

Dealtracker Softwareontwikkeling 2024

De technologiesector, en in het bijzonder softwareontwikkeling, speelt een cruciale rol in het innoveren en optimaliseren van bedrijfsprocessen en dagelijkse activiteiten. Vanwege snelle digitalisering is er de afgelopen jaren een aanzienlijke toename te zien in fusies en overnames in de software sector. Wat zijn de drijvende krachten achter deze ontwikkelingen? En welke impact hebben deze ontwikkelingen op de overnamemarkt? In deze dealtracker verkennen we de huidige trends, de onderliggende motivaties voor transacties en de uitdagingen en kansen voor bedrijven die actief zijn in deze dynamische en veelzijdige branche.



Transacties



Drijfveren



Vooruitzichten



Historische transacties zijn niet representatief voor de grote populariteit van softwarebedrijven

Fusie- en overnameactiviteit in de Nederlandse softwareontwikkeling sector

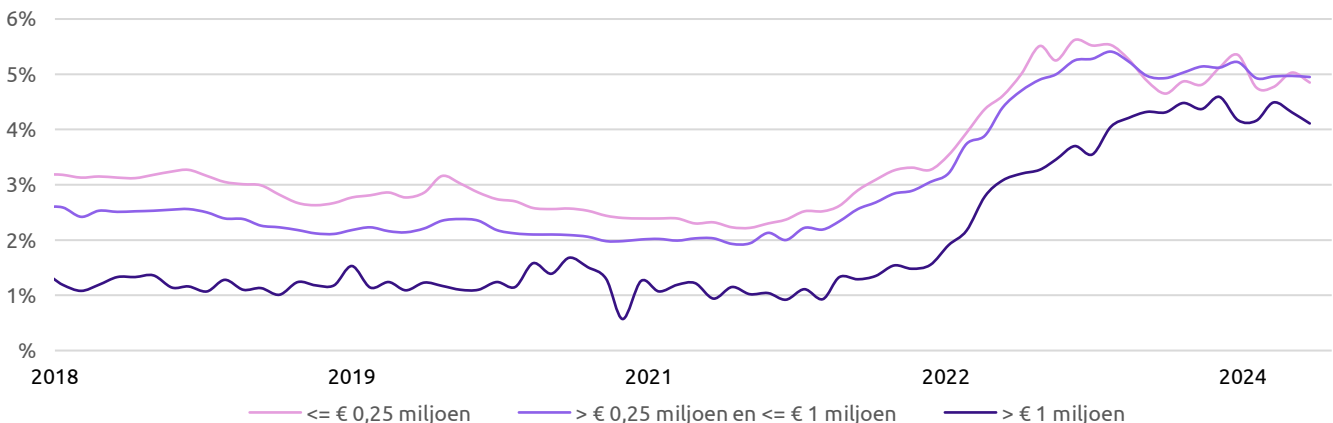
Alhoewel er in de laatste jaren een veel overnames zijn geweest, waren er in 2023 relatief weinig overnames in de software sector. Als we kijken naar de rol die technologie (en daarmee software) in ons leven speelt en de interesse in software bedrijven vanuit investeerders en strategische kopers dan is dit moeilijk te rijmen met het lage aantal software deals dat we sinds 2023 zien.

De oorzaak voor het lage aantal transacties ligt in macro-economische factoren. Eind 2022, begin 2023 ontstond er veel onzekerheid in de economie. Escalatie van de oorlog in Oekraïne, hoge energieprijzen en angst voor een recessie. De combinatie met een ongekeerde stijging van de rentes op bedrijfsleningen betekende een scherpe daling van het aantal M&A transacties in vrijwel alle sectoren. Deze stijgende rente verhoogd namelijk financieringskosten voor overnames, waardoor zowel strategische kopers als financiële investeerders terughoudender zijn geworden.

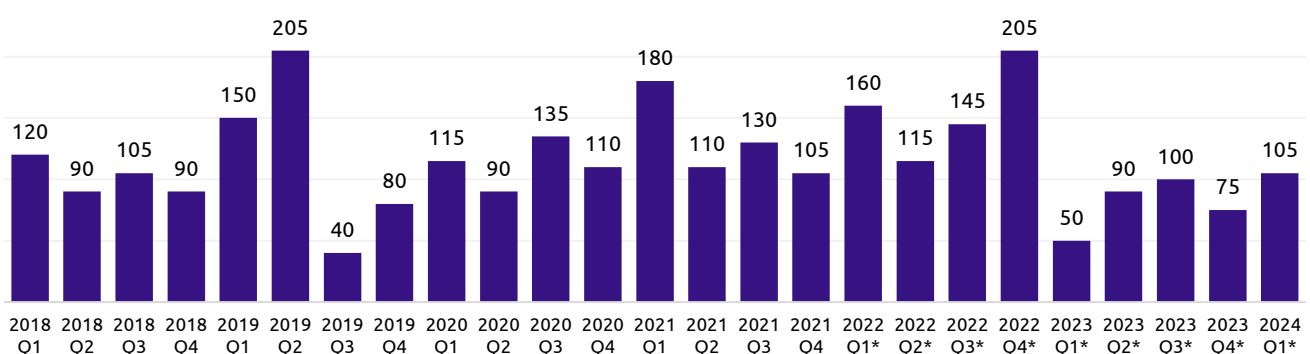
Nu de economische groei weer op gang komt, met een door het CPB verwachte groei van het bbp van 0,6% in 2024 en 1,6% in 2025, en de M&A markt zich weer lijkt te herstellen blijven softwarebedrijven bijzonder populair bij kopers. Eén van de redenen hiervoor is dat software een snel groeiende markt is. Sinds Covid-19 is de digitalisering in een stroomversnelling gekomen en ook de opkomst van AI en personeelstekorten versterken de interesse in software. Ook qua business model is software aantrekkelijk voor investeerders. Softwarebedrijven zijn goed schaalbaar en kennen doorgaans een hoge mate van terugkerende omzet.

Software is in 2023 en 2024 wereldwijd de sector waar het meeste kapitaal in geïnvesteerd wordt. Op basis van de interesse die wij momenteel bij kopers zien verwachten wij dat de markt voor software deals komende 12 maanden weer flink zal aantrekken.

Bancaire rentepercentage op nieuwe zakelijke financieringen, naar omvang



Aantal fusie en overname transacties in de IT-dienstverlening sector in Nederland



Overnames van softwarebedrijven hebben potentieel om veel waarde te creëren

Hoe creëren kopers van softwareondernemingen waarde?



Executie kracht

Waardecreatie kan worden gerealiseerd door het delen van best practices en bedrijfsmiddelen binnen een organisatie na een overname. Wanneer bedrijven een ander bedrijf overnemen, kunnen ze hun processen verbeteren door succesvolle werkwijzen en (technologische) kennis van het overgenomen bedrijf te integreren en vice versa. Dit leidt tot betere prestaties van het overgenomen bedrijf. Hiernaast kan een overgenomen partij ook gebruik maken van het netwerk en eventuele andere afdelingen, zoals HR en R&D, van de overnemende partij. De overname zorgt voor een boost in bedrijfsvoering en maakt door beschikbare middelen snellere groei mogelijk.



Commercialisatie

Investerders richten zich bij een overname vaak op het optimaliseren van het pricing model, wat niet zelden leidt tot prijsverhogingen. Daarnaast versterken ze de commerciële slagkracht van het bedrijf met een actieve sales-drive en door gebruik te maken van hun uitgebreide klantportfolio, waardoor de omzet snel en aanzienlijk kan stijgen.



Toegang tot nieuwe technologie

Bedrijven streven ernaar om voorop te blijven lopen op gebied van technologie en innovatie, om zo voor te blijven op de concurrentie. Dit kan door middel van het overnemen van bedrijven met eigen software, patenten of unieke technologische oplossingen die de technologie van de overnemende partij verbeteren. Dit versnelt ontwikkeling, verkort de tijd tot marktintroductie en leidt uiteindelijk tot een concurrentievoordeel voor de overnemende partij, waar de totale groep van profiteert. Voor de verkopende partij biedt dit de mogelijkheid tot snelle schaalvergroting en toegang tot nieuwe markten en klanten.

Investeringswaarde



Multiple arbitrage

Multiple arbitrage is een strategie waarbij hoog gewaardeerde kopers ondernemingen overnemen voor een lagere multiple, waarna de overgenomen partij vervolgens onder de hoge multiple van de grote onderneming valt. Deze strategie is mogelijk door het verschil in waarderingen van ondernemingen met verschillende groottes en met verschillende omzetniveaus. Later in het rapport wordt toegelicht dat voor bedrijven met een hogere omzet doorgaans een hogere multiple wordt betaald.

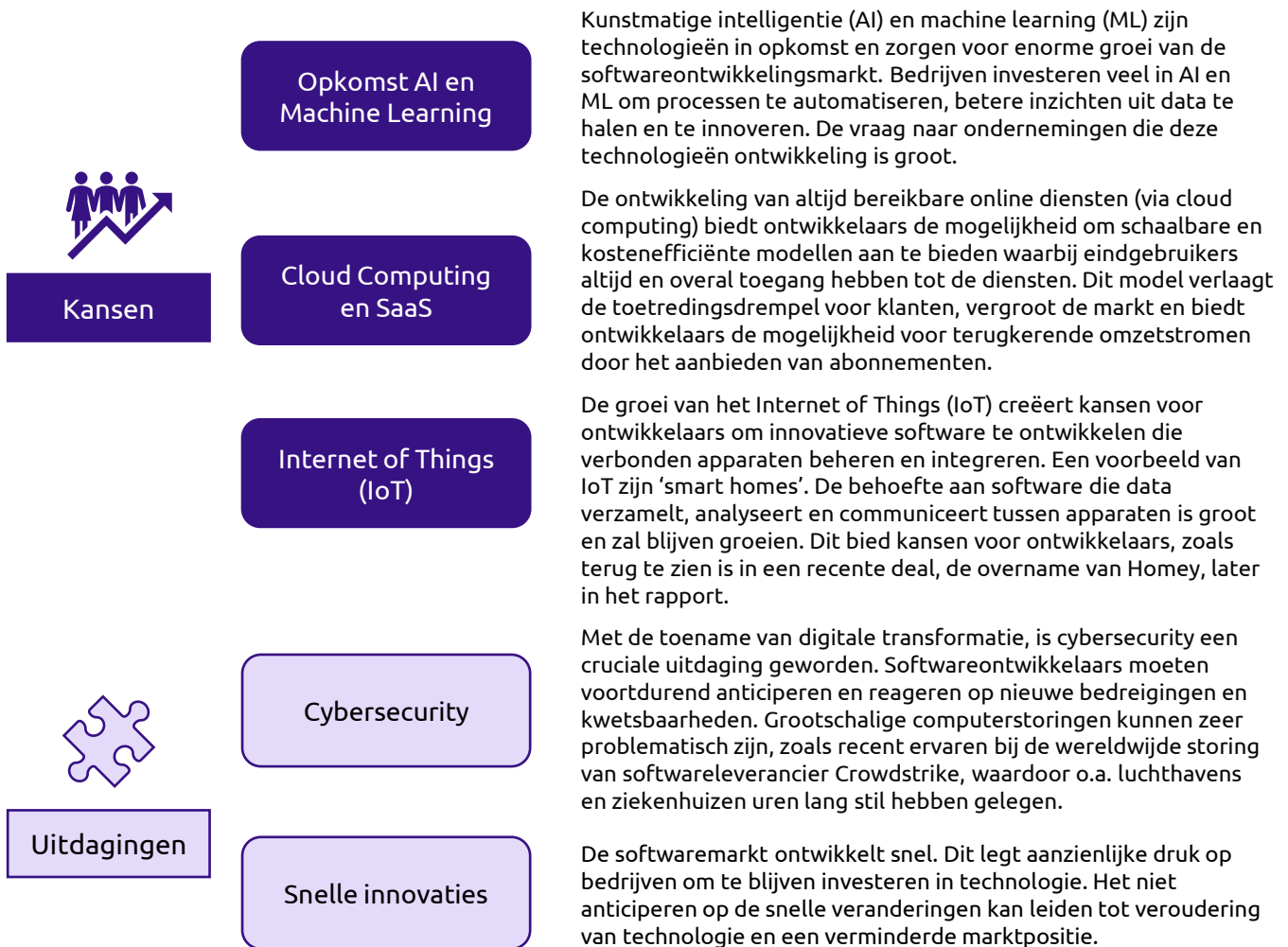


Platform diversificatie

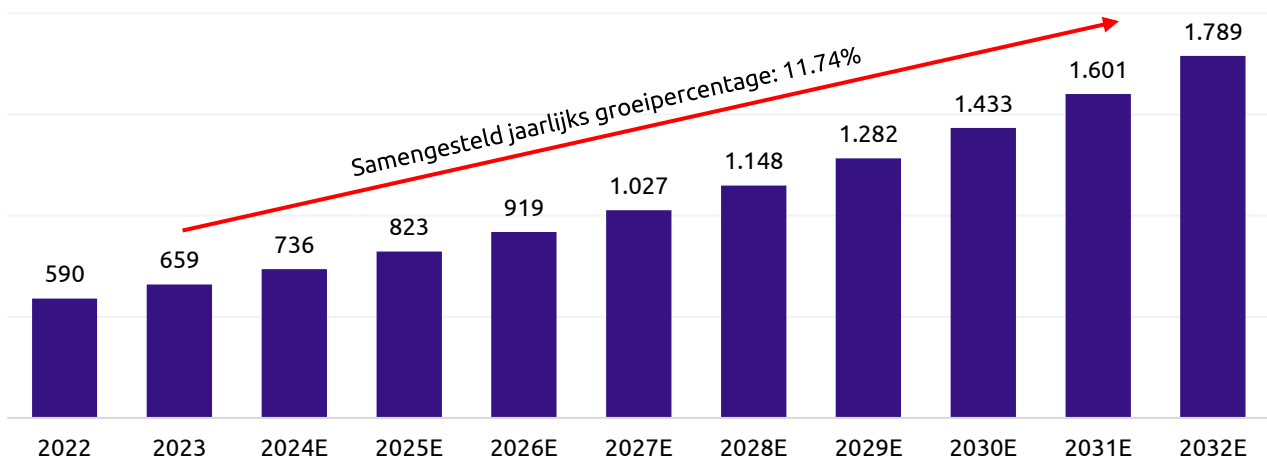
Platform diversificatie betreft het creëren van geïntegreerde software-platforms en het uitbreiden van het aanbod van diensten binnen deze platforms. Bedrijven nemen een onderneming over om hun diensten uit te bereiden, nieuwe functionaliteiten te integreren en om toe te treden in nieuwe verticale markten. Dit creëert waarde door het verspreiden van het risico van de onderneming. Hierdoor kan een onderneming ook makkelijker bancaire financiering aantrekken.

De vooruitzichten voor de software markt zijn sterk doordat technologie belangrijker blijft worden in ons leven

De kansen en uitdagingen voor softwarebedrijven creëren een positief klimaat voor fusies en overnames. Door overnames te doen, kunnen bedrijven inspelen op deze kansen en uitdagingen en zich beter positioneren in de markt



Algemene omvang en groei internationale software sector (in miljarden \$)



Verschillende type bedrijven zijn actief op zoek naar softwarebedrijven om over te nemen

Strategen

Strategische (internationale) kopers zijn actief op zoek naar softwarebedrijven om over te nemen. Dit doen zij om waarde te creëren door nieuwe technologieën toe te voegen aan hun huidige diensten of door uit te breiden naar nieuwe markten.

Enkele voorbeelden van actieve strategen zijn:



Verticale markt softwarebedrijven

In de softwaresector opereren groepen die actief op zoek zijn naar acquisitiemogelijkheden in verticale markten. Doordat zij zelf doorgaans hoog gewaard worden (zie onderstaande tabel) is het doen van overnames tegen lagere multiples voor deze ketens zeer aantrekkelijk.

Enkele voorbeelden van deze groepen zijn:



Private Equity

Private equity-investeerders zijn zeer actief op zoek naar softwarebedrijven, zowel voor het creëren van nieuwe platforms als voor het toevoegen aan bestaande portfolio-platforms*

Enkele voorbeelden van private equity partijen zijn:



De beurswaarde van bekende softwarehuizen

Beursgenoteerde software ondernemingen worden doorgaans erg hoog gewaardeerd:

Softwarehuis	Ondernemingswaarde	EBITDA multiple
Addtech	€8,03 miljard	36,7x
Vitec	€1,92 miljard	17,5x
Indutrade	€10,47 miljard	27,5x
Topicus	€7,19 miljard	22.1x



Platformconsolidatie is een kenmerkend begrip voor fusies en overnames in de softwaresector. Private Equity-partijen voegen aan hun portfolio platform bedrijven zogenaamde 'add-ons' toe. Veel transacties worden gerealiseerd door platforms van private equity-investeerders. Voorbeelden van actieve overnameplatforms zijn Visma (HG Capital), xxllnc (Main Capital Partners) en Your.World (Strikwerda Investments).

Recente deals onderschrijven de interesse bij verkopers in softwarebedrijven

Strategische koper

Target

Deal rationale



In juli 2024 heeft LG Electronics het in Enschede gevestigde Homey overgenomen. Homey is een softwareoplossing voor 'smart-home' beheer en automatisering. LG is een actieve partij op de fusie en overnamemarkt. De deal is een schoolvoorbeeld van jonge ondernemers die een software onderneming uitbouwen tot aan de verkoop aan een gerenommeerde internationale partij. Naar verluid heeft LG 55 miljoen euro betaalt voor 80% van de aandelen, met als doel de komende 3 jaren de overige 20% ook nog over te nemen. Met deze overname heeft LG toegang tot een nieuwe technologie van 'smart homes', welke ze kunnen integreren met hun huidige producten.



Wolters Kluwer is een wereldleider in professionele informatie- en softwareoplossingen en diensten voor verschillende sectoren. Het is een zeer actieve strategische koper, en heeft al meer dan 100 investeringen gerealiseerd. De meest recente Nederlandse overname was die in oktober 2023 van Meijer Fiscale Adviessystemen. MFAS levert adviesinformatie en modellen voor accountants, belastingadviseurs en financieel planners. Er is 7 miljoen euro betaalt voor de onderneming. Met de overname van MFAS breidt Wolters Kluwer haar dienstenaanbod uit. Door middel van het delen van best practices van Wolters Kluwer kan MFAS op technologisch vlak snel innoveren.

Verticale markt softwarebedrijven

Target

Deal rationale



Kenmerkend voor de software industrie zijn strategische groepen welke zeer actief zijn in het overnemen van bedrijven in verschillende verticale markten om niet afhankelijk te zijn van een branche (Platform diversificatie). Een grote speler op dit gebied is Total Specific Solutions (TSS), met ruim 170 softwarebedrijven in 25 verticale markten. Een recente overname van TSS in Nederland was Parallax. Parallax is expert op het gebied van softwareoplossingen voor resourceplanning. Met het oog op een stabiele toekomst was het tijd voor een nieuwe stap en startte de zoektocht naar een nieuwe eigenaar. Met TSS is die gevonden, wat Parallax zekerheid voor de toekomst biedt.

Private Equity

Target

Deal rationale



Private Equity investeerder Main Capital Partners was in Q1 2024 de meeste actieve investeerder in Europa. De partij richt zich op (internationale) B2B Software bedrijven. De laatste platform investering in Nederland was in juli 2024 in Xitres, een specialist in softwareontwikkelingen in de vastgoed sector. Main Capital Partners heeft een meerderheidsaandeel gekocht in de onderneming en wil met Xitres een nieuw platform voor een actieve buy-and-build strategie uitrollen.



De Nederlandse software sector is ook in trek bij grote internationale investeerders. De Delftse softwareleverancier TOPdesk heeft in december 2023 een investering gehad van CVC Capital Partners. Het CVC Growth Funds zal ongeveer 200 miljoen euro investeren om een aanzienlijk minderheidsbelang in het TOPdesk te verwerven om de groei van het bedrijf te versnellen en de verdere ontwikkeling te bevorderen

Een groot aantal kopers die veel waarde kunnen halen uit overnames leidt tot hoge waarderingen voor softwarebedrijven

EBITDA-multiple analyse

Een veel gebruikte waarderingmethode voor de waardering van een onderneming in fusies en overnames is de EBITDA-multiple. Volgens de overnamebarometer van Brookz (2024) wordt de gemiddelde EBITDA-multiple voor transacties in het Nederlandse MKB momenteel vastgesteld op 4,8. Dit houdt in dat een gemiddelde Nederlandse onderneming in het MKB wordt gewaardeerd op 4,8 keer de EBITDA.

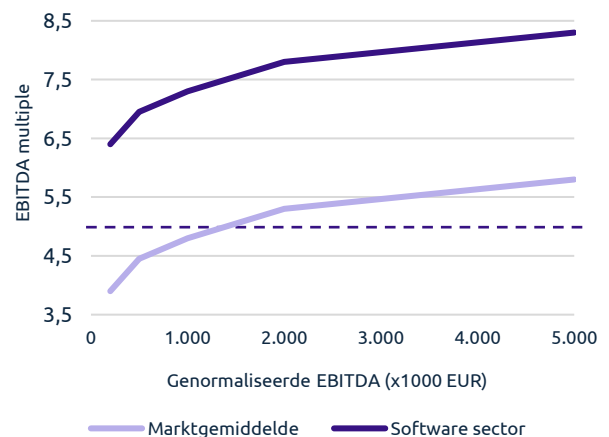
De EBITDA-multiple voor bedrijven in de softwareontwikkeling ligt boven het gemiddelde en is tevens het hoogste van alle sectoren, namelijk tussen de **6.7 en 8.0 keer de EBITDA**, waarbij nog hogere multiples regelmatig gerealiseerd worden. Uit eigen ervaring blijkt dat voor snelgroeiende softwareondernemingen met een hoog gehalte aan terugkerende omzet multiples tot **15 keer EBITDA** gerealiseerd kunnen worden.

Met name buitenlandse kopers zijn vaak bereid om voor de juiste bedrijven, die hard groeien, met voldoende omvang en met een hoge mate aan terugkerende omzet, nog hogere multiples te betalen.

De combinatie van hoge groeipotentie, terugkerende omzetmodellen, hoge marges, innovatie en sterke marktvraag dragen allemaal onder andere bij aan de hoge multiples die worden betaald in de softwaresector.

Verhouding omvang en EBITDA multiple

Bron: Brookz, 2024



Het is tevens belangrijk om op te merken dat de hoogte van de multiple afhankelijk is van de omvang van het bedrijf. De hoogte van de EBITDA staat in verband met de hoogte van de betaalde multiple zoals in de bovenstaande grafiek wordt weergegeven.

Wat zijn transactiewaarde-verhogende factoren voor ondernemingen in softwareontwikkeling?



Terugkerende omzet. Een hoog percentage van terugkerende omzet is een belangrijke waarde verhogende factor. Softwarebedrijven die een groot deel van hun inkomsten uit SaaS of andere terugkerende modellen halen, hebben voorspelbare en stabiele omzetstromen. Dit is aantrekkelijk voor kopers omdat het de financiële stabiliteit en voorspelbaarheid verhoogt, wat het investeringsrisico vermindert en de betaalde prijs zal verhogen.



Grote en actieve gebruikersbasis. Een uitgebreide en actieve gebruikersbasis is een belangrijke indicator van dat een product werkt in de markt. Softwarebedrijven met een grote klantenkring, die regelmatig gebruik maken van de producten, tonen aan dat hun oplossingen waardevol zijn voor hun gebruikers. Ook is een sterke positie in een niche populair onder investeerders. Dit kan verder worden versterkt door hoge klantretentie- en tevredenheidsniveaus. Een churn-analyse maakt doorgaans deel uit van het boekenonderzoek bij een softwarebedrijf.



Innovatieve en geavanceerde software. De mate waarin een softwarebedrijf beschikt over innovatieve en geavanceerde technologieën kan de waarde aanzienlijk verhogen. Dit kan zijn het hebben van intellectuele eigendommen, unieke algoritmes of codes, en de integratie van geavanceerde technologieën en AI-mogelijkheden. Een moeilijk te kopiëren technologie biedt strategische voordelen en een toekomstig concurrentie voordeel, wat transactiewaarde verhogend werkt voor de onderneming.



Eenvoudige integratie. Hoe gemakkelijk de software van een bedrijf kan worden geïntegreerd in bestaande systemen en platforms is een sterke waarde verhogende factor. Software die compatibel is met veelgebruikte platformen en eenvoudig kan worden geïmplementeerd zonder uitgebreide aanpassingen, verlaagt de drempel voor het inzetten van de diensten voor nieuwe klanten. Dit maakt het aantrekkelijker voor kopers die snelle en kosteneffectieve integratie en markt uitbreiding zoeken.

Zoekt u een koper of bent u van plan te acquireren?

Crown Deal Partners is een vooraanstaande specialist op het gebied van fusies en overnames die zich met een betrokken team dagelijks inzet voor topkwaliteit. Crown Deal Partners is tevens business partner van Grant Thornton: een netwerk van onafhankelijke assurance, tax en advisory kantoren, bestaande uit bijna 70.000 werknemers in meer dan 135 landen.



Fusies & Overnames
Specialisatie



Rotterdam | Amsterdam
Standplaats



105+ Succesvolle transacties
Crown M&A team

Onze kernwaarden

Betrokken

Wij zijn er om u te helpen.
We zijn betrokken, bereikbaar en bijten ons vast in de transactie.

- ✓ **Eigenaarschap**
- ✓ **Integriteit**
- ✓ **Empathisch**

Resultaatgericht

De professionals van Crown hebben een laserfocus op het sluiten van de meest optimale deal voor u.

- ✓ **Duidelijk plan**
- ✓ **Proactief**
- ✓ **Deskundig**

Toegankelijk

Wij maken het complexe begrijpelijk en toegankelijk. Zodat u in elke fase van het proces zeker bent van de volgende stap.

- ✓ **Heldere communicatie**
- ✓ **Bereikbaar**
- ✓ **Pragmatisch**

Onze diensten



Contact



CROWN

Your dedicated deal partner



Evert Everaarts

Founding Partner

Mobiel: +31 (0)6 19 26 43 99

E-mail: evert@crownpartners.nl



Wouter Wolzak

Founding Partner

Mobiel: +31 (0)6 48 56 22 31

E-mail: wouter@crownpartners.nl

Crown Deal Advisory B.V.

Karl Weisbardstraat 181
3015 GM Rotterdam

Zuidoost Toren B B-Vital, De Entree 201
1101 HG Amsterdam



crownpartners.nl