 en heeft inmiddels meer dan 1.500 klanten begeleid, waaronder de waardering en verkoop van een breed scala aan softwarepartijen. De onderneming telt ruim 75 Corporate Finance-specialisten in drie vestigingen in Amsterdam, Eindhoven en Venlo. Binnen het brede Aeternus team, focust een team van 8 branchespecialisten zich op de IT en softwaremarkt. Meer weten over wat Aeternus voor jou en je bedrijf kan betekenen?

Maak dan vrijblijvend een afspraak.

[> Maak een afspraak](#)



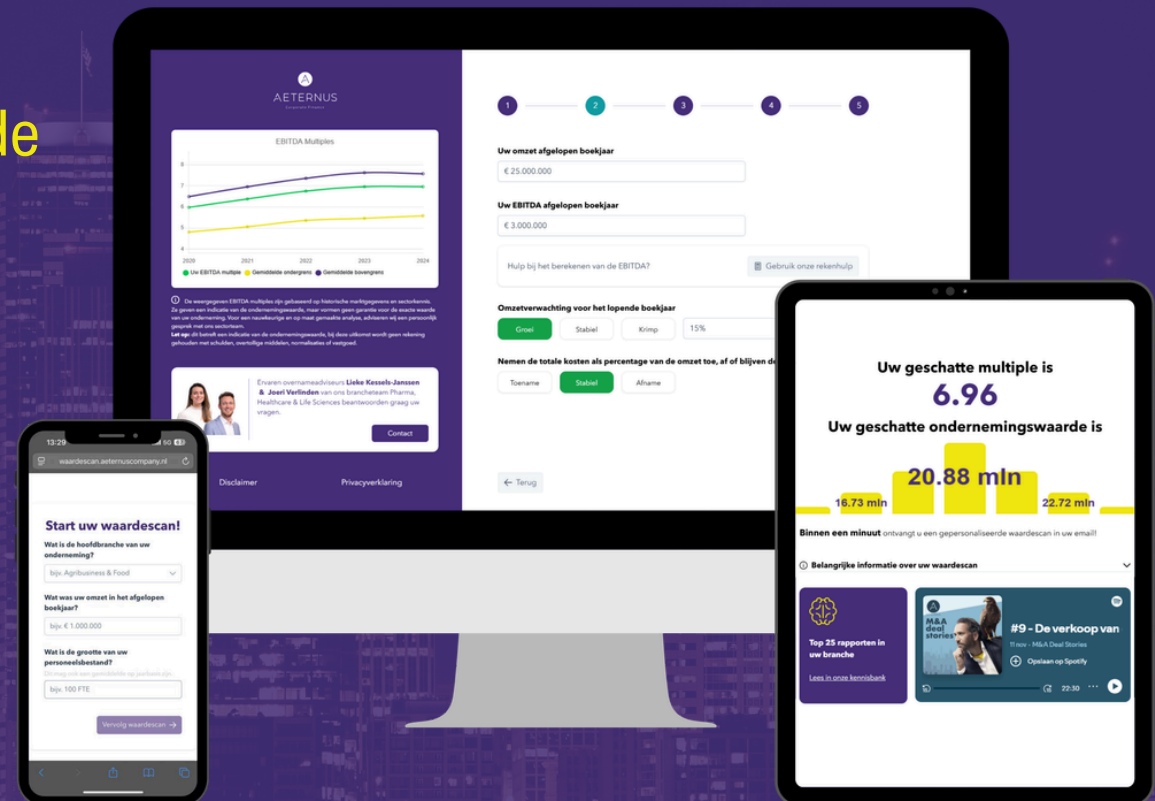
Aeternus Waardescan

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

+31 (0)85 051 78 38

Aeternus office Amsterdam

Rhijnspoorplein 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