



Hogenhouck m&a

Data & AI Consulting M&A Rapport

De Data & AI Consulting-markt maakt een sterke (inter)nationale groei door. In dit rapport analyseren we de recente M&A ontwikkelingen, de impact van investeerders en platformen en de verwachtingen voor de komende periode.

Lange Voorhout 1
2514 EA Den Haag

🌐 [Hogenhouck.nl](https://www.hogenhouck.nl)

Gepubliceerd:
December 2025

Inhoudsopgave

Introductie	3
Recente M&A ontwikkelingen in de Data & AI Consulting-markt	5
Wat zijn de multiple waarderingen in de sector?	8
Wat drijft de waardering van Data & AI Consulting-bedrijven?	11
Actieve investeerders en platformen in de markt	13
M&A verwachtingen voor 2025 & 2026	14
Hogehouck m&a transacties uitgelicht	15
Recente transacties in de Data & AI Consulting-markt	18

Introductie

De Data & AI Consulting-markt ontwikkelt zich in hoog tempo, met stijgende investeringen en groeiende vraag die consolidatie en M&A-activiteit versterken.

De Nederlandse Data & AI Consulting-markt maakt momenteel een nieuwe groeifase door. Deze groei wordt met name gedreven door bedrijven die AI inzetten om processen te automatiseren, klantgedrag te analyseren en nieuwe diensten te ontwikkelen. Uit recente onderzoeken blijkt dat inmiddels ruim één op de vijf bedrijven met meer dan tien werknemers AI-oplossingen gebruikt, waarbij sectoren zoals ICT, financiële dienstverlening en logistiek voorop lopen. Tegelijkertijd groeit de vraag naar gespecialiseerde Data & AI experts explosief: het aantal vacatures stijgt, terwijl het beschikbare talent schaars blijft. Deze ontwikkelingen stuwden de Data & AI-markt naar verwachting in 2027 over de grens van € 10 miljard.

Naast de groei zien we dat de infrastructuur en marktstructuur in Nederland snel veranderen. Bedrijven investeren in moderne dataplatforms met semantische lagen, real-time verwerking en AI-observability om de kwaliteit en betrouwbaarheid van analyses te verbeteren. Daarnaast groeit het belang van data-uitwisseling en licenties bij datasets, omdat hoogwaardige, gestructureerde data steeds crucialer wordt voor het trainen van AI-modellen.

Nederlandse bedrijven spelen hierin een rol door overnames en door partnerships aan te gaan, waardoor een consolidatiegolf in de Data & AI Consulting-markt zichtbaar wordt. Voor ondernemers biedt dit kansen voor een exit of juist mogelijkheden voor verdere groei en professionalisering van hun bedrijf in samenwerking met een sterke partner.

Dit M&A rapport biedt inzicht in de volgende onderwerpen:

- 1 Wat zijn recente macro-economische M&A ontwikkelingen?
- 2 Wat zijn de recente M&A ontwikkelingen in de Data & AI Consulting-markt?
- 3 Wat zijn de multiple waarderingen in de Data & AI Consulting-markt?
- 4 Wat drijft Data & AI Consulting-waarderingen?
- 5 Welke groepen en investeerders zijn actief in de markt?
- 6 Wat verwachten we van de M&A markt in 2026?
- 7 Welke ervaringen heeft Hogenhouck m&a in de sector?
- 8 Welke transacties hebben recent plaatsgevonden?

Recente M&A Ontwikkelingen

Macro-economisch

Hoewel de wereldwijde economische situatie onzeker blijft, trekt de M&A markt weer aan. Geopolitieke onzekerheden en handelsspanningen, onder andere de situatie in Gaza en de oorlog in Oekraïne, remmen de wereldwijde economische groei. De verwachting is wel dat dalende inflatie en rentestanden zullen resulteren in een toename van het aantal M&A deals in 2026.

Geopolitieke onzekerheid

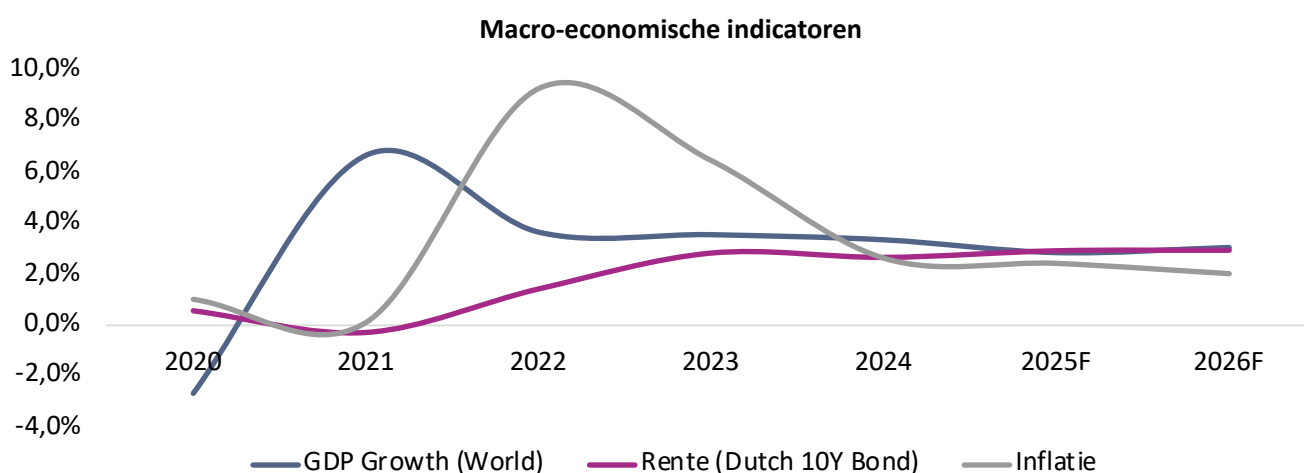
Naar verwachting zullen de uitdagende omstandigheden en de geopolitieke onzekerheid langer aanhouden. Daarnaast kan de oplopende lokale politieke onzekerheid effect hebben op de M&A markt. Vaak zijn deze effecten sterker zichtbaar in grote (inter)nationale deals, terwijl de invloed op de mid-market M&A beperkt blijft.

Handelsspanningen

De recente dreiging van een handelsoorlog, aangewakkerd door Amerikaanse importtarieven, heeft geleid tot onrust op financiële markten. De uiteindelijke impact op de M&A-markt is moeilijk te duiden, al kan een aanhoudende economische krimp druk uitoefenen op investeringsbudgetten, met name bij internationale ondernemingen. Tegelijkertijd blijft de Nederlandse markt gedragen worden door structurele vraag naar innovatie en productiviteitsverhoging. Op korte termijn wordt dan ook geen afname van M&A-activiteit voorzien, al blijft de middellange termijn omgeven door onzekerheid.

Gematigde groei en afzwakkende rentestanden

Na een periode van stagnatie komt de Nederlandse economie volgens De Nederlandsche Bank op een gematigd groeipad, met een groei van 1,1% in 2025 en 0,9% in 2026. De gematigde groei wordt vooral veroorzaakt door de terugval van de wereldhandel en het strakkere ECB-beleid om inflatie te bestrijden. Naar verwachting leiden de dalende inflatie en renteverlagingen in 2025 en 2026 tot meer stabiliteit en een toename van het aantal deals, vooral in 2026.



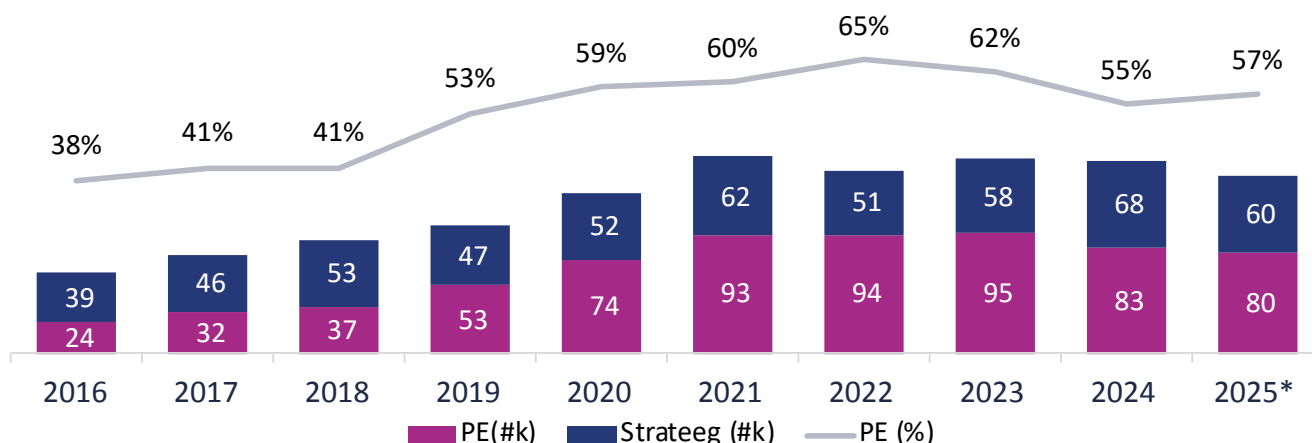
Recente M&A Ontwikkelingen

In de Data & AI Consulting-markt

Gelet op het aantal overnames lijken de macro-economische ontwikkelingen beperkt door te werken in Nederlandse IT-dienstverleningssector. Vanaf 2021 is het aantal overnames relatief stabiel gebleven met zo'n 150 overnames per jaar. Deze trend heeft zich in H1 2025 onverminderd voortgezet met 70 overnames, en de sector is op weg het aantal van 150 wederom te behalen.

Wat met name opvalt, is dat het aandeel van private equity licht afneemt ten opzichte van de hoogtijdagen in 2021 en 2022. Dit neemt niet weg dat de IT-dienstverlening sector nog steeds zeer interessant is om aan de hoge investeringscriteria van deze financiële investeerders te kunnen voldoen. Het percentage deals waarbij private equity betrokken is (57% in H1 2025) is dan ook nog steeds hoger dan voor de COVID-19 uitbraak (minder dan 53%).

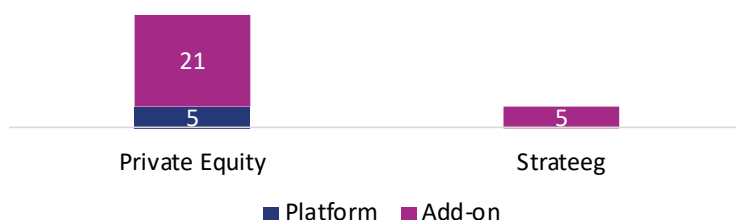
Overnames in de Nederlandse IT-dienstverlening sector



Grote aanwezigheid private equity in de Data & AI Consulting-markt

Ook binnen de Data & AI Consulting markt speelt private equity een belangrijke rol in de consolidatiegolf. Deze financiële investeerders zijn op zoek naar ondernemingen met (i) sterke financials, (ii) het juiste management en een (iii) leidende marktpositie, om te functioneren als haar eerste platformacquisitie om daarna acquisitief verder te groeien. Daarnaast worden bestaande platforms gericht uitgebreid. Van de 31 geïdentificeerde overnames in 2024 en H1 2025 was private equity bij 26 overnames als directe investeerder of via een platform betrokken.

Private equity investeringen in de Nederlandse Data & AI Consulting-markt (2024 en H1 2025)



*Aantal overnames in 2025 is ingeschat op basis van de gerealiseerde overnames in H1 2025.

Bron: onderzoek Hogenhouck m&a

Rationale voor overname

Bedrijven hebben verschillende redenen om een overname te doen. Uit analyse van de overnames in 2024 en H1 2025 van de Data & AI Consulting-markt komen drie rationale sterke naar voren: marktpenetratie, dienstontwikkeling en platforminvestering.

Dienstontwikkeling

Om het dienstenaanbod uit te breiden richten bedrijven zich op overnames die complementaire diensten aanbieden aan dezelfde doelgroep.

Marktpenetratie

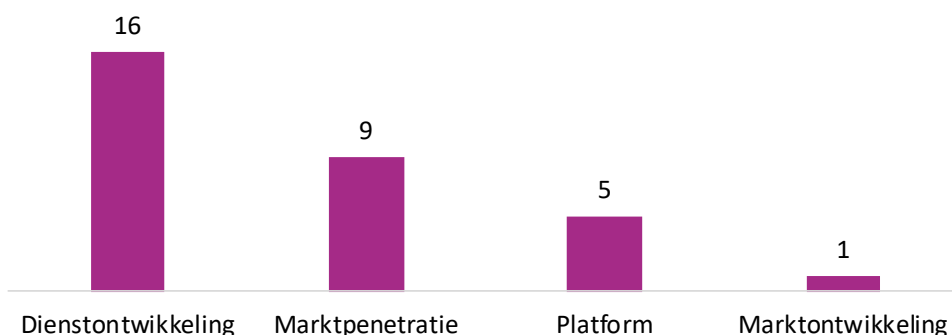
Bedrijven doen overnames in hun eigen markt (product/dienst en doelgroep) en vergroten daardoor hun schaal. Door de ervaring met het product en de doelgroep wordt deze vorm van overnames gezien als de minst risicovolle wijze.

Platforminvestering

Financiële investeerders nemen een (meerderheids)aandeel in gevestigde bedrijven in een attractieve markt, waardoor een nieuw platform ontstaat. Ze breiden deze bedrijven uit middels een gerichte buy-and-build strategie: het doen van add-on investeringen om bedrijven versneld te laten groeien.

In 2024 en H1 2025 is het grootste aantal overnames (16) gedaan vanuit de wens het dienstenaanbod uit te breiden. IT-dienstverleners zien door recente ontwikkelingen een explosieve toename in datavraagstukken bij klanten. Zij zijn echter niet in staat interne Data & AI capaciteiten te ontwikkelen om aan de toegenomen klantvraag te voldoen, waardoor zij uitwijken naar specialisten.

Rationale van overname in de Nederlandse Data & AI Consulting-markt (2024 en H1 2025)



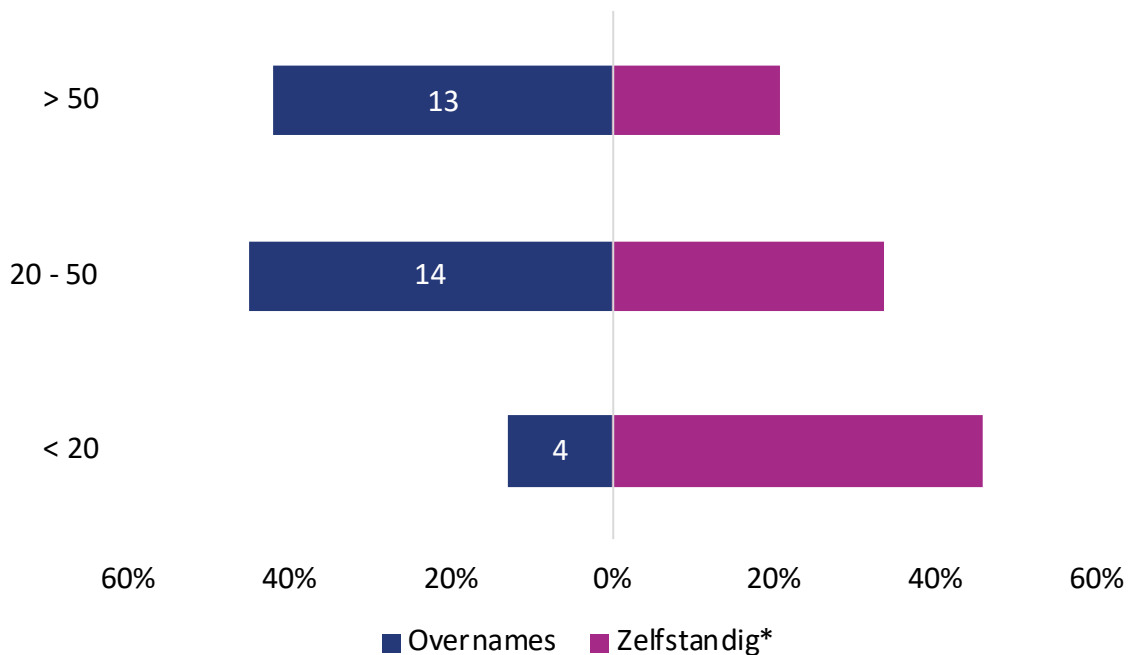
Bron: Onderzoek Hogenhouck m&a

Gerichte overnames

Van de geïdentificeerde overnames valt het grootste deel binnen het middenbedrijf. Deze bedrijven beschikken vaak over niche-oplossingen, zoals unieke AI-modellen, dataplatforms of gepatenteerde technologie. Daarnaast bieden ze een attractieve toetreding tot een nieuwe markt, omdat middelgroot MKB over het algemeen makkelijker te integreren is in een bestaande organisatie.

Als een bedrijf te klein is, bestaat het risico dat het een hoge afhankelijkheid heeft van de huidige eigenaar, waardoor bij een overname een duurzaam voortbestaan onder druk komt te staan. Onderstaande grafiek laat zien dat bij organisaties met minder dan 20 werknemers slechts vier overnames zijn gedaan, terwijl dit bij bedrijven met 20 tot 50 werknemers en bij bedrijven met meer dan 50 werknemers aanzienlijk hoger ligt, namelijk respectievelijk 13 en 14, wat niet in lijn is met de verhouding tot het totaal aantal zelfstandige ondernemingen (indicatieve verhouding weergegeven in magenta in onderstaande grafiek).

Verdeling bedrijven 2024 en H1 2025 per aantal medewerkers



**Indicatieve verhouding in de Data & AI Consulting markt.*

Bron: onderzoek Hogenhouck m&a

Wat zijn de multiple waarderingen

In de Data & AI Consulting-markt

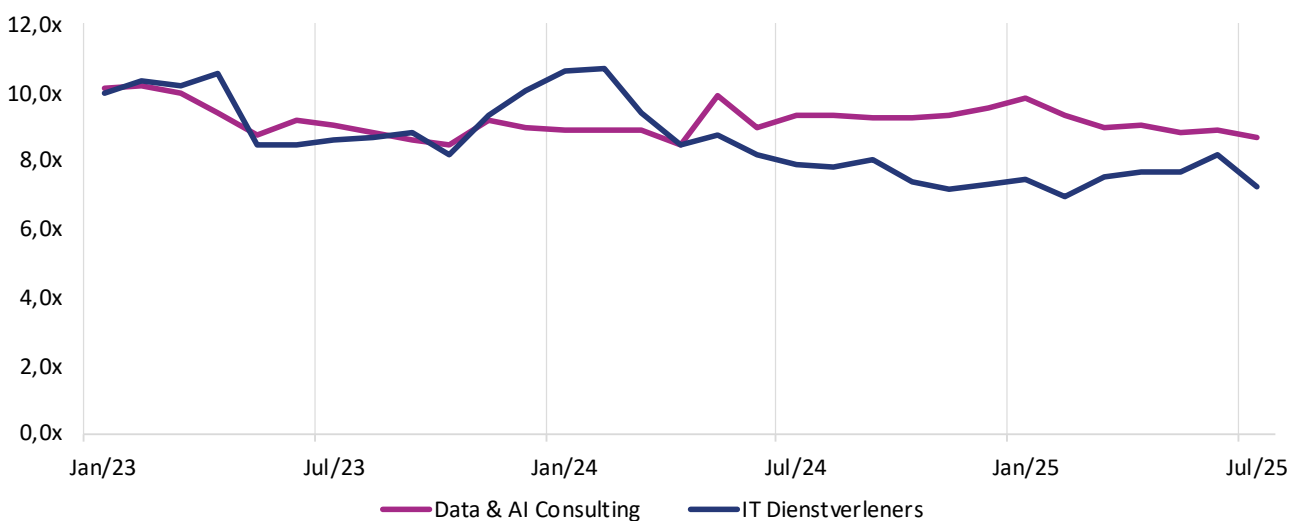
De waarderingen van Data & AI Consulting ondernemingen blijven op een relatief hoog niveau, terwijl de waarderingen van algemene IT-dienstverleners sinds januari 2023 een lichte daling laten zien.

Begin 2023 waren de multiples relatief stabiel. Echter vond aan het einde van 2023 een daling plaats als gevolg van oplopende rentes en onzekerheid op de markt voor IT diensten door vertraagde groei, arbeidsmarktkrapte en stijgende loonkosten. Data & AI Consulting ondernemingen wisten hun waarderingen beter vast te houden, doordat zij profiteerden van de groeiende behoefte aan efficiëntie, automatisering en data gedreven besluitvorming.

Aan het einde van 2023 vond er een opleving plaats in de multiples van de IT-dienstverleners. Deze werd gedreven door algemeen optimisme over de economische omstandigheden en de verwachting van toekomstige renteverlagingen. Daarnaast leidde de integratie van AI in traditionele IT-diensten en toenemende M&A activiteit tot een tijdelijke herwaardering in de sector. Omdat de groei van Data & AI Consulting ondernemingen structureler van aard en minder trendgevoelig is, reageerden de waarderingen van deze ondernemingen hier nauwelijks op.

In de meest recente periode stabiliseren de multiples van IT-dienstverleners weer op een lager niveau, terwijl Data & AI Consulting hun waardering premie behouden. Dit benadrukt het structurele groeikarakter van de Data & AI Consulting-markt, gedreven door blijvende investeringen in digitalisering, automatisering en AI.

Bedrijfswaardering (EV/LTM EBITDA) over tijd*



*Enterprise Value / Last Twelve Months EBITDA
Not corrected for firm size

Bron: S&P Capital IQ

Trading analyse

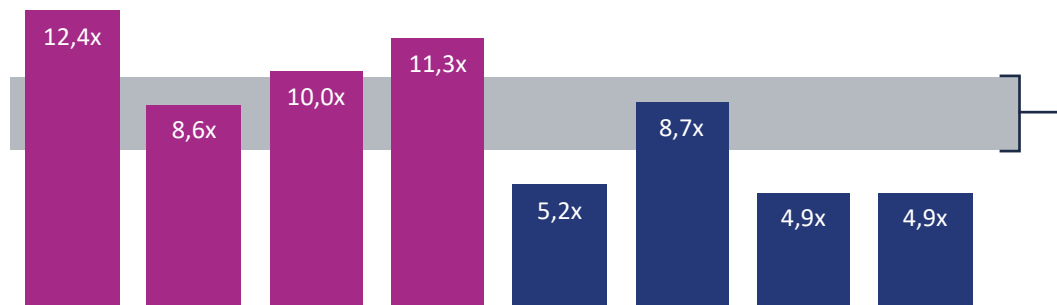
De trading analyse geeft een beeld van de waardering van winstgevende beursgenoteerde bedrijven in de Data & AI Consulting-markt. Dit geeft een goed beeld van het huidige marktsentiment. Deze trading analyse laat zien dat de ondernemingen met een sterke focus op Data & AI Consulting een hogere waardering krijgen dan meer generalistische IT-dienstverleners. De Data & AI Consulting-markt wordt momenteel gezien als één van de belangrijkste groeisectoren binnen de digitale dienstverlening. Naar verwachting zullen ondernemingen die actief zijn in dit segment profiteren van het toenemende belang van deze sector in de maatschappij, wat zich vertaalt in hogere waarderingen in de markt.

EV adj / omzet multiples

● Data & AI Consulting
● IT-dienstverleners



EV adj / EBITDA multiples



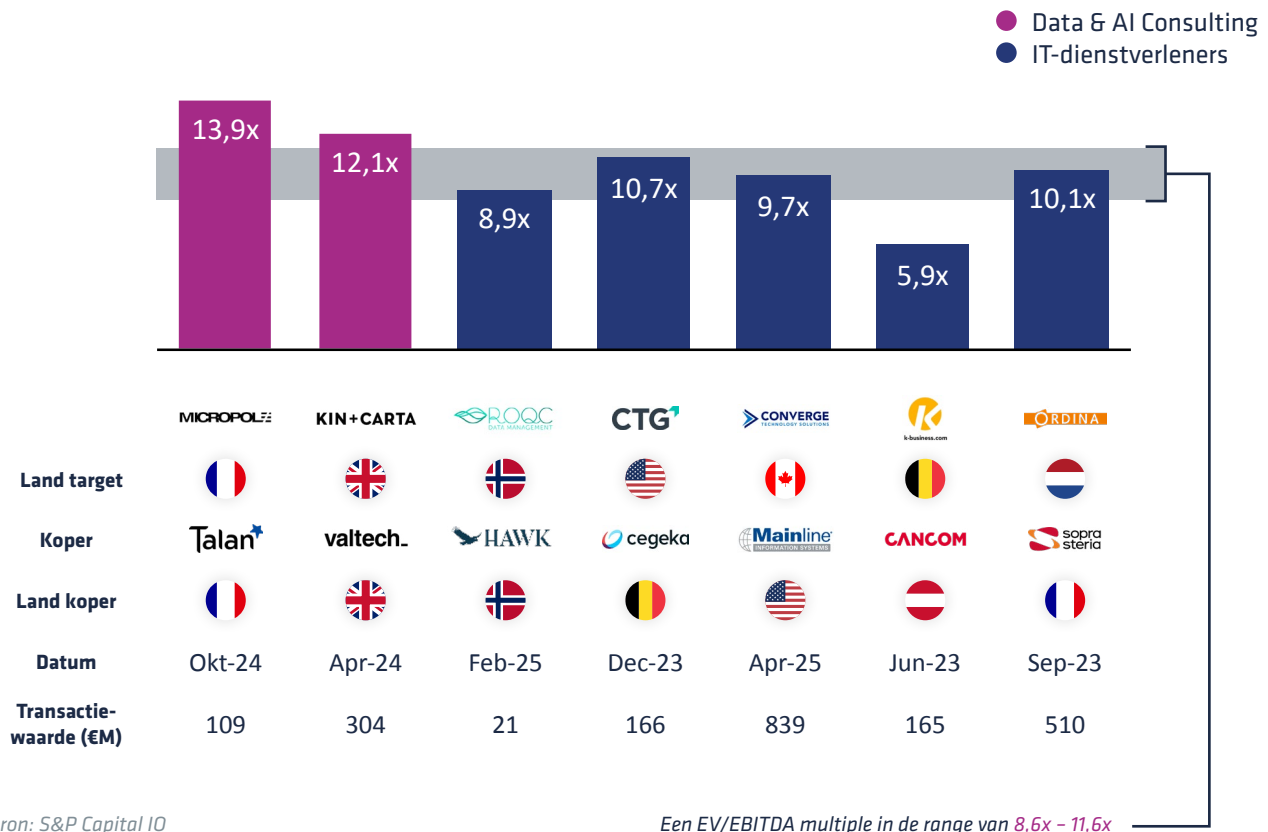
	keyrus	knowit	digia	adesso	sopra steria	bechtle	ALTEN	GFT
EV adj.	185	266	191	792	2,984	3,303	1,706	470
LTM EBITDA (€M)	15	31	19	70	575	381	248	71
LTM Omzet (€M)	355	542	207	1,384	5,671	6,276	4,119	871
Omzetgroei (1 jaar)	-4%	-11%	4%	13%	-1%	-1%	0%	2%

*Enterprise Value gecorrigeerd voor Firm-Size Premium
Bron: S&P Capital per 16-10-2025; aangepast voor small firm premia (EURm)

Een EV/omzet multiple in de range van 0.5x – 0.6x
Een EV/EBITDA multiple in de range van 7.5x – 9.9x

Transactieanalyse

De transactieanalyse gebruikt gepubliceerde transacties in de afgelopen 3 jaren om de huidige marktwaarde van het bedrijf te bepalen. De analyse toont dat er slechts een beperkt aantal transacties heeft plaatsgevonden binnen Data & AI Consulting waarvan de waardering gepubliceerd is. De transacties die zijn gerealiseerd, laten hogere EBITDA multiples zien dan die van meer generalistische IT-dienstverleners. Beide transacties binnen de Data & AI Consulting ondernemingen betroffen add-on acquisities door private-equity backed IT-dienstverleners. De gehanteerde EBITDA multiples bevinden zich aan de bovenkant van de range uit de tradinganalyse, wat aangeeft dat private equity-partijen bereid zijn een premie te betalen voor deze gespecialiseerde bedrijven.



Bron: S&P Capital IQ



Wat drijft de waardering *van Data & AI Consulting-bedrijven?*

Investeerders en strategen zijn op zoek naar goed gepositioneerde bedrijven. Wij identificeren zeven value drivers in de Data & AI Consulting sector die van belang zijn voor kopers. Deze value drivers zijn zowel van financiële als niet-financiële aard en zijn het resultaat van een solide bedrijfsvoering, een sterke marktpositie en een goed uitgewerkte dienstverlening.

Hierbij wordt vooral gelet op de capaciteit van bedrijven om klanten aan te trekken, klanten vast te houden (lage churn ratio) en of dit op een winstgevende manier gebeurt. Als een onderneming aan meerdere kenmerken voldoet, zal deze over het algemeen hoger gewaardeerd worden.

1 Verdienmodel op basis van terugkerende omzet

Data & AI Consulting ondernemingen werken vaak met abonnementsmodellen of contracten, wat zorgt voor een constante stroom van terugkerende omzet. Langdurige contracten en hoge verlengingspercentages vergroten de stabiliteit van de omzet en het kunnen realiseren van sterke marges. Hogere winstgevendheid leidt over het algemeen tot hogere waarderingen. Het vermogen om positieve en sterke kasstromen te genereren is cruciaal, vooral om de operaties te ondersteunen en groei te financieren zonder externe financiering.

2 Groeipercentage

Een consistente en hoge omzetgroei wijst op een robuust bedrijfsmodel en marktvraag naar de diensten van het bedrijf en het vermogen om nieuwe klanten te werven. Hoge groeipercentages leiden tot hogere waarderingen. Het vergroten van marktaandeel in een concurrerende markt maakt het bedrijf aantrekkelijker.

3 Klantenbestand

Een lage klantafhankelijkheid verlaagt het risico van de onderneming. Ook kunnen hoogwaardige klanten, vooral grote ondernemingen, de reputatie en stabiliteit van het bedrijf versterken. Tot slot wijst hoge klantretentie op sterke dienstverlening en klanttevredenheid.

4

Niche specialisaties

Steeds meer ondernemingen willen uitgroeien tot full-service dienstverleners met een breed scala aan diensten (zoals advies, implementatie en datamanagement) omdat dit meer klanten kan aantrekken en kansen kan bieden voor cross-selling. Om dit te bereiken zijn deze ondernemingen steeds meer op zoek naar niche spelers die voorop lopen met technologische trends (zoals AI, automatisering en cybersecurity) om hun dienstverlening zo breed mogelijk te maken.

5

Schaalbaarheid en Operationele efficiëntie

Het vermogen om activiteiten op te schalen zonder dat de kosten evenredig toenemen, is cruciaal voor het handhaven van groei en marges. Efficiënt gebruik van middelen en technologie om de productiviteit te verhogen, voegt waarde toe.

6

Menselijk kapitaal

Een hooggekwalificeerd werknemersbestand met relevante certificeringen draagt bij aan een hogere waardering van het bedrijf. Een laag personeelsverloop, vooral onder belangrijk technisch personeel, wijst op stabiliteit en een sterke bedrijfscultuur. In de IT-dienstensector zijn de expertise, vaardigheden en innovatiecapaciteit van medewerkers cruciale activa. Bedrijven met een sterke strategie voor talentwerving en -ontwikkeling en behoud van medewerkers presteren vaak beter.

7

Eigen oplossingen / Intellectueel Eigendom (IP)

Een onderneming die haar eigen oplossingen ontwikkelt, creëert IP waarmee zij zich kan onderscheiden van concurrenten. Hiermee kan een onderneming ook zorgen voor een sterkere positionering in de markt en de klantbinding vergroten, omdat klanten afhankelijk worden van een oplossing die niet elders verkrijgbaar is. Bovendien maken eigen oplossingen het makkelijker om de activiteiten op te schalen. Deze combinatie van klantenbinding en schaalbaarheid maakt een bedrijf aantrekkelijker voor investeerders.



Actieve investeerders en groepen in de markt

In de afgelopen jaren zijn veel investeerders in platformen gestapt of hebben groepen gecreëerd waarmee zij een groeistrategie uitvoeren.

Data

Binnen het Data & AI Consulting-landschap zijn de eerste platformen ontstaan die actief een buy-and-build strategie toepassen. Deze relatief jonge platformen, bijvoorbeeld Xomnia (Foreman Capital) en Amsterdam Data Collective (ADC, Mentha), richten zich voornamelijk op data consulting en proberen deze diensten middels overnames op te schalen.



ERP

ERP implementatiespecialisten, vaak gericht op de Microsoft-technologie (Dynamics 365), zien mogelijkheden hun dienstverlening uitbreiden met aanpalende dienstverlening. PowerBI specialisten, zoals Ensior en IQBS, bieden daardoor de toegevoegde waarde waar respectievelijk Alistar en Axelio naar op zoek zijn. Ook versterken deze uitbreidingen hun partnerschap met Microsoft.



Managed Service Providers (MSP)

Bedrijven binnen het MSP-landschap krijgen steeds vaker de vraag vanuit hun klanten om iets te doen met de data die zij verzamelen. Daarnaast zien deze bedrijven zich genooddaakt in de uiterst competitieve markt onderscheidend te zijn en diensten aan te bieden met een hogere toegevoegde waarde. Onder andere de Digital Survival Group van Lexar Partners en TechOne van Nedvest hebben daardoor partijen aan zich gebonden (respectievelijk Emergo en Datavizual) om Data & AI Consulting vaardigheden zonder externe partij aan hun klanten te kunnen leveren.



Accountancy

De accountancypraktijk verandert in toenemende mate van een tijd-gedreven naar een resultaat-gedreven model. Deze trend wordt met name gedreven door innovatie die het makkelijker maakt arbeidsintensieve zaken te automatiseren. Bedrijven die kunnen ondersteunen met een innovatief product, bijvoorbeeld op het gebied van financial dashboarding, stuwen de kwaliteit van de dienstverlening. Zo heeft de Belgische accountant PIA Group recent het Nederlandse SINCERIUS en zijn dochteronderneming Business Insights (financial dashboarding) overgenomen.



Benieuwd naar andere investeerders actief in de Data & AI Consulting-markt? Neem dan contact op.

Kom in contact

De M&A verwachtingen voor 2026

Onze verwachting is dat de M&A-activiteit in de Data & AI Consulting-markt in 2026 verder zal toenemen. Ondanks aanhoudende geopolitieke en economische onzekerheden zien wij dat investeerders de markt voor Data & AI Consulting als zeer aantrekkelijk blijven beschouwen.

MKB(+)

Door de opkomst van oplossingen die door gebruik van AI kosten-efficiënt ontwikkeld kunnen worden, zal MKB(+) meer toegang krijgen tot datagedreven werk. Om de implementatie van deze oplossingen te realiseren, is de verwachting dat de vraag naar dataconsulting zal toenemen.

Corporates

De vraag zal ook gestuwd worden door grote corporates. Deze bedrijven hebben meer behoefte aan maatwerkoplossingen om de complexe data te structureren, zodat ze hun concurrentiepositie in stand kunnen houden. Data science speelt hierin een belangrijke rol, waardoor de stijging in de vraag naar hoog opgeleid personeel (HBO+) aanhoudt.

Toegevoegde waarde en waarderingen

Verder toenemende schaarste op de arbeidsmarkt voor hoog opgeleid personeel en de toegevoegde waarde die Data & AI Consulting bedrijven kunnen bieden drijven de waardering van deze ondernemingen. Een versterkende factor hierin zijn bedrijven zoals MSPs en accountancykantoren die verder opschuiven naar een model dat draait om hoge toegevoegde waarde. Het aantrekken van datakennis is hierbij van strategisch belang. Deze ontwikkeling zal vertegenwoordigd worden in de marktwaarderingen en de daarbij behorende multiples.

Private equity

De aanwezigheid van private equity in de markt in combinatie met relatief jonge platformen is een belangrijke indicator voor een aanhoudende consolidatiegolf. Met name in de eerste jaren doen platformen veel overnames om het rendement op investeringen te maximaliseren.

Platformen

Daarnaast is de markt nog niet verzadigd van nieuwe platformen. Er is slechts een handjevol bedrijven, zoals Xomnia en ADC, dat zich profileert als dataconsultancy met een actieve buy-and-build strategie gesteund door een financiële partner. Er zijn legio bedrijven met een ambitieus management en de omvang om met de financiële slagkracht van een investeerder als platform door te stoten.

Deze ontwikkelingen bieden kansen voor bedrijven in de Data & AI Consulting-markt die actief spelen met opvolgingsvraagstukken, manieren zoeken hun huidige diensten aan andere doelgroepen aan te bieden, of hun bedrijf met financiële middelen richting een volgende fase willen brengen.

Hogenhouck m&a

Transacties uitgelicht

Hogenhouck m&a heeft veel ondernemers in de Data & AI Consulting-markt begeleid bij het zetten van hun volgende stap. Daarnaast heeft Hogenhouck m&a ruime ervaring in meerdere specialisaties van de Nederlandse IT sector, zoals de IT-dienstverlening en software. Door onze ervaring kennen wij zowel de ondernemers als investeerders in deze sector goed. Iedere transactie is uniek, omdat elke ondernemer en onderneming anders is.

Data

 — sell-side — 	 — sell-side — 	 — sell-side — 	 — sell-side — 
---	---	---	--

IT-dienstverlening

 — sell-side — 	 — sell-side — 	 — sell-side — 	 — sell-side — 
---	---	---	---

Software

 — sell-side — 	 — sell-side — 	 — sell-side — 	 — sell-side — 
---	---	---	--



Ondernemersverhaal *uit de Data & AI Consultingmarkt*



Data & AI Consulting

“Door aan te sluiten bij de ESC Groep (Nu Alistar, red.) kunnen we niet alleen onze oplossingen internationaal opschalen, maar ons ook breder in de markt positioneren. Daarnaast worden we integraal onderdeel van een sterke groep met bijbehorende cultuur. Dat geldt zowel voor onze medewerkers als voor onze klanten.”

Sander Honig, Commercieel Manager en Partner van Ensior.

Verkoop *Ensior aan Alistar* (voormalig ESC Groep)

Over Ensior

Ensior is al meer dan 22 jaar een gevestigde naam in Business Intelligence Consulting. Als Microsoft Solutions Partner op het gebied van Data & AI helpt Ensior organisaties waardevolle inzichten te halen uit complexe datasystemen. Met een team van 25 gespecialiseerde BI-consultants maakt Ensior data toegankelijk, betrouwbaar en strategisch inzetbaar voor bedrijven in uiteenlopende sectoren.

Rol Hogenhouck m&a

Voor de volgende groeifase zocht Ensior een strategische partner die niet alleen nieuwe kansen kon creëren, maar ook aansloot bij de lange termijn visie van het bedrijf. Hogenhouck m&a begeleidde Ensior daarbij via een zorgvuldig M&A-proces, waarin zowel de strategische als de culturele factoren volledig zijn meegenomen. Cruciaal hierbij was dat mensen, management, strategie en commerciële kansen naadloos op elkaar aansloten.

Resultaat

Na een brede zoektocht werd de ideale partner gevonden in ESC Groep (Nu Alistar, red.). Deze samenwerking biedt Ensior internationale groeimogelijkheden, toegang tot nieuwe markten en versterking van het gezamenlijke aanbod. Klanten profiteren van een nóg breder scala aan oplossingen, terwijl ESC Groep haar expertise in Business Intelligence en data-analyse verder kon uitbreiden. Daarmee kan de groep zowel MKB- als corporate klanten nog beter ondersteunen met innovatieve inzichten en data uit meerdere systemen.

Recente transacties *in de Data & AI Consulting-markt*

Datum	Koper	Target	Rationale
Jun-25	 VISMA	 esculine much to complete	"Met de toevoeging van EscuLine biedt SureSync een compleet pakket voor gestandaardiseerde gegevensuitwisseling en data-inzicht voor zorgaanbieders."
Jun-25	 Xomnia	 AURAI	"We zijn verheugd om onze krachten te bundelen met het team van Aurai", aldus Jordi Hompes, CEO van Xomnia. "Onze complementaire krachten bieden een fantastische kans om van elkaar te leren en klanten nog beter van dienst te zijn."
Mei-25	 unia unie van accountants & adviseurs	 PEACOCK INTELLIGENT AUTOMATION	"Voor slimme automatiseringsvraagstukken hebben wij een partnerschap met het bedrijf Peacock."
Mei-25	 THE RELEVANCE GROUP	 THE DATA AGENCY	"Met TDA Group versterken we het technologische fundament van TRG. Hun diepgaande expertise in data-infrastructuur, compliance en automatisering vormt een krachtige basis voor al onze bedrijven."
Apr-25	 INTERSTELLAR	 Den of Data UNLOCK YOUR DATA POTENTIAL	"Data en AI zijn cruciale pijlers voor de toekomst van IT en bedrijfsinnovatie en dat zien we terug in de vraag vanuit de markt. Met de expertise van Den of Data versterken we onze propositie en kunnen we onze klanten nog beter ondersteunen in het juist inzetten van data."
Mrt-25	 Yunicorp	 MagnaVersum creating value with data	"De expertise van MagnaVersum op het gebied van BI en Datawarehouses versterkt ons aanbod naar overheden toe en opent aanpalende markten."
Mrt-25	 TECHONE	 DATAVISUAL	"Met DataVisual voegen we een bedrijf toe dat excelleert in zowel MSP-diensten als softwareontwikkeling op het gebied van Microsoft PowerApps en BI-dashboarding."

Meer inzicht in de recente M&A transacties in de Data & AI Consulting-markt? Neem dan contact op.

[Kom in contact](#)

Meer weten over de M&A ontwikkelingen en sparren over opties in de toekomst?

Neem dan contact met ons op



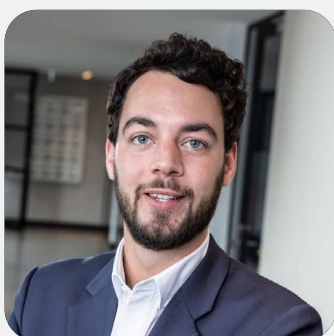
Rik Stikkelbroeck
Founding Partner

✉ rstikkelbroeck@hogenhouck.nl
☎ +31 6 11 35 51 19



Daan Zonneveld
Director

✉ dzonneveld@hogenhouck.nl
☎ +31 6 31 24 23 72

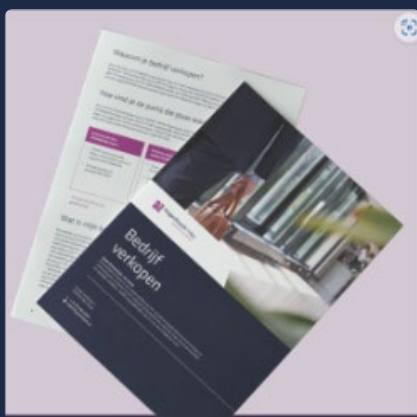


Alex Rotering
Analist

✉ arotering@hogenhouck.nl
☎ +31 6 58 85 18 52

Interesse in een van onze andere rapporten en blogs?

Klik op de documenten



Hogehouck m&a
Business as usual

Hoogste prijs of de beste deal?

Lees verder →



Hogehouck m&a
Business as usual

Buy & build strategie,
wat is de meerwaarde?

Lees verder →



Hogehouck m&a
Business as usual

Methodes voor
bedrijfswaardering

Lees verder →



Hogehouck m&a
Business as usual

Pre-exit
Wat is
een pre-exit?

Lees verder →



Hogehouck m&a
Business as usual

Pre-exit
Waarde
verzilveren
en je legacy
veilig stellen

Lees verder →



Volg Hogenhouck m&a op
social media

Lange Voorhout 1
2514 EA Den Haag

✉ info@hogenhouck.nl
☎ +31 70 346 4630

www.hogenhouck.nl/contact

Copyright

Dit onderzoek is een initiatief van Hogenhouck 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 copyright-tekst in elke copy aanwezig is: '© Copyright Hogenhouck', 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 Hogenhouck B.V. (Hierna Hogenhouck). De in deze publicatie vermelde gegevens zijn ontleend aan betrouwbaar geachte bronnen en publiekelijk bekende informatie. Deze informatie is door Hogenhouck bewerkt. Vanwege de mogelijkheid op interpretatie- en analysefouten geeft de verstrekte analyse geen garantie op juistheid en volledigheid. Hogenhouck 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.