



# Met actief eigenaarschap en prudente financiering groeien in onzekere tijden

Nederlands private-equityrapport 2026

**forv/s**  
**mazars**



# Inhoudsopgave

<b>5</b>	Introductie
<b>7</b>	Investeringstrends
<b>12</b>	Prestaties
<b>16</b>	Uitdagingen
<b>21</b>	Marktcondities

# Introductie



# Introductie

**Forvis Mazars heeft wereldwijd onderzoek gedaan naar de private-equitymarkt onder ruim 800 respondenten. Daarnaast is er voor de Nederlandse markt een verdiepend onderzoek uitgevoerd. Dit jaar zijn de Nederlandse bevindingen voor het eerst gebundeld in een afzonderlijk rapport en plaatsen we deze in de context van de wereldwijde resultaten. We behandelen investeringstrends, prestaties, uitdagingen en marktcondities. Ieder hoofdstuk start met de belangrijkste bevindingen, gevolgd door de bijbehorende kerncijfers en grafieken.**

## Opvallende inzichten uit de Nederlandse studie

- 84% van de Nederlandse private-equityhuizen beschouwt zichzelf als actieve investeerder.
- De voorkeurssectoren zijn technologie, media & telecom (64%) en financiële dienstverlening (62%).
- Nederlandse private-equityhuizen werken gemiddeld met een entry leverage van 42%.

## Nederland in vergelijking met de wereldwijde markt

- Geopolitieke onzekerheid wordt door 66% van de Nederlandse private-equityhuizen genoemd als belangrijkste externe uitdaging, wereldwijd is dit 57%.
- 56% van de Nederlandse private-equityhuizen heeft vertrouwen in marktomstandigheden voor portfoliogroei, vergeleken met 72% wereldwijd.
- In Nederland realiseert 36% van de exits een IRR van 20% of hoger, terwijl dit wereldwijd 50% is.

## Context en duiding

De internationale markt blijft volatiel: geopolitieke spanningen, inflatie en hogere rentes zetten de sector onder druk. Nederlandse private-equityhuizen reageren hierop door de focus te leggen op factoren die zij direct kunnen beheersen. Dat vertaalt zich in bewuste controle (meerderheidsbelangen en actief eigenaarschap) en een terughoudende financieringsstructuur bij de start. Deze investeringsaanpak zorgt voor een duidelijke focus. Nederlandse private-equityhuizen richten zich vooral op sectoren met aantoonbare value drivers, zoals technologie, media & telecom (TMT) en financiële dienstverlening. Ze combineren dat met een mix van organische groei en gerichte buy-and-build-strategieën, bij voorkeur dichtbij huis.

De achterliggende gedachte is helder: wie de belangrijkste knoppen in eigen hand houdt, kan sneller en consistentere sturen.

Deze aanpak kan het rendement op korte termijn drukken. De schuld ligt in het begin lager en integratie en verbeteringen kosten tijd, maar versterken de kans op een betere exit zodra de operationele hefboomen hun werk hebben gedaan. In de praktijk betekent dit: eerst de basis op orde (team, KPI's en operatie), dan versnellen met gerichte add-ons en commerciële initiatieven en pas opschalen in financiering wanneer de prestaties dat toelaten. In een volatiele markt is dit een robuuste strategie: minder afhankelijk van externe wind, meer zelf aan het roer.

“In een markt die steeds selectiever wordt, is het voor private-equityhuizen in Nederland belangrijker dan ooit om te focussen op operationele waardecreatie en sectorspecialisatie. Kapitaal is er nog steeds meer dan voldoende. Het vermogen om het effectief in te zetten, met een hands-on benadering door actief eigenaarschap en duidelijk gedefinieerde waardehefboomen, bepaalt het verschil tussen meedoen en vooroplopen.”



**Aron B. de Jong**  
Partner | Head of Private Equity

# Investerings-trends



# Investeringstrends

Nederlandse private-equityhuizen laten zich typeren als actief, controlerend en zorgvuldig in hun risicokeuzes. In de kern lijken Nederlandse partijen op hun mondiale peers: ze geven de voorkeur aan growth capital en kiezen voor een actieve rol in hun portfolio-bedrijven. Het verschil zit vooral in de mate van controle en risico. Nederlandse partijen leggen sterker de nadruk op leveraged buyouts (LBO's) en meerderheidsaandeelhouderschap.

De voorkeurssectoren zijn TMT en financiële dienstverlening. Dat sluit aan bij de wereldwijde trend waarin TMT de koppositie inneemt. In Nederland is die focus nog uitgesprokener dan wereldwijd.

Opvallend is dat Nederlandse investeerders bij de start van een deal terughoudender zijn met leverage dan hun internationale peers. Dat is geen gebrek aan ambitie, maar een bewuste buffer tegen marktomstandigheden. Wanneer Nederlandse partijen over de grens investeren, voeren nabijgelegen markten de boventoon, met Duitsland als veruit de grootste markt. Dit is consistent met de bredere risicospreiding: geografisch nabije, goed bekende markten met beperkte geopolitieke onzekerheid.

Nederlandse private equity kiest voor controle waar het moet (meerderheidsbelang, LBO) en voor schuld waar het zinvol is (lagere entry leverage). Zo blijft de balans tussen risico en rendement intact in een onrustige markt.

“We ontwerpen onze dealstructuren en exitplannen zo flexibel dat we snel kunnen bijsturen bij politieke of economische veranderingen.”

- Director Private Equity

“De groei is enigszins vertraagd. Maar met de komst van AI is er hoop op effectieve groeikansen. Het zal ook efficiënter werken mogelijk maken.”

- Managing Partner Private Equity



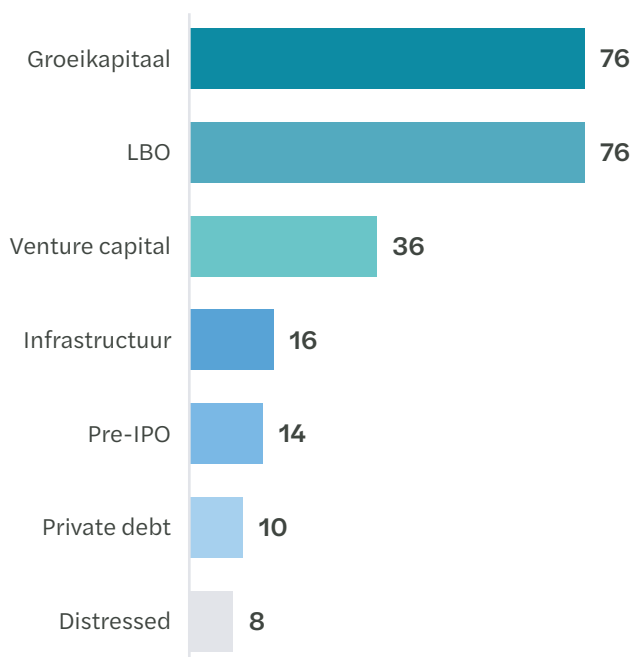
# Kerncijfers en grafieken over investeringstrends

## Investeringsprofiel

De belangrijkste soorten investeringen zijn groeikapitaal (76%) en leveraged buyout (LBO) (ook 76%). Venture capital volgt met 36%, iets lager dan het wereldwijde beeld (44%).

Meerderheidsbelangen (70%) en een actieve rol in het management (84%) genieten een sterke voorkeur. De meeste respondenten hebben 11–20 bedrijven in portefeuille. De meerderheid preferereert waarderingen van < € 100 miljoen. De meeste tickets zijn < € 50 miljoen. De holdperiode is meestal 5–7 jaar.

## Investingstype



“Het rapport van Forvis Mazars laat zien dat private equity een belangrijke rol speelt in het toekomstbestendig maken en laten groeien van Nederlandse bedrijven met kapitaal en strategische begeleiding. In onzekere tijden kiezen investeerders voor discipline: zorgvuldig selecteren, verantwoord financieren en bedrijven stap voor stap versterken, een aanpak die duurzame groei van portefeuillebedrijven én de hele sector stimuleert.”



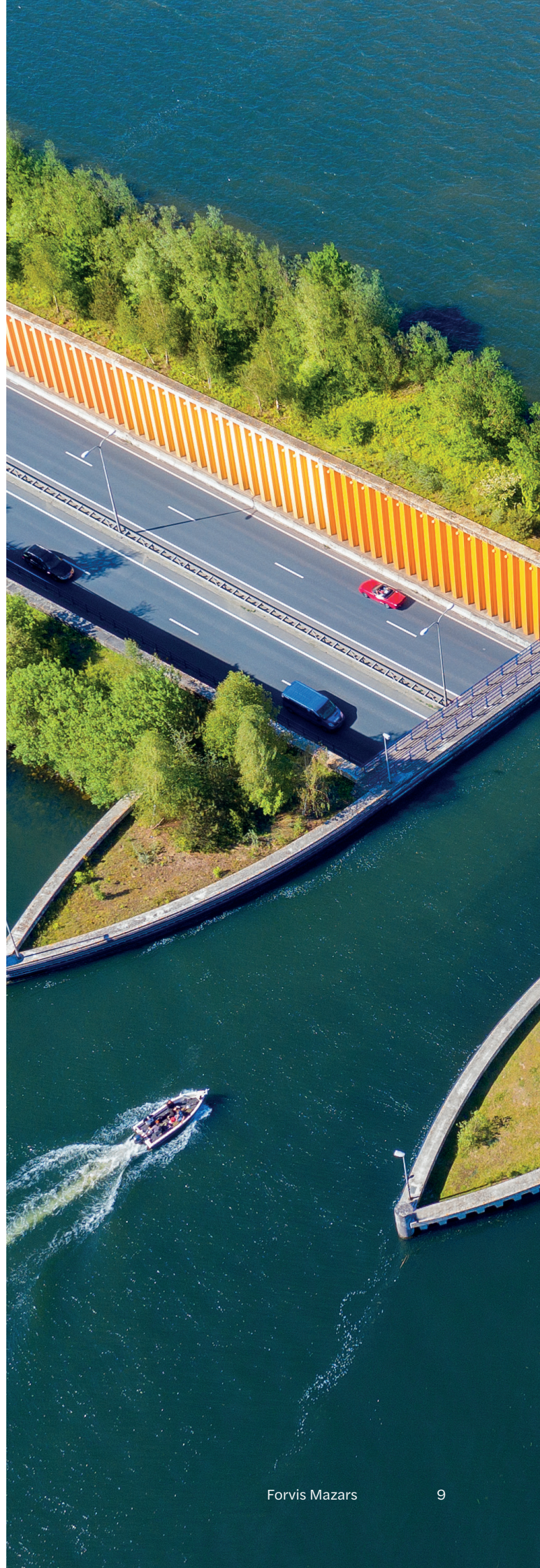
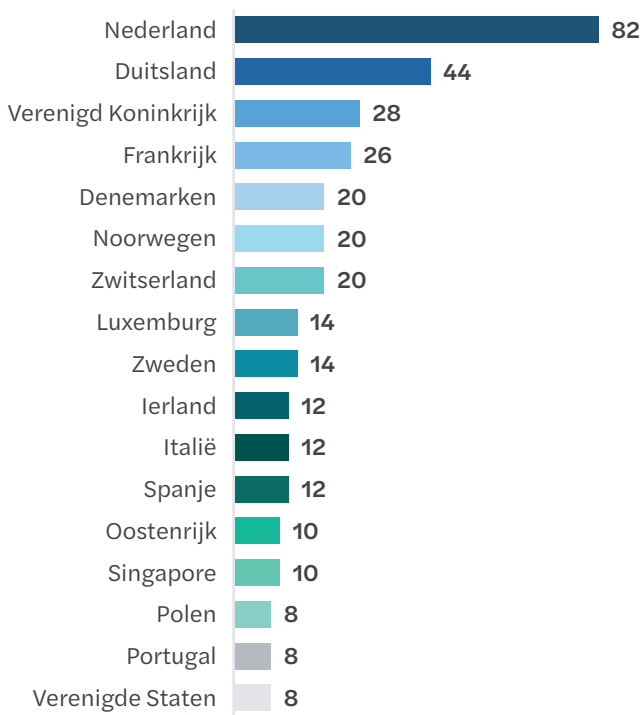
**Tjarda Molenaar**  
Directeur NVP

# Kerncijfers en grafieken over investeringstrends

## Geografische focus

82% investeert in Nederland. Duitsland (44%) is de grootste buitenlandse markt, gevolgd door het Verenigd Koninkrijk (28%) en Frankrijk (26%).

## Landen waarin door minstens 8% van de private-equityhuizen wordt geïnvesteerd



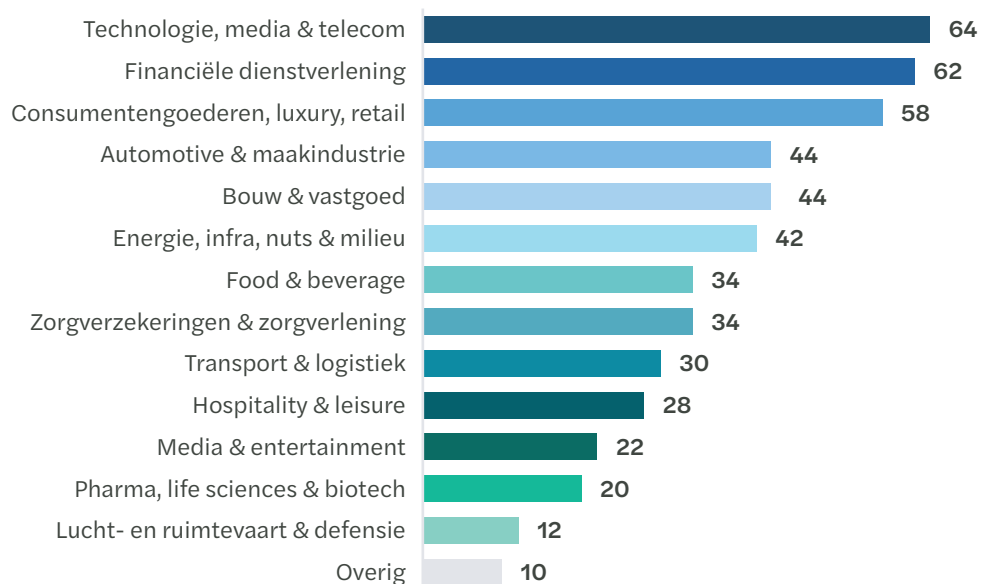
# Kerncijfers en grafieken over investeringstrends

## Sectorvoorkeuren

Nederlandse partijen hebben dezelfde sectorvoorkeuren als hun internationale peers: TMT staat bovenaan (64%), gevolgd door financiële dienstverlening (62%) en consumentengoederen, luxury en retail (58%).

Wereldwijd leidt TMT eveneens (58%) en volgt financiële dienstverlening (57%), maar consumentengoederen, luxury en retail blijft daar met 42% duidelijk achter. In Nederland ligt de nadruk daarmee sterker op alle drie de sectoren.

## Sectoren waarin wordt geïnvesteerd



## Leverage

Vrijwel alle Nederlandse private-equityhuizen maken gebruik van leverage bij acquisities: 94%, tegenover 92% wereldwijd. De gemiddelde entry leverage ligt in Nederland lager (42%) dan internationaal (47%). In de financieringsmix gebruikt 60% zowel fonds- als externe schuldfinanciering, terwijl 40% uitsluitend externe schuld gebruikt.

## Nieuwe fondsen

56% van de Nederlandse private-equityhuizen is bezig met of start binnen 12 maanden een nieuw fonds.

# Prestaties



# Prestaties

De portefeuilleprestaties sluiten in grote lijnen aan op de verwachtingen. Drie jaar na investering blijft de performance nog iets achter, maar bij exit ligt deze weer op niveau.

Dat past bij de Nederlandse nadruk op actief eigenaarschap en meerderheidsaandeelhouderschap: waarde wordt later in de cyclus gerealiseerd, na implementatie van operationele verbeteringen en add-on-strategieën.

Toch blijven de rendementen achter bij de wereldwijde benchmark. Slechts 36% van de Nederlandse deals realiseert bij exit een IRR van 20% of hoger, tegenover 50% wereldwijd. Een mogelijke verklaring ligt in de combinatie van lagere entry

leverage en de langere doorlooptijd van structurele verbeterprogramma's, beide typisch voor de Nederlandse aanpak.

Met de kennis van nu zouden Nederlandse fondsen slechts een beperkt deel van hun deals hebben laten lopen. Dat suggereert dat de dealselectie in de basis solide was, ondanks de uitdagende markt.

De groeibronnen zijn in balans tussen organische groei en externe groei. Binnenlandse groei krijgt daarbij duidelijk de voorkeur boven internationale expansie, zelfs meer dan wereldwijd het geval is. Dit is consistent met de voorzichtige houding ten aanzien van externe marktfactoren.

“De prestaties van onze portefeuille zijn stabiel gebleven, ondanks marktschommelingen en we volgen onze strategie die nog steeds positieve resultaten oplevert.”

- Family Office

“We spelen beter in op onverwachte marktomstandigheden, wat de negatieve impact steeds verder beperkt. Dit heeft de prestaties verbeterd.”

- Vermogensbeheerder

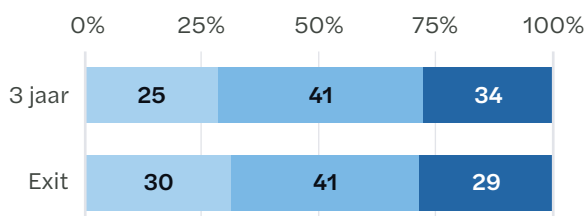


# Kerncijfers en grafieken over prestaties

Na drie jaar blijven de prestaties van de portefeuille achter bij de verwachtingen: meer bedrijven presteren onder verwachting (34%) dan erboven (25%). Bij exit is het beeld bijna in balans, met 30% boven verwachting en 29% eronder.

## Performance na drie jaar en bij exit

- Boven verwachting
- Conform verwachting
- Onder verwachting

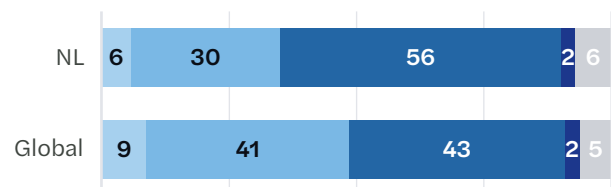


## IRR-profiel bij exits

De gemiddelde IRR van Nederlandse private-equityhuizen blijft achter bij het wereldwijde beeld. In Nederland valt het merendeel van de exits in de 10-20%-range (56%), terwijl wereldwijd vaker hogere rendementscategorieën worden gerapporteerd.

## Gemiddelde IRR bij exit

- >30%
- 20-30%
- 10-20%
- <10%
- weet niet/n.v.t.





# Kerncijfers en grafieken over prestaties

## Terugblik

Met de kennis van nu zou 56% <10% van de deals hebben laten lopen en 44% 10–30%; 0% zou geen deals laten lopen. Grotendeels in lijn met wereldwijd.

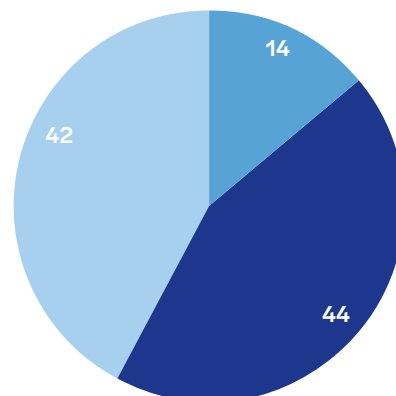
## Groeibronnen

In Nederland noemt 56% beide (organisch én extern) als groeimotor; wereldwijd noemt 54% beide, 28% organisch en 18% extern.

## Herkomst van groei (geo)

Nederland ziet groei vaker uit het binnenland (44%) dan internationaal (14%), het overige deel noemt beide (42%); wereldwijd: binnenland 35%, internationaal 20%, beide 45%.

## Binnenlandse vs. internationale groei



- Binnenlands
- Beide
- Internationaal

Internationale groeimix (indien internationaal actief): ~46% via externe deals (add-ons), ~43% organisch en ~11% greenfield.

# Uitdagingen



# Uitdagingen

De grootste druk op prestaties komt van trends zoals van geopolitiek, marktontwikkelingen, (handels)tarieven en rentes. Operationele complexiteit volgt op afstand als tweede factor. Geopolitieke onzekerheid wordt in Nederland het vaakst genoemd als remmende externe factor, gevolgd door marktontwikkelingen. Dat wijkt af van het wereldwijde beeld, waar marktontwikkelingen juist de belangrijkste uitdaging zijn. Een mogelijke verklaring is dat de Nederlandse economie relatief open en internationaal georiënteerd is, waardoor geopolitieke ontwikkelingen sneller kunnen doorwerken. Dat kan meewegen in de strategie van Nederlandse private-equityhuizen waarbij zij vaker kiezen voor meer controle over value drivers en minder afhankelijkheid van externe volatiliteit.

Bij underperformance worden drie oorzaken het vaakst genoemd: marktsituatie, operationele tekortkomingen en suboptimale strategie. Om deze oorzaken te adresseren, zetten fondsen in op zorgvuldige samenstelling van het managementteam, strakke KPI's en managementrapportages, en externe support bij verbetertrajecten. Deze aanpak sluit aan op het Nederlandse accent op meerderheidscontrole en actief eigenaarschap.

“We zien het huidige geopolitieke landschap als een uitdaging en tegelijkertijd als een leidraad die onze focus stuurt naar markten met gunstige groeivoorzichten.”

- Private Equity Director

“Veel onzekerheid leidt tot terughoudendheid bij beleggers en remt daarmee de groeikansen.”

- Managing Partner Private Equity



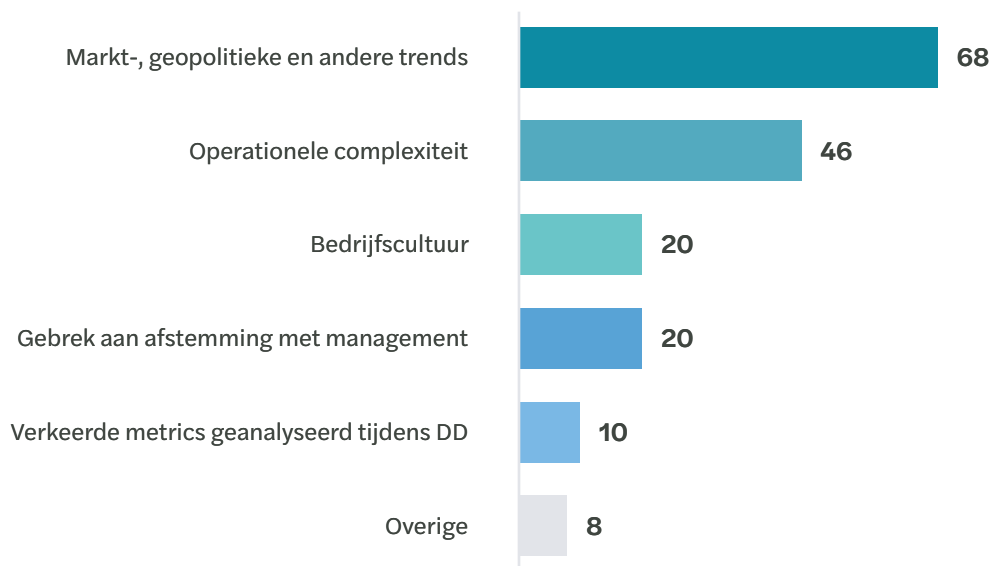
# Kerncijfers en grafiek voor uitdagingen

## Belangrijkste uitdagingen

De grootste uitdagingen liggen vooral op het gebied van markt-, geopolitieke en andere trends (68%). Daarnaast wordt operationele complexiteit veel genoemd: 46% ervaart dit als een belangrijke uitdaging.

Dit sluit aan bij het wereldwijde beeld. Internationaal worden dezelfde ontwikkelingen als meest bepalend gezien. 67% noemt deze trends, gevolgd door operationele complexiteit met 48%.

## Belangrijkste uitdagingen die performance van de portefeuille negatief beïnvloeden



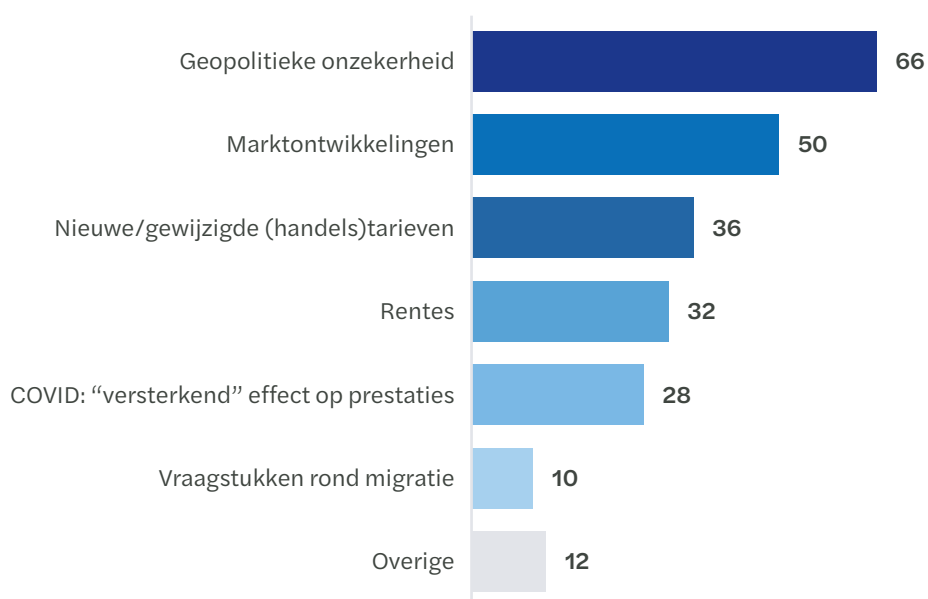
# Kerncijfers en grafiek voor uitdagingen

## Belangrijkste externe uitdagingen

Geopolitieke onzekerheid (66%) is de belangrijkste externe factor, gevolgd door marktontwikkelingen (50%).

Wereldwijd is deze volgorde omgekeerd met marktontwikkelingen als grootste uitdaging (60%) gevolgd door geopolitieke onzekerheid (57%).

## Belangrijkste externe uitdagingen die performance van de portefeuille negatief beïnvloeden



# Kerncijfers en grafiek voor uitdagingen

## Redenen voor onderperformance

Als redenen voor onderperformance noemen de respondenten markt/economie (58%), operationeel (50%) en strategie (40%).

Deze redenen worden ook in het wereldwijde beeld in dezelfde volgorde benoemt.

## Belangrijkste redenen waarom performance van de portefeuille niet aansluit bij verwachtingen



## Anticipatie op risico's

Financierings-/financiële risico's (92%), behoud sleutelfiguren (88%), managementrelaties (88%) en marktomstandigheden (88%) scoren hoog; operationele risico's (78%) en andere aandeelhouders (74%) worden lastiger ingeschat.

## Effectieve instrumenten

Leiderschapselectie (52%), KPI's en rapportage (50%) en externe performance-verbetering (48%) worden het meest ingezet; wereldwijd liggen deze percentages respectievelijk op 47%/ 42%/ 40%.

# Marktcondities



# Marktcondities

Het vertrouwen in portfoliogroei onder Nederlandse private-equityhuizen ligt lager dan wereldwijd terwijl het sentiment rond fundraising juist positiever is. Financieringsproblemen drukken bovendien minder zwaar op groei- en exitstrategieën dan bij wereldwijde private-equityhuizen. Waar wereldwijd het verlengen van fondsen vaker als standaardoplossing wordt gezien, zijn Nederlandse partijen terughoudender en kiezen zij eerder voor alternatieve maatregelen.

Meer dan de helft van de Nederlandse partijen vindt een cross-borderstrategie belangrijk voor de portefeuilleopbouw, maar past deze minder intensief toe dan internationale peers.

Dit weerspiegelt de voorzichtige houding van Nederlandse private-equityhuizen ten aanzien van de geopolitieke situatie.

“Door geopolitieke veranderingen is grensoverschrijdende activiteit wat complexer geworden. We blijven echter naar internationale kansen kijken, met meer nadruk op stabiliteit, soepele operatie en heldere regels.”

- Private Equity Director

“Fundraising is moeilijker dan twee of drie jaar geleden. Veel institutionele LP's wachten op kasstromen uit eerdere fondsen. De sleutel is een onderscheidende strategie en het tonen van veerkracht in uitdagende markten.”

- Private Equity Partner

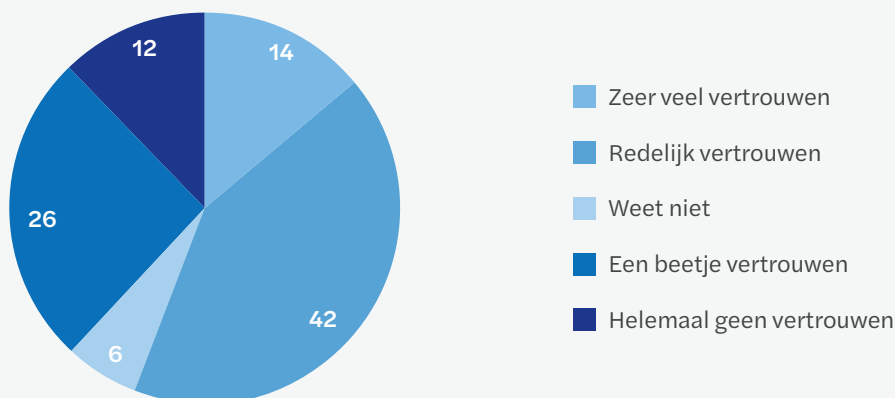
# Kerncijfers en grafieken over marktcondities

## Vertrouwen in portfoliogroei

Het vertrouwen in de marktcondities voor portfoliogroei is onder Nederlandse private-equityhuizen gematigd.

Slechts iets meer dan de helft geeft aan vertrouwen te hebben in de vooruitzichten. Dat is duidelijk lager dan wereldwijd waar respectievelijk 72% positief is en 26% niet positief.

### Marktcondities voor portfoliogroei



### Fundraisingklimaat

54% is positief over de omstandigheden voor fondsenwerving. Dit is in lijn met het wereldwijde beeld.

### Reactie op fundraising uitdagingen

Looptijd van huidige fondsen verlengen (48%), investeringen uitstellen (18%) en andere maatregelen nemen (34%); wereldwijd ligt meer focus op verlenging looptijd: respectievelijk 69% / 15% / 16%.

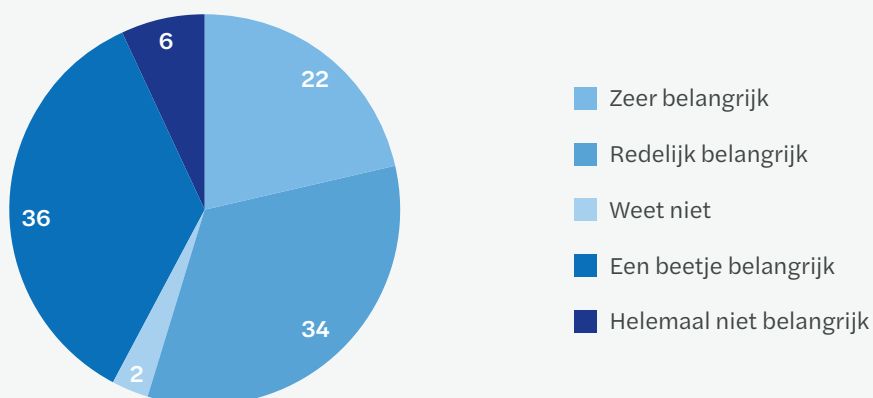
### Impact van financieringsproblemen

Groeistrategie (48%) en exitstrategie (44%) worden beïnvloed; wereldwijd bedragen deze percentages 52% en 58%.

### Belang van cross-borderstrategieën

56% vindt cross-borderstrategieën belangrijk. Een duidelijk lager beeld dan wereldwijd met 75%.

### Belang van cross-borderstrategieën



# Aanpak en steekproef

## Over het onderzoek

Het Nederlandse private-equityrapport 2026 is gebaseerd op een mix van telefonische interviews (12), een online panel (17) en een survey (21).

## Deelnemers

Deelnemers zijn werkzaam bij een private equityfondsbeheerder, asset managementfirma of family office.

## Organisatietype

	Steekproef (%)
Private equity	41
Asset management	3
Family office	6

## Steekproef

50 respondenten uit Nederland

## Onderzoeksperiode

1 september – 26 november 2025

## Profiel respondent

	Steekproef (%)
Meerderheidsaandeelhouder actief	33
Meerderheidsaandeelhouder passief	2
Minderheidsaandeelhouder actief	8
Minderheidsaandeelhouder passief	4
Niet bekend*	3

\* Geen meerderheids- of minderheidsaandeelhouder

Tenzij anders vermeld, hebben de cijfers in dit rapport alleen betrekking op de Nederlandse steekproef en worden deze uitgedrukt als percentages van de respondenten.

# Contact

**Aron B. de Jong**

Partner | Head of Private Equity

[aron.dejong@forvismazars.com](mailto:aron.dejong@forvismazars.com)

M: +31 (0)6 55 76 51 54

Forvis Mazars is wereldwijd leider op het gebied van audit & assurance, outsourcing, tax, advisory en consulting. Wij zijn actief in meer dan 100 landen. Met ons team van professionals streven wij ernaar om een 'unmatched client experience' te bieden. Met diepgaande kennis van regels en gedegen inzicht in de markt helpen wij onze klanten toekomstgericht en met vertrouwen te ondernemen.

© April, 2026