

Nederlandse groeibedrijven zoeken laatste vijf jaar vaker kapitaal in de VS

De afgelopen jaren klinkt de zorg dat Nederlandse start-ups en scale-ups steeds vaker in Amerikaanse handen en portefeuilles vallen. Dat kan het groeipotentieel van onze economie ondermijnen. Welke overnametrends zijn daadwerkelijk zichtbaar en welke factoren jagen deze ontwikkelingen aan?

IN HET KORT

- Het aantal Amerikaanse overnames van Nederlandse start-ups en scale-ups groeit.
- Amerikaanse kopers spelen een dominante rol in de strategische computersoftware-sector en bij de grootste overnames.
- De overnametrend wordt gestuurd door beperkte toegang tot Europees groeikapitaal en een gefragmenteerde Europese markt.

BARBARA BAARMSMA

Hoofdeconoom bij PwC en hoogleraar aan de Universiteit van Amsterdam

GUNTARS UPIS

Econoom bij PwC

De afgelopen jaren is in Nederland en Europa de bezorgdheid toegenomen over het groeiende aantal veelbelovende bedrijven dat wordt overgenomen door Amerikaanse investeerders (De Jager en Koens, 2025). Zo kwam Solvinity – de Nederlandse cloudprovider die onder meer verantwoordelijk is voor de digitale infrastructuur achter DigiD – onlangs onder Amerikaans bestuur te staan. Ook Nearfield Instruments, een hightechfabrikant in de halfgeleiderketen, trok Amerikaanse kopers aan. Verder werden bedrijven als Picnic (actief als technologiegestuurde online-supermarkt) en Mollie (een van Europa's snelst groeiende betaalbedrijven) deels overgenomen door investeerders uit de Verenigde Staten.

Ook Draghi (2024) wijst erop dat Europese start-ups en scale-ups, door een gebrek aan groeikapitaal, fragmentatie van de Europese markt en een minder aantrekkelijk ecosysteem, steeds vaker financiering en groeimogelijkheden in de VS zoeken. Dit leidt tot verhuizingen van hoofdkantoren en tot overnames en investeringen door Amerikaanse partijen. Draghi constateert dat bijna dertig procent van de Europese unicorns – start-ups die later werden gewaardeerd op meer dan één miljard dollar – het hoofdkantoor naar het buitenland heeft verplaatst, waarbij het overgrote deel naar de VS is gegaan.

De omgekeerde beweging – waarbij buitenlandse unicorns zich in Europa vestigen – komt daarentegen zelden

voor (Draghi, 2024; Reis, 2024). Tussen 1995 en 2024 verhuisden 62 Europese unicorns naar het buitenland, waarvan 50 naar de VS, terwijl slechts één Amerikaanse unicorn de omgekeerde weg bewandelde (Baarsma et al., 2025). Meer dan 55 procent van alle unicorns wereldwijd is in de VS gevestigd, tegenover minder dan 8 procent in de Europese Unie zonder Nederland en 1 procent in Nederland.

Overname en verplaatsing van unicorns naar het buitenland betekent voor het thuisland een groot verlies aan hoogwaardige banen, intellectueel eigendom en talent. Bovendien zijn deze bedrijven vaak wereldwijd bekend en dragen ze daardoor bij aan het ondernemers- en vestigingsklimaat van een land waardoor nieuwe ecosystemen ontstaan (Testa et al., 2022).

Maar hoeveel groeibedrijven worden er in Nederland precies opgekocht? In dit artikel onderzoeken we de ontwikkelingen op de Nederlandse overnamemarkt tussen 1998 en 2025 en bekijken welk type Amerikaanse koper actief is op de Nederlandse overnamemarkt en welke soort doelwitbedrijven het vaakst worden overgenomen. We richten ons specifiek op het beginpunt van iedere unicorn: de start-upfase en het vroege scale-uptraject. Techleap (2024) vindt voor de periode 2019–2023 dat 63 procent van de Nederlandse start-ups en scale-ups werd gekocht door buitenlandse bedrijven, waarvan 7 procent Amerikaanse.

Hoewel onze data alleen eigendomswisselingen meten, vormen deze overnames wel een relevante proxy voor (latere) daadwerkelijke verhuizingen. Buitenlands durfkapitaal, vooral uit de VS, vergroot namelijk aantoonbaar de kans op latere relocatie: een recente studie onder 11.000 met durfkapitaal gefinancierde startups laat zien dat circa één op de tien Amerikaanse investeringen met durfkapitaal uiteindelijk leidt tot verplaatsing van het bedrijf (Weik et al., 2024). Daarnaast is het in de huidige geopolitieke context hoe dan ook relevant geworden om strategische autonomie en zeggenschap over cruciale technologieën te behouden. Overnames kunnen immers, zelfs zonder zicht op feitelijke verhuizing, wel degelijk implicaties hebben voor de Nederlandse economische en technologische positie.

Data

Voor de analyse is gebruikgemaakt van Mergermarket-data over overnames van Nederlandse bedrijven tussen januari 1998 en november 2025. Met 'overnames' wordt een wisseling van eigenaarschap bedoeld: één partij koopt (een deel

van) de aandelen of activa van een bedrijf om zeggenschap te krijgen. Dit zegt niets over een eventuele verhuizing van activiteiten, want de data registreren niet waar economische activiteiten plaatsvinden.

In totaal zijn 12.676 transacties vastgesteld. Deze data zijn gecombineerd met informatie over financieringsrondes van Nederlandse start-ups en scale-ups uit Pitchbook, Dealroom en S&P Capital IQ, waardoor specifiek de overnames van Nederlandse start-ups en scale-ups konden worden geselecteerd. De dataset bevat informatie over zowel de doelwitbedrijven (Nederlandse start-ups) als de kopende partijen. In totaal zijn 879 unieke Nederlandse start-ups gevonden die in deze periode bij een of meerdere (volledige of gedeeltelijke) overnames betrokken waren. Omdat de beschikbare gegevens onvolledig zijn, onderschat onze analyse waarschijnlijk het werkelijke aantal overgenomen start-ups.

Overnamegolf

Figuur 1 toont een duidelijke toename van het aantal overnames van Nederlandse start-ups en scale-ups door Amerikaanse kopers sinds 2021. Deze toename past wel in een wereldwijde trend (OESO, 2025) – ook de overnames van Nederlandse starters door niet-Amerikaanse kopers nemen sinds 2021 toe. Een belangrijke verklaring is dat er na de pandemie wereldwijd veel kapitaal beschikbaar was, omdat overheden en centrale banken de economie langdurig hebben gestimuleerd. Investeerders, waaronder private equity-fondsen en durfkapitalisten, zochten daardoor actiever naar aantrekkelijke overnamedoelen. Tegelijkertijd versnelde de digitalisering in sectoren als software, gezondheidszorg en e-commerce, waardoor grote partijen vaker innovatieve start-ups overnamen om te integreren in hun eigen activiteiten.

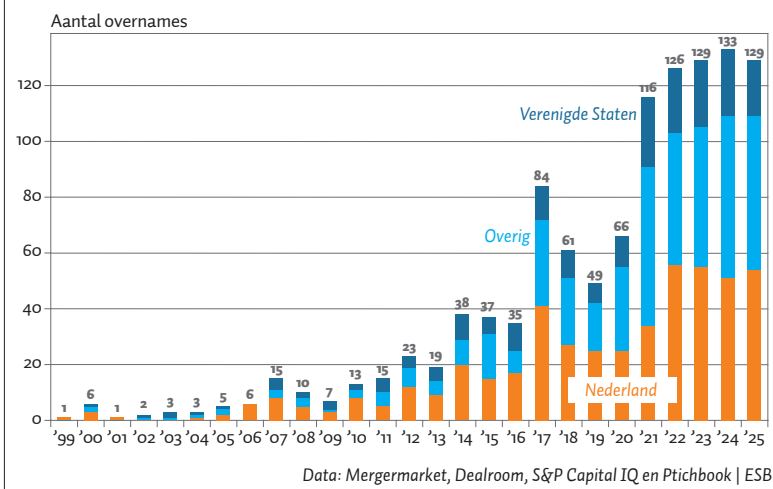
Het aandeel Amerikaanse kopers blijft dus stabiel, maar het absolute aantal overnames door Amerikaanse partijen neemt wel toe. Dat is belangrijk omdat de groei in Amerikaanse overnames in belangrijke mate steunt op financiële kopers die vaak veel financiële slagkracht hebben. Zo is het aantal overnames door durfkapitaal- en private-equitypartijen uit de VS sinds 2019 duidelijk toegenomen (figuur 2). Deze toename is het sterkst in 2023–2024, wanneer Amerikaanse financiële bieders veel actiever zijn dan voorheen. Dit wijst op een verbreding van de Amerikaanse vraagzijde: naast industriële en technologische integratie door strategische kopers wordt steeds vaker financiële consolidatie en buy-and-build-groei nagestreefd door durfkapitaal- en private-equityfondsen. Een mogelijke verklaring is dat Amerikaanse investeringsfondsen de afgelopen jaren voldoende schaal hebben bereikt om ook buiten de VS actief over te nemen. Daarnaast zijn Europese start-ups relatief goedkoper dan Amerikaanse, waardoor zij aantrekkelijke targets vormen.

Snelgroeïende sectoren

Figuur 3 toont dat met name de sector computersoftware en -diensten interessant bleek voor overnemers, met bijna 250 transacties tussen 1998 en 2025. Industriële producten, elektronica en aanverwante diensten volgen, daarna medische en farmaceutische producten. Softwarebedrijven zijn aantrekkelijk voor buitenlandse kopers omdat ze

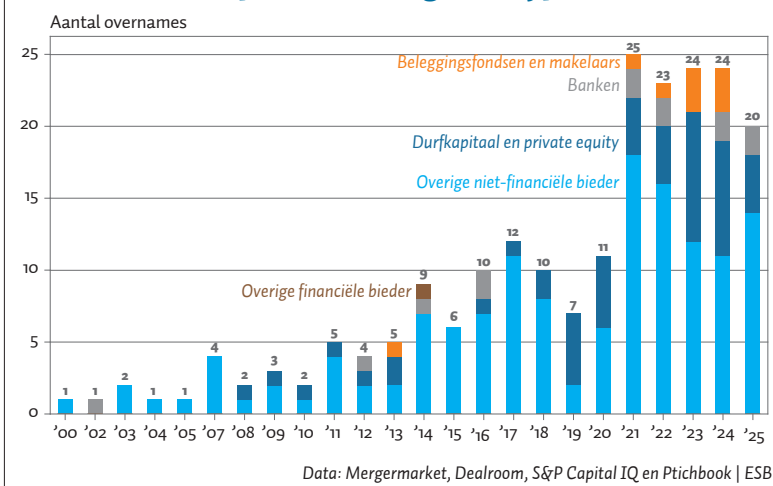
Overnames van Nederlandse start-ups en scale-ups per land van koper

FIGUUR 1



Amerikaanse kopers: verdeling naar type bidder

FIGUUR 2



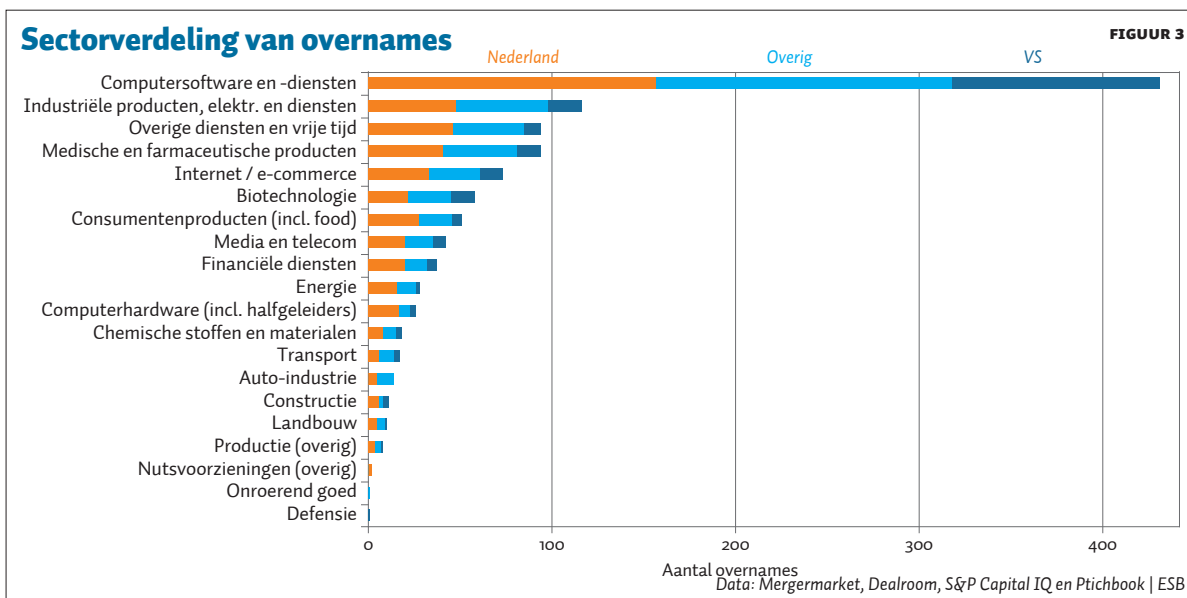
wereldwijd opereren, makkelijk te integreren zijn en vaak zonder fysieke relocatie kunnen worden ingepast dankzij remotewerk en een internationaal businessmodel.

Dat vooral bedrijven in de sector computersoftware en diensten worden overgenomen, heeft belangrijke implicaties. Deze sector heeft veel toegevoegde waarde en innovatiekracht voor Nederland (Wennink, 2025), waardoor verlies van eigenaarschap extra zwaar weegt. Opvallend is dat Amerikaanse overnemers juist in deze strategische snelgroeïende sector het best vertegenwoordigd zijn.

In andere sectoren zijn binnenlandse, Amerikaanse en overige buitenlandse overnemers gelijkmatig verdeeld (figuur 3). Dit suggereert dat de aantrekkingskracht van specifieke sectoren, en daarmee de technologische en marktkenmerken van de doelwitbedrijven, zwaarder weegt dan landenspecifieke specialisatie: zowel Amerikaanse als niet-Amerikaanse kopers richten zich op dezelfde kernsegmenten waarin Nederlandse bedrijven een competitief voordeel hebben.

Amerikaanse kopers bij grootste deals

Amerikaanse overnemers zijn dus oververtegenwoordigd in de strategische computersoftware-sector. Daarboven-



Grootste overnames (meer dan 100 miljoen euro) van januari 1998 tot november 2025

TABEL 1

Doelwitbedrijf	Dominante sector doelwitbedrijf	Jaar	Overnamewaarde in miljoenen euro's	Bieder dominante land	Bieder primaire subsector
World Online International	Internet / e-commerce	2000	5.900,0	Italië	Overige niet-financiële bieder
Just Eat Takeaway	Computersoftware en -diensten	2025	4.769,9	Nederland	Overige niet-financiële bieder
Acerta Pharma	Medische en farmaceutische producten	2016	3.658,3	VK	Overige niet-financiële bieder
Crucell	Biotechnologie	2011	1.431,5	VS	Overige niet-financiële bieder
Dezima Pharma	Biotechnologie	2015	1.371,7	VS	Overige niet-financiële bieder
Prime Oil & Gas Coöperatief UA	Energie	2013	1.145,0	Brazilië	Bankwezen
Prime Oil & Gas Coöperatief UA	Energie	2025	908,1	Canada	Overige niet-financiële bieder
Propertize	Financiële diensten	2016	895,3	VS	Bankwezen
AudioNova International	Medische en farmaceutische producten	2016	830,0	Zwitserland	Overige niet-financiële bieder
AlpInvest Partners	Financiële diensten	2000	820,0	Nederland	Fondsbeheer
Mollie	Internet / e-commerce	2021	671,5	VS	Investeringsbankieren
IMCD	Overige diensten en vrije tijd	2010	650,0	VS	Durfskapitaal/private equity
Reggiber FTTH	Media en telecom	2014	610,0	Nederland	Overige niet-financiële bieder
Picnic	Internet / e-commerce	2021	600,0	VS	Balansfinanciering
Meltwater	Computersoftware en -diensten	2023	574,1	Zweden	Durfskapitaal/private equity
Knab	Financiële diensten	2024	510,0	Oostenrijk	Bankwezen
Picnic	Computersoftware en -diensten	2025	430,0	Nederland	Overige niet-financiële bieder
Axia Vegetable Seeds	Landbouw	2025	424,6	Japan	Overige niet-financiële bieder
Perpetual Next	Industriële producten, elektronica en diensten	2022	420,0	Nederland	Durfskapitaal/private equity
Bugaboo International	Auto-industrie	2024	413,3	Netherlands	Beleggingsmakelaar
CarNext	Internet / e-commerce	2021	400,0	VK	Bankwezen
Calypso Biotech	Biotechnologie	2024	388,2	Zwitserland	Overige niet-financiële bieder
Decentric Europe	Computersoftware en -diensten	2021	365,0	Duitsland	Overige niet-financiële bieder
Picnic	Computersoftware en -diensten	2024	355,0	VS	Balansfinanciering
Bol.com	Consumentenproducten (incl. food)	2012	350,0	Nederland	Overige niet-financiële bieder
Vivera	Consumentenproducten (incl. food)	2021	341,0	Brazilië	Overige niet-financiële bieder
Kiadis Pharma	Biotechnologie	2021	333,9	Frankrijk	Overige niet-financiële bieder
Bynder	Computersoftware en -diensten	2023	330,0	VS	Fondsbeheer
Redwood Software Inc	Computersoftware en -diensten	2021	315,0	VS	Durfskapitaal/private equity
Crucell	Biotechnologie	2009	301,8	Nederland	Overige niet-financiële bieder

Noot: Voor slechts 50,5 procent van de overnames is de transactiewaarde bekend.

Data: Mergermarket, Dealroom, S&P Capital IQ en Ptichbook | ESB

op toont tabel 1 dat Amerikaanse kopers, zowel strategische (niet-financiële) partijen als durfkapitaal- en private-equityfondsen, een prominente rol spelen bij de grootste deals. Ook kopers uit het Verenigd Koninkrijk en andere Europese landen zijn vertegenwoordigd, maar het zwaartepunt ligt bij Amerikaanse partijen.

Daarnaast valt op dat veel transacties enkele honderden miljoenen tot ruim een miljard euro bedragen, wat de aantrekkelijkheid en volwassenheid van Nederlandse groei-bedrijven onderstreept. Het aantal megadeals is in recente jaren bovendien duidelijk toegenomen, wat wijst op een groeiende waardering van het Nederlandse start-up- en scale-up-ecosysteem.

Toegang tot kapitaal

De groeiende aanwezigheid van private equity en durfkapitaal uit de VS op de Nederlandse overnamemarkt, in verhouding tot niet-financiële kopers, doet vermoeden dat beloftevolle start-ups en scale-ups met name aangetrokken worden door de omvang en volwassenheid van de Amerikaanse durfkapitaalmarkt. In de VS wordt 0,21 procent van het bruto binnenlands product geïnvesteerd in durfkapitaal, tegenover 0,04 procent in de EU en 0,11 procent in Nederland (Baarsma et al., 2025). Jonge bedrijven hebben immers behoefte aan grotere en snellere groei-financiering, directe schaaltoegang en besluitvorming met minder frictie.

Ook uit data van Refinitiv, waarmee voor elke investering (dus niet per se een overname) de herkomst van de investeerder kan worden vastgesteld, blijkt dat de Nederlandse markt voor start-ups en scale-ups sterk afhankelijk is van buitenlands, vooral Amerikaans, durfkapitaal. Sinds 2000 investeerden Amerikaanse partijen 14,9 miljard dollar in Nederlandse bedrijven, meer dan de helft van de investeringen van Nederlandse partijen zelf. Daarmee komt significant meer dan de helft van het buitenlandse durfkapitaal in Nederland uit de VS.

Toch lijkt de aanwezigheid van Nederlands durfkapitaal niet het probleem. In tegendeel, tussen 2000 en eind november 2025 werd 136,1 miljard dollar Nederlands durfkapitaal geïnvesteerd. Alleen bleef daar slechts 22,7 miljard van in Nederland. Het grootste deel van de uitgaande investeringen ging naar de VS (34,1 miljard), gevolgd door India, het VK en Duitsland. Over de hele periode 2000–2025 is Nederland dus zelfs een netto-financier van durfkapitaal: de buitenlandse instroom bedraagt 23,6 miljard dollar, de uitstroom 113,3 miljard, dus een netto-uitstroom van 89,7 miljard.

Onlangs dit Nederlandse kapitaal kiezen Nederlandse start-ups toch vaak voor Amerikaans kapitaal, waarschijnlijk omdat dit sneller beschikbaar is, en in grotere tickets en onder gunstigere voorwaarden wordt aangeboden. De Amerikaanse durfkapitaalmarkt is veel groter en minder gefragmenteerd, waardoor start-ups daar makkelijker toegang hebben tot groeikapitaal, minder regulatoire beperkingen ervaren en sneller kunnen opschalen. Daarnaast biedt de VS een grotere afzetmarkt, een meer ondersteunende start-up-ecosystemen en betere mogelijkheden voor internationale expansie.

Beleidsaanbevelingen

Om te vermijden dat Nederlandse innovatiekracht vroegtijdig naar het buitenland verschuift, moeten we het aanbod aan groeikapitaal in de vroege scale-upfase in Nederland en Europa opschalen en versnellen (Draghi, 2024; IMF, 2024). Dat kan door pensioenfondsen en andere institutionele beleggers te activeren met passende mandaten en risicodeling, en door co-investeringsinstrumenten uit te breiden zodat bedrijven grotere tickets en snellere rondes in eigen regio kunnen sluiten (Testa et al., 2022; Draghi, 2024).

Parallel daaraan moet de EU-markt daadwerkelijk schaalbaar worden gemaakt. De harmonisatie van regels, testomgevingen, standaardcontracten, en het voltooiën van de kapitaalmarktunie verminderen de noodzaak om voor groei te verkopen of te verhuizen. Verder zijn ‘blijfinstrumenten’ essentieel in de overgang van start-up naar scale-up: aantrekkelijkere werknemersparticipaties en foundersroll-over, een verlicht regime voor ontslagbescherming voor start-ups, beschikbaarheid van kapitaal in latere fases van de ontwikkeling van start-ups, en doelgerichte publieke inkoop om de vraag in sleutelmarkten te garanderen, maken doorgroei hier aantrekkelijker dan een vroege exit. Ook versnelde techvisa voor toptalent en borging van intellectuele eigendommen zijn van belang.

Europa heeft naast meer kapitaal en een sterker ecosysteem ook slimmere verankeringsvoorwaarden nodig om te voorkomen dat waardevolle groei weglekt. Bij grote, grensoverschrijdende deals kan publieke steun of cofinanciering worden gekoppeld aan het behoud van R&D-activiteiten, de vestiging van intellectuele eigendomsrechten en strategische besluitvorming in Nederland of de EU. Zo voorkomen we dat publieke middelen een uittocht van kennis en economische waarde aanjagen.

Literatuur

- Baarsma, B., T. Szarzynski en G. Upis (2025) *The grass is greener on the other side: Why are there more unicorn companies in the United States than in Europe?* PwC Publicatie, 14 februari.
- Draghi, M. (2024) *The future of European competitiveness*. Europese Commissie Rapport, september. Te vinden op commission.europa.eu.
- IMF (2024) *How to awaken Europe's private sector and boost economic growth*. IMF Blog, 11 september.
- Jager, N. en R. Koens (2025) *Veelbelovende Nederlandse bedrijven vallen noodgedwongen in Amerikaanse handen*. Follow the Money, 2 juli. Te vinden op www.ftm.nl.
- OESO (2025) *Acquisitions and their effect on start-up innovation*. OECD Science, Technology and Industry Working Paper, 2025/10.
- Reis, R. (2024) *Letting large European firms grow*. European Parliament, Directorate-General for Internal Policies, In-Depth Analysis, PE 760.228.
- Techleap (2024) *State of Dutch tech 2024*. ImpactCity Rapport.
- Testa, G., R. Compañó, A. Correia en E. Rückert (2022) *In search of EU unicorns: What do we know about them?* European Commission, JRC Technical Report.
- Weik, S., Achleitner, A. K., & Braun, R. (2024). *Venture capital and the international relocation of startups*. Research Policy, 53(7), Article 105031.
- Wennink, P. (2025). *De route naar toekomstige welvaart: Een sterk Nederland in een relevant Europa*. Te vinden op www.rapportwennink.nl.