

AETERNUS. YOUR M&A STRATEGIST.

TOP 25 BEST PRESTERENDE SAAS-BEDRIJVEN

Schaalbare SaaS-oplossingen 'hot' in M&A



AETERNUS

Corporate Finance



VOORWOORD

Dit top-25 brancherapport is samengesteld door het IST-brancheteam van Aeternus Corporate Finance en geeft inzicht in de financiële prestaties van Nederlandse SaaS-bedrijven, die aan de hand van de door Aeternus gedefinieerde financiële prestatie-indicatoren zijn gerangschikt.

SaaS-bedrijven opereren in omgevingen met veel snelgroeiende bedrijven, hoge multiples en veel dealactiviteit. De overnamemarkt binnen de SaaS-bedrijven is momenteel fors in beweging, zowel nationale als internationale strategische partijen en investeringsfondsen zijn actief. Dit is onder andere terug te zien in het aantal deals in 2021 en in het eerste half jaar van 2022.

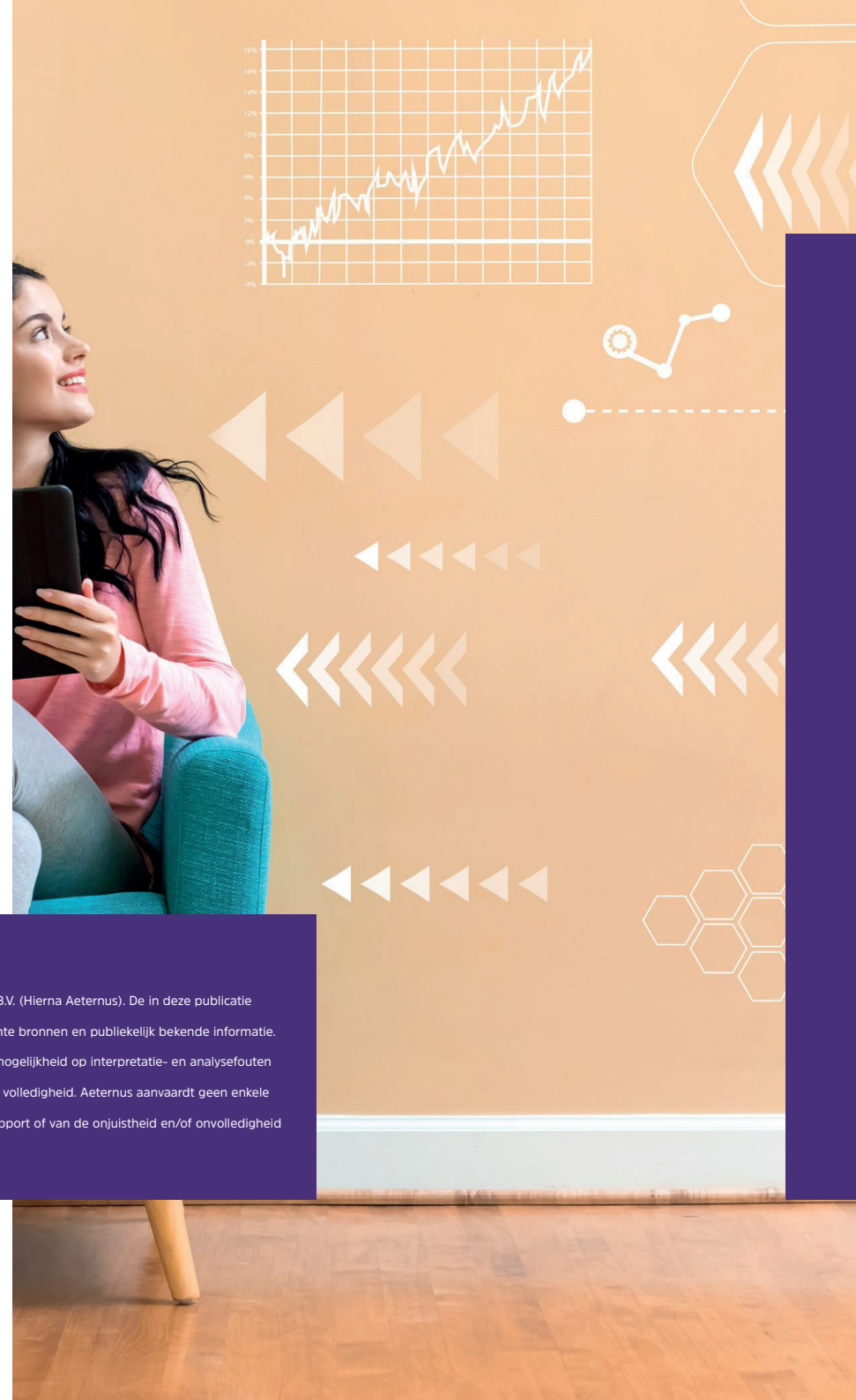
De abonnementsinkomsten van SaaS-bedrijven hebben een terugkerend karakter ('recurring revenues') en vormen een belangrijke valuedriver in deze markt. Transacties zijn dan vaak ook op de recurring revenue gebaseerd, in tegenstelling tot de in andere branches gangbare EBITDA-multiple. Dit maakt schaalbare SaaS-oplossingen met sterk groeiende recurring revenues 'hot' in M&A.

Copyright

Dit onderzoek is een initiatief van Aeternus B.V.® Alle rechten 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 aan 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.



SELECTIECRITERIA TOP-25

Definitie SaaS-bedrijven

Voordat een selectie is gemaakt van bedrijven is allereerst de definitie van een 'SaaS-bedrijven' vastgesteld. De bedrijven die in dit rapport zijn onderzocht hebben een standaard softwareoplossing ontwikkeld en hebben een verdienmodel op basis van maandelijkse of meerjarige abonnementsinkomsten. De inkomsten uit abonnementen betreffen minimaal 50% van de totale omzet.

Inhoud

Om het Nederlandse landschap van SaaS-bedrijven in kaart te brengen hebben wij aan de hand van verschillende selectiecriteria een overzicht van de

belangrijkste marktspelers opgesteld. Dit rapport begint met een toelichting op de gekozen selectiecriteria. Hierna gaan wij dieper in op de gehanteerde prestatie-indicatoren en presenteren wij de top-25 van de best presterende (in Nederland opgerichte) SaaS-bedrijven. Ook nemen we een kijkje in recente trends & ontwikkelingen in de SaaS-branche. Tot slot geven wij een overzicht van een aantal recente transacties in de markt.

Het doel van dit top-25 rapport is om een goed beeld te geven van de best presterende bedrijven in de Nederlandse markt van SaaS-bedrijven.

Vragen en opmerkingen

Indien u tijdens of na het lezen van dit rapport vragen of opmerkingen heeft, staat het u vrij contact met ons op te nemen. Wij leren u graag beter kennen.

SELECTIECRITERIA TOP-25

Hieronder vermelden wij de selectiecriteria die wij gehanteerd hebben bij de samenstelling van deze top-25.

Afbakening

De volgende selectiecriteria zijn gehanteerd ter afbakening van de doelgroep van SaaS-bedrijven:

- Bedrijven dienen jaarcijfers te hebben gedeponereerd van 2019 en 2020. Bedrijven die dit niet hebben gedaan vóór 15 april 2022, zijn buiten de selectie gehouden;
- De geconsolideerde jaarrekening op holdingniveau is als basis genomen. Indien deze niet beschikbaar was, is uitgegaan van de jaarcijfers op werkmaatschappijniveau;
- Coöperaties, verenigingen en stichtingen zijn buiten beschouwing gelaten;
- Bij enkele bedrijven is geen toelichting op de jaarrekening beschikbaar. Voor deze bedrijven zijn de gepubliceerde jaarcijfers als uitgangspunt gehanteerd zonder

toepassing van eventuele normalisaties of aanpassingen.

Aan de hand van SBI-codes, vakbeurzen, brancheorganisaties, additionele marktverkenning en eigen kennis is een lijst van bedrijven opgesteld die voldoen aan bovengenoemde selectiecriteria. Om tot een selectie te komen van 25 SaaS-bedrijven zijn de uitgeselecteerde bedrijven gerangschikt op brutowinst. Vervolgens zijn de 25 grootste bedrijven getoetst op een viertal prestatie-indicatoren, waarna de definitieve top-25 op basis van de jaren 2019 en 2020 is vastgesteld.

Gedefinieerde prestatie-indicatoren

De door ons gebruikte prestatie-indicatoren waarop de bedrijven zijn getoetst zijn weergegeven in onderstaande tabel. Deze prestatie-indicatoren zijn gekozen omdat deze naar onze mening de meest relevante financiële kengetallen zijn die op basis van publieke informatie kunnen worden berekend.

Prestatie-indicator	Maatstaf	Uitgedrukt in
Groei in brutowinst	Maatstaf voor groei van de onderneming	Percentage
Brutowinst per medewerker	Maatstaf voor de arbeidsproductiviteit	Euro's
Groei in brutowinst per medewerker	Maatstaf voor efficiencyverbetering	Percentage
EBITDA per medewerker	Maatstaf voor de winstgevendheid	Euro's

TOP-25 SAAS-BEDRIJVEN RANKING

Rang	Bedrijf	Groei in brutowinst 2019 - 2020	Brutowinst per medewerker 2020	Groei in brutowinst per medewerker 2019 - 2020	EBITDA per medewerker 2020	Groei in brutowinst	Brutowinst per medewerker	Groei in brutowinst per medewerker	EBITDA per medewerker	Totaalscore 2020-2019
1	ZorgDomein	30%	157.232	15,8%	70.619	4	6	3	3	16
2	AFAS	15%	330.693	8,7%	198.600	10	1	6	1	18
3	E-WISE	24%	159.978	0,1%	59.149	5	5	13	6	29
4	Enovation	9%	155.316	9,4%	65.540	13	8	5	4	30
5	SDB Groep	33%	164.108	-4,2%	55.918	3	4	19	7	33
6	To-Increase	-3%	218.601	1,7%	117.281	22	2	11	2	37
7	BIZZdesign	23%	173.101	-4,2%	21.971	6	3	20	16	45
8	Slimstock	16%	123.839	6,1%	23.092	9	15	8	15	47
9	GOconnectIT	58%	132.282	-27,3%	33.037	1	13	24	9	47
10	Textkernel	3%	134.922	21,5%	16.372	17	11	1	19	48
11	Spotler	34%	100.683	5,9%	16.851	2	22	9	18	51
12	BCS	2%	123.533	3,8%	29.840	18	16	10	10	54
13	Keylane	-1%	124.135	1,4%	38.511	21	14	12	8	55
14	4PS	18%	116.443	-0,1%	21.443	8	18	15	17	58
15	ANVA	5%	133.322	-0,3%	24.618	16	12	16	14	58
16	Sanna Commerce	21%	53.722	15,0%	4.131	7	25	4	24	60
17	Avinty	11%	109.051	-3,3%	29.025	11	21	18	11	61
18	Tools4ever	-9%	153.273	-10,4%	64.481	24	9	23	5	61
19	Performation	1%	118.147	17,2%	5.502	20	17	2	23	62
20	CCS	10%	156.084	-5,5%	10.128	12	7	21	22	62
21	Decos	5%	79.132	-0,7%	25.258	15	24	17	12	68
22	Ultimo	-8%	114.250	8,3%	11.680	23	20	7	21	71
23	Anywhere365	7%	147.395	-37,4%	-2.057	14	10	25	25	74
24	Planon	1%	85.337	0,0%	15.980	19	23	14	20	76
25	Conxillium	-12%	114.948	-10,3%	24.846	25	19	22	13	79



Algemeen

- De eerste selectie van de top-25 SaaS-bedrijven is gebaseerd op de omvang, gemeten in absolute brutowinst. De top-25 van 2020 behaalde een gemiddelde brutowinst van €29,5 mln. In 2019 bedroeg de gemiddelde brutowinst €26,9 mln. Dit komt neer op een procentuele stijging van 9,4% in 2020 ten opzichte van 2019.
- De top-25 behaalde in 2020 een gemiddelde EBITDA van € 9,3 miljoen. In 2019 bedroeg deze € 7,4 miljoen. Dit komt neer op een procentuele stijging van 26,5%.
- Als productiviteitsmaatstaf zijn de brutowinst en EBITDA per medewerker gebruikt. In 2019 presteerde de top-25 met een gemiddelde brutowinst per medewerker van €141k net iets beter ten opzichte van 2020 (€139k). Dit betekent een lichte daling van 1,6% in productiviteit. In tegenstelling tot deze lichte daling is er een stijging geconstateerd in de EBITDA per medewerker. Deze stijgt van € 37k (2019) naar € 39k (2020), wat neerkomt op een stijging van 6%.
- Later in dit rapport worden de actuele overnames uit de branche toegelicht. Hieruit blijkt dat veel bedrijven in de huidige top-25 in de afgelopen jaren actief op overnamepad zijn geweest. Wij zijn benieuwd of deze ontwikkeling zich doorzet in de financiële prestaties in de komende jaren.
- De gemiddelde top-25 SaaS-bedrijf had 219 werknemers in dienst in 2020 (2019: 206).

NUMMERS 1 TOT EN MET 5



- ZorgDomein is de **nummer 1** van de top-25 SaaS-bedrijven van 2021. ZorgDomein is een online verwijssysteem waarmee huisartsen hun patiënten digitaal en veilig kunnen doorverwijzen naar medisch specialisten. In 2021 volgde Rabobank Corporate Investments de Amerikaanse investeringsmaatschappij Levine Leichtman Capital Partners op als minderheidsaandeelhouder. ZorgDomein scoorde hoog op alle onderdelen, met onder andere twee maal een derde plaats in de categorieën 'groei in brutowinst per medewerker' en 'EBITDA per medewerker'. ZorgDomein is de afgelopen jaren sterk gegroeid door de toenemende digitalisering in de zorgbranche, waarbij het bedrijf zich heeft opgeworpen als hét verwijfsplatform voor de eerstelijnszorg in Nederland.
- Als één van de meest succesvolle en populaire softwarebedrijven van Nederland behoeft de **nummer 2** van deze lijst, AFAS, eigenlijk geen nadere toelichting. De uit Leusden afkomstige bedrijfssoftwarespecialist scoorde het hoogst van alle bedrijven in de lijst op de winstgevendheidsindicatoren 'Brutowinst per medewerker' en 'EBITDA per medewerker'. In 2017 liet AFAS zich voor het laatst horen op overnamegebied met de overname van de Caribische HR, payroll- en pensioenadministratiesoftwarebedrijven PayTime en PeopleTime.
- Op **plaats 3** is Reducate geëindigd, een online nascholingsplatform voor professionals in het onderwijs en de kinderopvang. Reducate is in 2022 ontstaan na een fusie van het Nederlandse E-WISE met haar Deense branchegenoot Blueprint Learning.
- Plaats 4** is in handen van Enovation, een platform dat veilige communicatie en samenwerking tussen zorgverleners mogelijk maakt. In 2018 nam de vermaarde IT-investeerder Main Capital een belang in het bedrijf dat tot die tijd onderdeel uitmaakte van de Nederlandse technologiebedrijvengroep VANAD Group, waarna een serie aan overnames volgde. De teller staat inmiddels op zeven. In 2021 breidde Enovation uit door e-healthspecialist Boomerweb over te nemen van collega-investeringsmaatschappij Nimbus Ventures en de overname van digitaal zorgcommunicatieplatform Zaurus. In 2022 volgde patiëntportaalontwikkelaar Funatic.
- SDB Groep completeert de **top-5** en presteerde met name sterk op brutowinstgroei en brutowinst per medewerker met respectievelijk een derde en een vierde plaats. Het bedrijf biedt SaaS-oplossingen aan op het gebied van HR, salarisadministratie en personeelsplanning voor de zorgbranche. Ook SDB Groep ging in 2018 in zee met Main Capital, waarna een serie aan overnames volgde. De meest recente overnames zijn die van kinderopvangsoftwarespecialist KindPlanner, CPM4Care en Infent. Laatst genoemden zijn actief op het gebied van Business Intelligence en dashboarding voor de zorgbranche.

AFAS software
inspireert beter ondernemen

REDUCATE_



SDB
GROEP zorgvernieuwend

TRENDS

Private equity & software

In een periode van slechts een aantal jaar is de interesse van private equity in software sterk toegenomen. Hiermee is de branche één van de belangrijkste focuspunten geworden voor financiële investeerders. Ook in 2020 en 2021 zijn private equity bedrijven sterk vertegenwoordigd in de overnamemarkt. Mede door verdere digitalisering kennen softwarebedrijven een sterke omzetgroei.

Daarbij worden softwarebedrijven gekenmerkt als 'asset light' en zijn er daarom geen kapitaalintensieve investeringen nodig. Daarentegen vergen softwarebedrijven investeringen om schaalgrootte te bereiken en te behouden. Echter, zodra de schaalgrootte is bereikt, resulteren hoge brutomarges voor een constante cashflow.

Een constante performance geldt met name voor SaaS bedrijven; het verdienmodel gebaseerd op abonnementen leidt tot een stabiele omzet en cashflow. Daarbij zorgt een 'sticky' softwareoplossing (d.w.z. een oplossing die moeilijk te vervangen is) voor een lage conjunctuurgevoeligheid. De cashflows van SaaS-bedrijven zijn hiermee niet alleen stabiel maar ook niet-cyclisch; een ideale combinatie voor private equity deals.

De hoge interesse van private equity in (SaaS-)softwarebedrijven leidt tot een hoge mate van concurrentie en drijft hiermee de prijzen op. Ondanks de concurrentie, blijven

private equity bedrijven met een focus op de softwarebranche de dominante partij. De opgedane kennis en netwerk in de branche zorgt ervoor dat specialistische private equity bedrijven de meeste toegevoegde waarde kunnen bieden. Vaak in combinatie met een actieve houding ondersteunen deze private equity bedrijven het managementteam in een cruciale ontwikkelingsfase; verdere opschaling en duurzame winstgevendheid op schaal.

Verticale SaaS steeds populairder

De eerste SaaS-succesverhalen waren vooral horizontale oplossingen die een breed publiek aanspreken en daarmee voor bedrijven in verschillende branches geschikt waren. Het CRM-systeem van Salesforce en de software van het Nederlandse AFAS, zijn een uitstekend voorbeeld hiervan. Er ontstaan echter steeds meer SaaS-bedrijven die branchespecifieke processen digitaliseren. Een internationaal voorbeeld is Veeva Systems, een bedrijf dat zich met haar software volledig richt op farmaceutische en life sciences-bedrijven. De successen van bedrijven zoals ZorgDomein, KidsKonnnect en Axxerion zijn het bewijs dat ook in Nederland de verticale SaaS-oplossingen aan een opmars bezig zijn. Een groot aantal actieve kopers, zoals onder andere Main Capital, Total Specific Solutions en Visma, storten zich dan ook vol op verticale SaaS-bedrijven.

Personeelstekort

Het personeelstekort speelt al jaren een rol. Na een kleine terugval van het tekort als gevolg



van de corona uitbraak wordt de arbeidsmarkt momenteel wederom gekenmerkt door een ongekend hoog tekort. Naar verwachting remt het personeelstekort de groei in de branche. Mede gedreven door de tekorten blijft het langdurig binden van personeel door middel van goed personeelsbeleid een speerpunt voor bedrijven.

Het aanhoudende personeelstekort heeft daarbij tevens effect op de overnamemarkt. De rem op de autonome groei als gevolg van het personeelstekort leidt ertoe dat ondernemers in met name het MKB-segment een verkoop overwegen. Anderzijds staan de kopers in de rij voor dergelijke opportuniteiten. Middels het creëren van schaalgrootte proberen bedrijven de rem op groei te beperken.

Artificial Intelligence en Machine Learning

Om ondanks het schaarse personeel een goed draaiende en efficiënte organisatie neer

te zetten zien we dat veel SaaS-oplossingen tegenwoordig gebruik maken van Artificial Intelligence (AI) en Machine Learning. Machine Learning wordt voornamelijk gebruikt om veel voorkomende taken te automatiseren zoals training, marketingcampagnes en klantcontact. Denk aan de zogenaamde chat bots die tegenwoordig vrijwel alle mogelijke vragen kunnen beantwoorden. Artificial Intelligence wordt veelvuldig gebruikt om klantgedrag te voorspellen en om de prijzen marktconform te houden. Door het historisch en realtime tracken en analyseren van data kan AI inspelen op wat de klant nodig heeft, dit geeft nieuwe cross- en upsell mogelijkheden. Tevens wordt AI gebruikt om prijsveranderingen in de gaten te houden, op basis van vraag, marktomstandigheden en consumentengedrag. Kortom, Machine Learning en AI geven nieuwe mogelijkheden om het maximale uit de SaaS-oplossing te halen.

RECENTE TRANSACTIES IN DE BRANCHE

SaaS-bedrijven waren ook de laatste jaren weer een aantrekkelijke prooi voor strategische en financiële kopers. Partijen zoals main capital, het inmiddels beursgenoteerde Total Specific Solutions en het door het Amerikaanse investeringshuis Hg Capital als grootaandeelhouder gesteunde Visma hebben ook in de afgelopen twee jaar niet stilgezeten. Main Capital kondigde dit jaar tot dusver maar liefst twaalf platforminvesteringen

en achttien add-ons aan. In Nederland liet de investeerder zich gelden met meerdere platforminvesteringen, waaronder zorgsoftwareprovider Avinty, tot dat moment ondersteund door collega-investeerder Gilde Equity Management, payrollsoftwarespecialist BCS, bouwsoftwarehuis Pro4All en Zig, leverancier van software voor woningcorporaties en commerciële vastgoedorganisaties.

MAIN CAPITAL PARTNERS

Main Capital

Main Capital is een strategische investeerder met een exclusieve focus op Enterprise softwarebedrijven in de Benelux, DACH en Nordics. Het fonds heeft meer dan €2,2 miljard aan activa onder beheer voor investeringen in volwassen, winstgevende en groeiende softwarebedrijven die markten ontwrichten en verandering teweegbrengen. Main Capital haar typische investeringen bedragen doorgaans € 10 tot € 50 miljoen. Na de overname wordt er een buy & build strategie gevolgd waarin Main Capital

meerdere 'kleine spelers' overneemt en integreert om zodoende schaalvoordelen te behalen.

In de periode van 2020 tot juni 2022 is het fonds zeer actief geweest in de M&A markt met negen overnames in Nederland, vier in Duitsland en vier in Zweden. De verwachting is dat Main Capital een actieve speler zal blijven binnen de Nederlandse softwaremarkt.



MAIN CAPITAL			
Target	Land	Omschrijving Target	Jaar
Bizzdesign	NL	Enterprise-architectuursoftwarebedrijf	2022
Synetics	DE	Software ontwikkelaar van CMDB- en IT-documentatiesoftware	2022
BCS	NL	HRM & Salarisadministratiesoftware	2022
FleetGO	NL	Software voor de logistieksector	2022
Pro4all	NL	Software voor kwaliteitsborging in bouwprocessen	2022
Avinty	NL	Software voor de zorgsector	2022
Aruba informatic	DE	Business-intelligence	2022
InnoValor	NL	Consultancy voor digitale innovatie	2022
Blika Solutions	SE	SaaS voor datamanagement & compliance regelgeving	2022
Oribi ID-Solutions	NL	Software voor identiteits- en toegangsbeheer	2021
Zig Websoftware	NL	Software voor woningcorporaties, studentenhuysvesting en commercieel vastgoedbeheer	2021
Bjorn Lunden	SE	Software voor boekhouden	2021
Paragin	NL	Educatieve software voor onderwijs en (semi-)overheid	2021
Foconis	DE	Software voor gegevenskwaliteit, controle en compliance voor banken	2021
Relyon Service Management	NL	Software voor service- en administratieve proces	2021
Pointsharp	SE	Cybersecurity	2020
Textkernel	NL	AI recruitmentsoftware	2020
MACH	DE	Software voor de overheidssector	2020
xxlInc	NL	Automatiseringssoftware voor gemeenten en semipublieke organisaties	2020
WoodWing	NL	Softwareoplossingen voor uitgevers en mediabedrijven	2020
Alfa	SE	eHealth-software	2020
Ping Pong	SE	Educatieve software	2020
Futunio	FI	Software voor vakbonden en uitkeringsorganisaties	2020

Total Specific Solutions kocht dit jaar in Nederland bedrijfssoftwareprovider Pantheon Automatisering, Convenient Software Solutions, dat met praktijksoftwareprovider Intramed als dochterbedrijf een bekende naam in de fysiotherapie en paramedische zorg bezit, softwareprovider voor de logistieke branche TANS en spraakherkenningssoftwareleverancier SpraakLab.

Total Specific Solutions

In 2020 tot en met mei 2022 was Total Specific Solutions (hierna TSS) wederom één van de meest actieve koper binnen de Nederlandse software branche met zes overnames in Nederland. In 2013 werd het bedrijf overgenomen door het Canadese beursgenoteerde softwarehuis Constellation Software Inc, waarna TSS een zeer actieve 'buy and build' strategie nastreefde op de Europese softwaremarkt. Na de fusie tussen TSS en Topicus, is het bedrijf verder gegaan onder de naam "Topicus.com" en heeft het inmiddels een beursnotering aan de TSX Venture Exchange in Canada. Na de samengang zijn er drie takken: Topicus.Com B.V., TSS blue en TSS public.



TOTAL SPECIFIC SOLUTIONS			
Target	Land	Omschrijving Target	Jaar
WEBCentric	SRB	Prijsanalysesoftware	2022
Pantheon Automatisering	NL	Software voor groothandels, productiebedrijven en serviceproviders	2022
SCEPIA	NL	Software voor sociale huisvestingsmaatschappijen	2022
Convenient Software Solutions	NL	Software voor de gezondheidszorg	2022
SpraakLab	NL	Spraakherkenning	2022
TANS	NL	Transportmanagement en warehousemanagement	2022
OSL Europe	NL	ERP voor de mode-industrie	2022
GESINF	IT	Software voor overheden en non-profitorganisaties	2022
Passfield Data Systems	UK	Software voor tuinbouwkeukerijen	2022
Helios Auto	DK	Software voor de automotive industrie	2022
Xinno	NL	Software voor online werkplekken	2021
NEXTIP	IT	Contact Center as a service	2021
Nextip	IT	Software voor klantcommunicatie	2021
AP System	IT	Software voor organisaties die actief zijn in de installatie en onderhoud van liften en roltrappen	2021
Schilling	DK	Software voor uitgevers	2021
Simple	PL	Softwareplatform voor de publieke branche	2021
Topicus	NL	Leverd software voor verschillende zakelijke behoeften	2021
dk Hugbunaour ehf	IS	Bedrijfs- en informatiesysteem	2020
easySoft	DE	Software voor onderwijs- en HR-beheer	2020
Spuro	ES	Software voor bedrijfsbeheer	2020
Vlot Solutions	NL	Bedrijfssoftware voor medische hulpmiddelenbranche	2020
Ping Pong	SE	Educatieve software	2020
Futunio	FI	Software voor vakbonden en uitkeringsorganisaties	2020

Ook Visma sloeg dit jaar meermaals toe. Binnen onze landsgrenzen kocht het bedrijf administratiesoftwareleverancier Lyanthe van investeringsmaatschappij Capital A, boekhoud-softwareprovider Rompslomp en zorgsoftwarebedrijven Therapieland en ZilliZ.

Visma

Visma behoort tot de top-10 Europese businesssoftwarehuizen. Het biedt haar klanten in de Benelux een compleet portfolio van moderne cloudoplossingen in HR-, Payroll- en Financial Management Systems, evenals brancheoplossingen voor: accountancy, onderwijs, financiën, overheid, zorg en vastgoed. Met 42 overnames in een jaar tijd vestigde Visma een nieuw bedrijfsrecord. Tien bedrijven in de Benelux traden toe tot de Visma-familie. Visma geeft aan voort te bouwen op hun sterke M&A-momentum met een belangrijke focus op Scandinavië en de Benelux.



VISMA			
Target	Land	Omschrijving Target	Jaar
ZilliZ	NL	Zorgadministratie-leverancier	2022
Reliforce	NL	Digitaliseren van werkprocessen	2022
Genetics	NL	Software voor overheidsinstanties	2022
Nazca	NL	Geo-informatiesoftware	2022
Lyanthe	NL	Software voor factuurverwerking	2022
Rompslomp	NL	Boekhoudsoftware voor freelancers en zzp'ers	2022
Appical	NL	Software voor het inwerken van nieuw personeel	2022
Therapieland	NL	Healthtech platform	2021
Ecare Software	NL	Software voor verpleeghuizen, thuiszorg en gehandicaptenzorg	2021
Brincr	NL	Groothandelsoftware	2021
iAsset	NL	Geo-informatiesoftware	2021
Synaxion	NL	Software voor overheidsinstanties	2021
MyOnlineStore	NL	E-commercesoftware	2021
Dialog	NL	HR-software	2021
Khonraad Software Engineering	NL	Software van workflows binnen de sociale zorg	2020
Advitrae Groep	NL	IT-oplossingen voor de onderwijsbranche	2020
RADAR software	NL	Cloudoplossingen voor accountants	2020
Cash Software	NL	Software voor boekhouden	2020
Yuki Works	NL	Software voor boekhouden	2020
Nmbrs	NL	HR- en salarissoftware	2020
Visionplanner	NL	Softwaretools voor administratie- en accountantskantoren	2020
Onguard	NL	Software ten behoeve van debiteurenbeheer	2020
Circle Software	NL	Software voor de publieke branche	2020



Overige deals				
Koper	Target	Land	Omschrijving Target	Jaar
Capital Mills	Cloudprinter.com	NL	API platform voor printoplossingen	2022
Excellence	Lost Lemon	NL	Software voor overheidsinstellingen	2022
31 Group	Vakantiediscouter	NL	Online reisbureau voor de Benelux	2022
team.blue	Leadinfo	NL	Software voor het verstrekken van informatie over bezoekers	2022
Textkernel	Akyla	NL	Software voor werkplatformoplossingen	2022
Capital A	Datachecker	NL	Software voor het verifiëren van persoons- en bedrijfsgegevens	2022
FindYour Equity Partners	Officetopper	NL	E-Commerce software	2022
Zig Websoftware	Skarp	NL	Software voor woningcorporaties, studentenhuysvesting en commercieel vastgoedbeheer	2022
Spotler Grop	OBI4wan	NL	SaaS voor social media monitoring	2022
MyBit (Vortex Capital)	Duivenvoorde Software Engineering	NL	Softwareoplossingen voor complexe of innovatieve bedrijfsprocessen	2022
Pragin	Sowiso	NL	Wiskundesoftwarespecialist	2022
Vortex Capital Partners	MyBit	NL	Maatwerk softwareontwikkelaar	2022
CloudNation	RevoData	NL	Cloudspecialist	2022
CM.com	Building Blocks	NL	Analyseren gegevens	2022
ICT Group	Fourtress	NL	Softwareoplossingen	2022
Holland Capital Management	Appronto	NL	Systeemintegratie en applicatie ontwikkelaar	2022
Breens Network	Progress Education	NL	Softwareontwikkelaar voor het hoger onderwijs	2022
Studytube	Springest	NL	Opleidingsmarktplaats	2022
Total Specific Hosting	Eshgro	NL	Cloudserviceprovider	2022
Quadrum Capital	Sigmax	NL	Software voor serviceorganisaties, openbaar vervoer en beveiligingsbedrijven	2022
Thales	OneWelcome	NL	Customer identity and acces management software	2022
Industrial & Financial Systems	Ultimo Software Solutions	NL	Enterprise Asset Management-software	2022



DENK JIJ NA OVER DE VERKOOP VAN JE BEDRIJF?

LUISTER DE PODCAST M&A DEAL STORIES



Je bent een succesvolle ondernemer die nadenkt over de verkoop van je bedrijf. Wanneer is dan het juiste moment en hoe pak je zo iets aan? Er staat veel op het spel. In de podcast M&A Deal Stories van Aeternus gaat BNR presentator Tom Jessen in gesprek met ondernemers die je voorgingen. Luister en leer van hun ervaringen, valkuilen en belangrijke tips voor een succesvolle verkoop.

Met een scherpe blik op overnames en meer dan vijftien jaar ervaring in M&A transacties. Aeternus, your M&A strategist.



Luister via aeternuscompany.nl of je podcast app



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 35 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, 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

Parklaan 54a
5613 BH 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

