

The logo for JBR, consisting of the lowercase letters 'jbr' in a stylized, orange font with a curved line underneath.

strategy  
corporate finance  
restructuring

A large orange circle containing white text, positioned over a background of architectural blueprints and a copper pipe.

‘In de dynamische  
installatiemarkt, waar  
duurzaamheid hoogtij  
viert, zijn transacties  
niet alleen een kwestie  
van geld, maar ook van  
het bouwen aan een  
groenere toekomst’

# Installatiemarkt Monitor.

2023

## Introductie JBR Installatiemarktmonitor 2023

Voor u ligt onze eerste JBR Installatiemarktmonitor, een beknopt en informatief overzicht van fusies en overnames in de Nederlandse installatiesector. Wij hebben onderzoek gedaan naar de trends in de dynamische installatiemarkt, de aanleiding van bedrijfsovernames en bedrijfswaardering binnen deze branche. Met deze monitor willen we u inzicht verschaffen in de belangrijkste ontwikkelingen en u een indicatie geven van de potentiële waarde van uw bedrijf.

Heeft u vragen over:

- samenwerkingen, fusies of overnames die bij uw organisatie spelen of kunnen gaan spelen;
- uitbreiding of inkrimping van uw portfolio aan activiteiten in de installatiesector;
- relevante trends en ontwikkelingen in uw segment en wat dat betekent voor de strategie van uw onderneming;
- de advieswerkzaamheden van JBR in de installatiesector en wat JBR voor u kan betekenen

Neem dan contact op met:



Ronald van Rijn  
Partner Energiesector  
r.vanrijn@jbr.nl  
+31 6 53 34 09 75



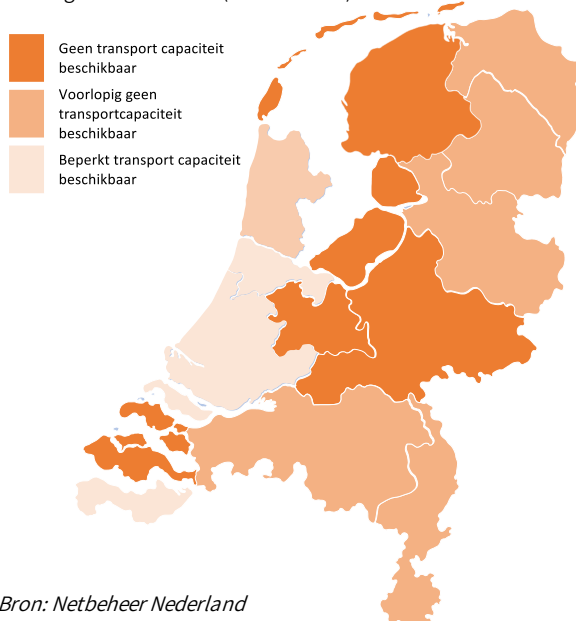
Rogier Tigchelaar  
Senior Consultant  
Corporate Finance  
r.tigchelaar@jbr.nl  
+31 (0)6 12 69 83 80

# Langdurige markttrends leiden tot **nieuwe technologieën, wetgeving en een sterke consolidatiebeweging**

## Trends in de installatiemarkt:

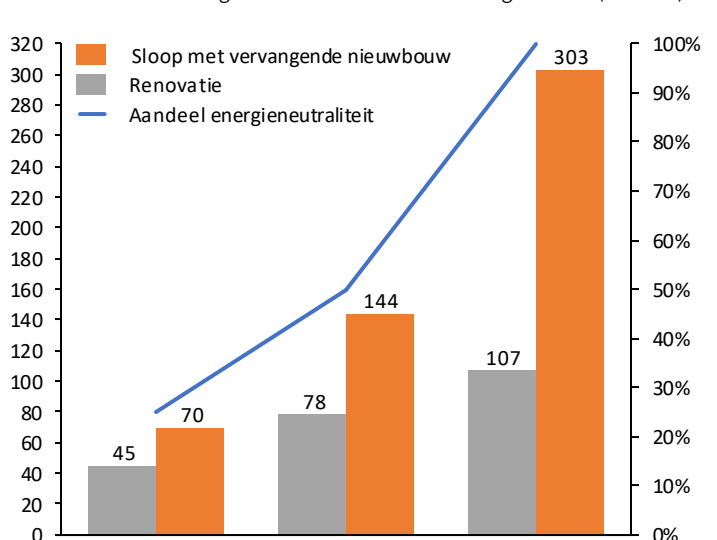
- **Verduurzaming** van gebouwen is noodzakelijk omdat een belangrijk deel van de CO2-uitstoot in Nederland afkomstig is uit bestaand vastgoed. Het EIB heeft de benodigde investeringen berekend om de hele Nederlandse woningvoorraad te verduurzamen tot energieneutrale woningen. Onderdeel hiervan is de **warmtetransitie**, de overgang van het gebruik van aardgas naar duurzame alternatieven voor verwarming. Dit levert veel werk op voor installateurs op het gebied van warmtepompen en andere duurzame warmteoplossingen
- **Netproblematiek** in combinatie met **geforceerde elektrificatie** zal een nieuw segment aan installatiewerk in opslagsystemen doen ontstaan, zowel in het particuliere als zakelijke klantsegment
- **Slimme producten en technologieën** worden in toenemende mate geïnstalleerd om onderhoud van installaties te monitoren of het energieaanbod en -verbruik te managen. De intelligentie is nodig om het tarief-, behoefte- en beschikbaarheid-gestuurd op- en afladen van batterijen te realiseren
- **Arbeidsmarktkrapte** is voelbaar binnen de gehele sector. Door (om-)scholing en instroom van nieuw personeel wordt geprobeerd het tekort deels op te vangen. Ondanks deze inspanningen neemt de krapte de komende jaren toe
- **Besluitvormingsprocessen** veranderen. Doordat installatiewerken complexer en een groter onderdeel van het totaal vormen, worden installateurs eerder in het proces betrokken bij projecten van opdrachtgevers. Dit vraagt om vroegtijdige afstemming in integrale teams
- **Prefabricatie** van producten en materiaal om efficiëntere operationele uitvoering te bewerkstelligen en kostenefficiëntie te behalen
- **Ketensamenwerkingen** met mede-installateurs, onderaannemers en leveranciers intensiveren om efficiënt samen te werken en de klant optimaal te bedienen
- **Consoliderende installatiemarkt** als gevolg van een sterke vraag naar installatiewerkzaamheden, aangewakkerd door de trend naar verduurzaming. Tegelijkertijd ondervinden bedrijven echter uitdagingen omdat zij niet altijd over voldoende kapitaal beschikken om de ontwikkelingen en opleidingen bij te benen en daardoor concurrentievoordeel verliezen
- **Wetgeving** voert de druk op voor minimale energiezuinige installaties en bouwplannen waar o.a. ontwikkelaars en woningcorporaties aan moeten voldoen en van waaruit een verduurzamingsagenda wordt opgesteld

Netcongestie Nederland (afname kaart)



Bron: Netbeheer Nederland

Cumulatieve Investeringen voor klimaatneutrale woningvoorraad (in € mrd)



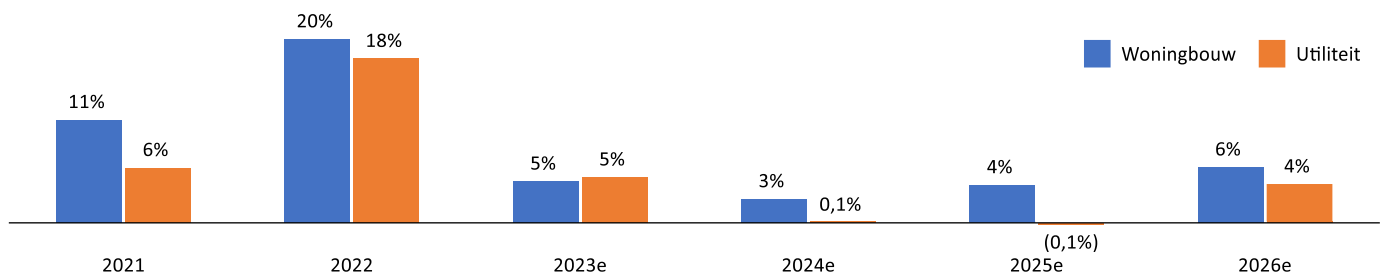
Bron: EIB, klimaatbeleid en de gebouwde omgeving

# Afzwakkende groei is vooralsnog geen stoorzender voor de fusie en overnamemarkt

## De nominale groei van de installatiemarkt zal de komende jaren stagneren...

- De totale installatiemarkt (woningbouw en utiliteit) groeit naar verwachting vanaf 2022 jaarlijks met circa 3% tot 2026. Hierbij is de verwachting dat de groei na 2026 zal aanhouden als gevolg van de disbalans tussen het aanbod van vaklieden en de vraag naar installatiewerkzaamheden
- De huidige omvang van de installatiemarkt en de verwachte toekomstige groei maken het derhalve een aantrekkelijke markt om in te investeren

De verwachte nominale groei van de W&E installatiemarkt

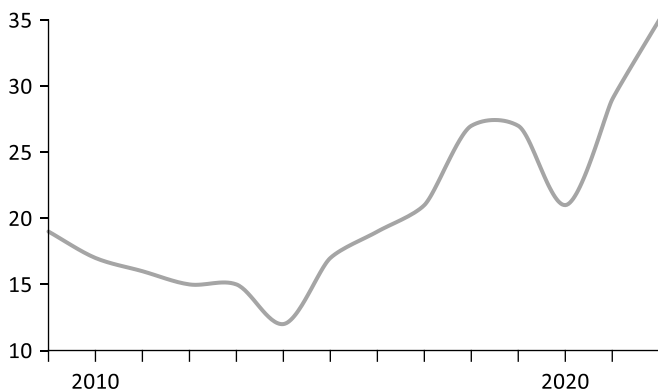


Bron: JBR analyse; calculatie is reële productievolumes \* bouwkosteninflatie en de bron daarvan: EIB, Bouwkennis, Techniek Nederland, CBS en BBN

## ...desondanks is de verwachting dat fusie & overnamemarkt in stand blijft vanwege de hoge werkvoorraad en arbeidsmarktkrapte

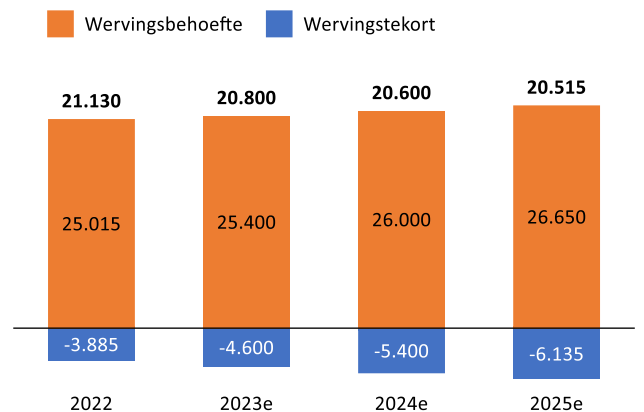
- Door de tekorten op de **arbeidsmarkt** zullen bedrijven er minder goed in slagen om aan hun wervingsbehoefte te voldoen. Voornamelijk omdat de grootste wervingsbehoefte bij de monteurs ligt. Dit betreft ruwweg 60% van de installatie-arbeidsmarkt. De komende vier jaar neemt het tekort met meer dan zesduizend werknemers toe, bovenop de reeds bestaande tekorten. Deze disbalans tussen arbeidsvraag en -aanbod resulteert in hogere uurtarieven en de behoefte om brancheleden over te nemen om het personeelsbestand uit te breiden
- Sinds het laagste punt in 2014 stijgt de **werkvoorraad** gemiddeld met 14% per jaar. In combinatie met de arbeidsmarktkrapte zijn installateurs genoodzaakt om werk te weigeren. Echter is de verwachting dat in 2024 en 2025 de groei zal stagneren. De schade zal beperkt blijven, omdat er voldoende werk ligt en de achterstanden weggewerkt kunnen worden. Na 2025 zijn de vooruitzichten weer beter wat betreft groei, omdat de energietransitie meer vaart krijgt. De robuuste stroom van toekomstige werkzaamheden stimuleert bedrijven om overnames te doen, met als doel hun klantenbasis, orderportefeuille en dienstenportfolio uit te breiden en daarmee hun afhankelijkheid te verminderen

Werkvoorraad in weken (medio 2022)



Bron: Wij Techniek, Cobouw

Arbeidsmarktkrapte (in aantal per jaar)



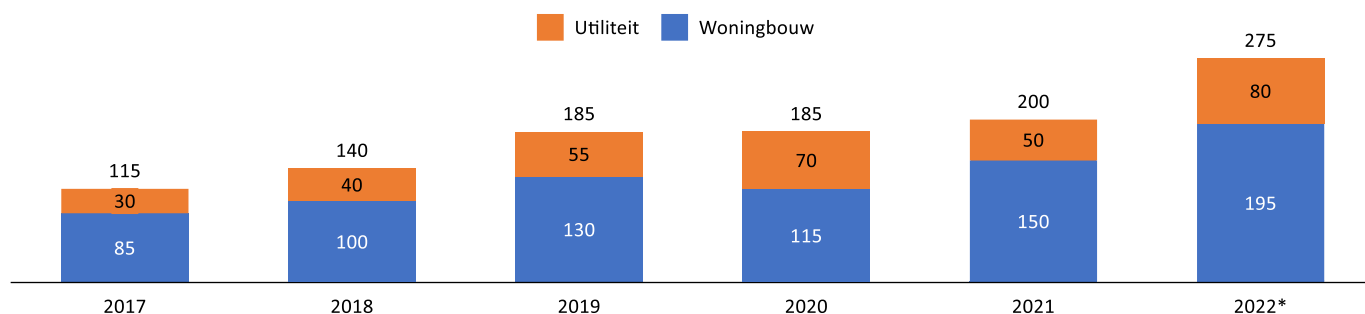
Bron: KBA Nijmegen & Wij-Techniek

## Sterke groei in fusies & overnames vereist alertheid van zowel gevestigde als nieuwe spelers

### Het aantal fusies & overnames ondersteunt de aantrekkelijkheid van de installatiemarkt,...

- Het toenemende aantal **fusies en overnames** in de installatiebranche ondersteunt haar aantrekkelijkheid als investeringsmarkt. Ondanks COVID-19 laat deze sector een jaarlijkse groei van ongeveer 19% in overnames en fusies zien. Deze trend is grotendeels gedreven door de groeiende vraag naar installatiediensten en technologieën in verschillende sectoren, zoals de bouw-, energie- en infrastructuursector
- Bedrijven in de installatiemarkt zoeken naar mogelijkheden om hun portfolio uit te breiden en hun positie op de markt te versterken en/of te behouden. Door **strategische overnames** kunnen ze nieuwe technologieën en expertise verwerven, hun klantenbestand vergroten en toegang krijgen tot nieuwe markten
- De verdeling van fusies en overnames in de installatiemarkt vertoont een redelijke overeenkomst met de verdeling van het aantal bedrijven per segment in deze sector

Aantal fusies en overnames in de installatiemarkt

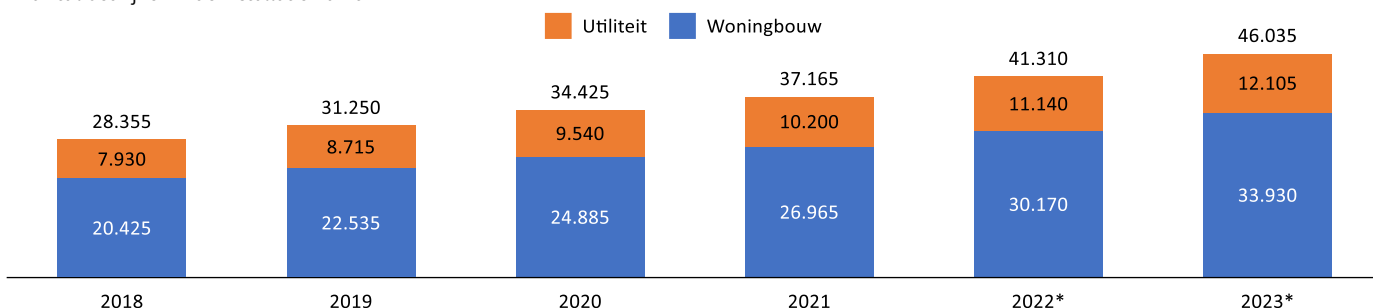


Bron: CBS StatLine

### ... hetgeen ook leidt tot ondernemers die een eigen installatiebedrijf starten

- Het **aantal bedrijven** in de installatiemarkt groeit gestaag door met circa 10% per jaar. Deze trend is toe te schrijven aan een toenemend aantal installateurs dat ervoor kiest om een eigen installatiebedrijf op te richten. In het begin van 2023 waren er ongeveer 14% meer bedrijven met 0 tot 5 werknemers dan in het begin van 2022 (30.805 ten opzichte van 26.990), wat zelfs een stijging van 76% is in vergelijking met het begin van 2018
- **Nieuwe spelers** dienen alert te zijn om in te spelen op de kansen die zich voordoen in deze dynamische markt en ondervinden ook dezelfde uitdagingen (zoals arbeidsmarktkrapte) als de gevestigde partijen
- **Ondernemerschap** is niet voor iedereen weggelegd, waardoor het aantal nieuwe ondernemingen enigszins beperkt blijft. Het onderscheidend vermogen van nieuwe toetreders resulteert in adaptatie van innovatie, hetgeen deze bedrijven aantrekkelijk maakt voor overname

Aantal bedrijven in de installatiemarkt



Bron: CBS StatLine

## Potentiële kopers zien mogelijkheden in de installatiemarkt om een buy-and-build strategie uit te voeren

### Zowel voor strategen als financiële kopers spelen de volgende overwegingen:

- **Schaalbaarheid** in **werkgebieden** creëren door werknemers efficiënt in te zetten. Door overname van andere partijen ontstaat de mogelijkheid om meer personeel te acquireren in huidige of aanpalende werkgebieden. De installatiemarkt is nog een bijzonder gefragmenteerde markt waarin diverse schaalvoordelen te realiseren zijn
- **Schaalbaarheid** in **inkoop** creëren door gezamenlijk grotere hoeveelheden materiaal af te nemen bij groothandels en importeurs waardoor inkoopvoordelen te realiseren zijn
- **Verbreden** van het **dienstenaanbod** om te kunnen fungeren als een one-stop-shop zodat grotere klanten alle diensten bij één partij af kunnen nemen, waar de markt steeds meer naartoe beweegt
- **Automatisering** en **digitalisering** van onderhoudsdiensten om overhead te minimaliseren
- **Delen** en **uitwisselen** van **expertise** op interne bedrijfsprocessen alsook bij onderhouds- en verbeteringswerken en centraliseren van functies als finance, business development, ICT, HR, branding en juridische kwesties in combinatie met het aanbieden van een breed scala aan specialismes die complementair zijn, waardoor win-win / kruisbestuiving ontstaat
- **Multiple arbitrage**: door kleinere partijen op te kopen en samen te voegen als grotere partij groeit de totale waardering

Overzicht van enkele recente transacties. PE staat voor Private Equity, ook bekend als investeringsmaatschappijen\*

Datum	Target	Koper	Type koper
jul-'23	Heating Service Installatie Techniek	VDK Groep (EMK Capital)	PE
jul-'23	H2O Installatiegroep; MIT Installatietechniek	De Groot Installatiegroep	Strateeg
jun-'23	Van Thiel Optimaal	VDK Groep (EMK Capital)	PE
mei-'23	Feenstra en van Goor Installaties en Sanitair	VDK Groep (EMK Capital)	PE
mei-'23	Technisch Installatiebureau Van Wijngaarden	Hoppenbrouwers Techniek	Strateeg
apr-'23	HIG Traffic Systems; HIG Building Solutions	VDK Groep (EMK Capital)	PE
mrt-'23	Waterman Installatietechniek	VDK Groep (EMK Capital)	PE
mrt-'23	Top Installatiegroep	Hoppenbrouwers Techniek	Strateeg
mrt-'23	Voshol Warmte- Electrotechniek; JV Energy Solutions	GreenV (HAL Investments)	PE
feb-'23	Installatiebedrijf Eefting Epse	Nijhof Installatietechniek	Strateeg
jan-'23	ETW Breda	De Groot Installatietechniek	Strateeg
jan-'23	ASN Installaties	Energiea AS	Strateeg
jan-'23	Voets Installaties	FOJA Groep	Strateeg
2022	25 overnames in 2022	VDK Groep (EMK Capital)	PE
sep-'22	Immens	De Groot Installatietechniek	Strateeg
2021	Ten minste 12 overnames in 2021	VDK Groep (EMK Capital)	PE

Bron: JBR analyse

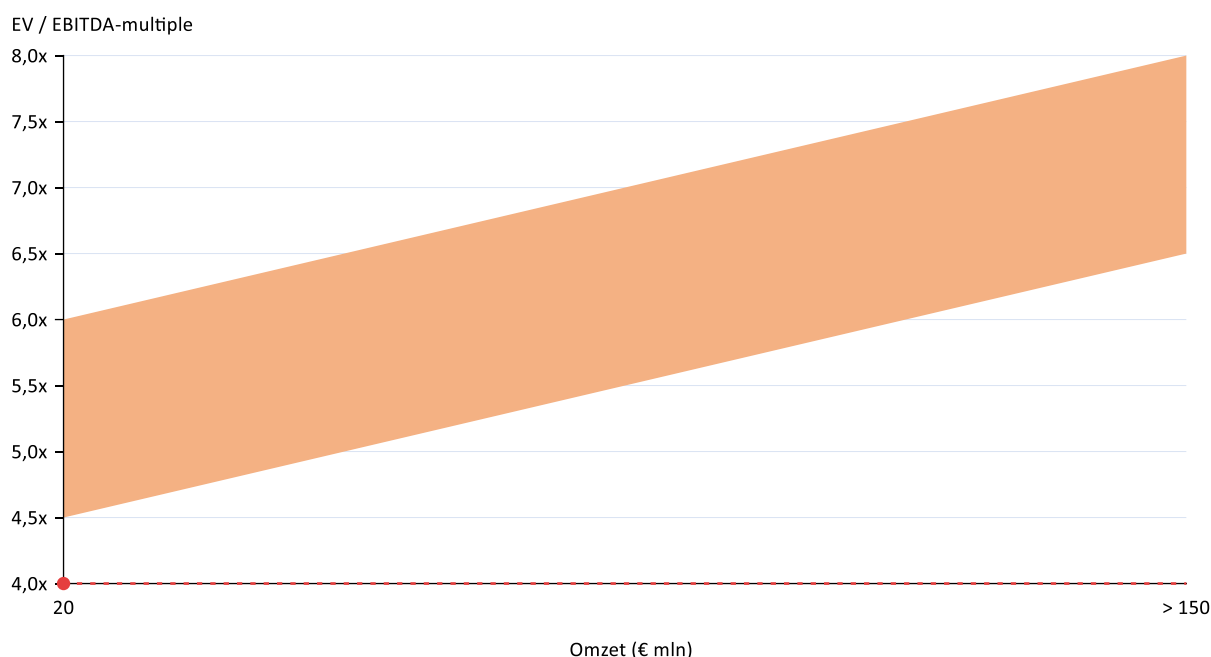
\*De transacties van VDK over 2021 en 2022 zijn omwille van overzichtelijkheid samengevoegd in dit overzicht en gemarkeerd met:

## Waardering binnen de installatiemarkt is sterk afhankelijk van de omzet, het type werkzaamheden, project control, commercialiteit en de mate van digitalisering van het bedrijf

### De multiple range is afhankelijk van de volgende factoren:

- De **omvang** van de organisatie in omzet, arbeidscapaciteit en -kwaliteit
- Het **type werkzaamheden** (sanitair, klimaat- of elektrotechnisch) waarbij de mogelijkheid tot seriematig werken en de mate van complexiteit van de werkzaamheden de efficiëntie en schaalbaarheid bepaalt
- De mate van **commercialiteit** van de organisatie welke grote invloed heeft op de hoogte van de brutomarge. Dit wordt mede bepaald door voorcalculatiecapaciteit en inkoopkracht. Offertes te scherp insteken om werk binnen te halen zet de marges onder druk
- De mate van aansturing op **projectadministratie**, voortgang monitoren van projecten en tijdig bijsturen
- Het **automatiseren** en **digitaliseren** van processen rondom onderhoud. Des te meer gedigitaliseerd des te minder indirecte kosten gemaakt hoeven te worden. Voorbeeld: automatiseren van facturatie na onderhoudswerkzaamheden leidt tot minder (personeels-)kosten voor administratie en een aanzienlijk lager werkkapitaalbeslag
- De hoogte van **operationele marge** welke ook mede bepaald wordt door de mate van betrokkenheid in het bouwteam en logistieke ordening
- De mate van het **centraal aansturen** van de organisatie, dit heeft betrekking op mogelijke inschrijvingen voor projecten en het centraal aan kunnen bieden van werkzaamheden

EV/EBITDA-multiple range



Bron: JBR analyse

De EV/EBITDA-multiple range is gebaseerd op een analyse van bedrijven binnen de sector installatietechniek en op basis van recente transacties en ontwikkelingen binnen de markt, op basis van beschikbare data

# JBR heeft meer dan 30 jaar ervaring in de energiesector waar de **installatiesector onderdeel van uitmaakt**

Hieronder enkele referenties uit de energiesector:



adviseert



bij de verkoop aan





adviseert




bij de verkoop aan






adviseert




bij de aankoop van




MCL Apparatenbouw



adviseert



bij de beursgang op de




adviseert



rondom de herkapitalisatie met betrekking tot de energietransitie




adviseert



bij de aankoop van




adviseert



bij verkoop aan




Adviseert inzake diverse M&A vraagstukken






adviseert




met de verkoop van Ziut aan





## JBR Energy & Environment team



Ronald van Rijn  
Managing Partner JBR  
r.vanrijn@jbr.nl  
+31 6 53 34 09 75



Rik van Meirhaeghe  
Managing Partner JBR BeLux  
r.vanmeirhaeghe@jbr.be  
+32 4 86 64 71 14



Rogier Tigchelaar  
Senior Consultant Corporate Finance  
r.tigchelaar@jbr.nl  
+31 6 12 69 83 80



Margo Blikman  
Senior Consultant Research  
m.blikman@jbr.nl  
+31 6 38 36 50 90



Jelmer Haites  
Trainee Corporate Finance Consultant  
j.haites@jbr.nl  
+31 6 15 90 64 95



Alexander Rutten  
Trainee Strategy Consultant  
a.rutten@jbr.nl  
+31 6 51 12 35 25



Merijn Veltkamp  
Associate  
m.veltkamp@jbr.nl  
+31 6 46 01 73 85



Ed Flohr  
Associate  
e.flohr@jbr.nl  
+31 6 51 18 81 55



Occo van der Hout  
Associate  
o.vanderhout@jbr.nl  
+31 6 53 30 54 64

## JBR is een onafhankelijk, multidisciplinair adviesbureau met buitenlandse aanwezigheid en erkende capaciteiten die persoonlijk en praktijk georiënteerd advies biedt

- 1984** Sinds de oprichting in 1984, heeft JBR zich ontwikkeld als een onafhankelijk, internationaal opererend adviesbureau.
- 30+** Corporate finance, strategie en researchconsultants vertalen getallen naar strategieën en plaatsen financiële vraagstukken in een strategische context.
- 10** Associated partners die diepgaande en professionele sectorkennis toevoegen als aanvulling op de bestaande expertise binnen het bedrijf.
- 3** Dochterondernemingen: JBR Interim Executives, JBR Mandaat en JBR Governance maken de juiste match voor Interim CEO's, functioneel management en Raad van Commissarissen.
- 30+** Partnerbedrijven in het internationale Global M&A netwerk hebben de handen ineengeslagen om hun klanten "best-in-class" services te bieden om zo wereldwijde kansen te creëren.

### Onafhankelijk bedrijf met persoonlijk advies



Realistische en praktijk georiënteerde oplossingen



Toegewijd team met multidisciplinair advies



Diepgaande sectorkennis



Creatief, professioneel en ambitieus



Internationaal netwerk en jarenlange ervaring



Solide track record



Vermogen om een duurzame bijdrage te leveren



Hoogopgeleide specialisten

### Buitenlandse aanwezigheid en erkende capaciteiten

# De drie disciplines corporate finance, strategie, herstructurering en interim & governance, stellen JBR in staat projecten integraal te benaderen

## Corporate finance



Begeleiden van het acquisitieproces, begeleiden van het desinvesteringsproces, waarderingvraagstukken en financieel modelleren.

## Strategie



Optimalisatie van aandeelhouderswaarde, strategische portfolio analyse, identificeren van groeimogelijkheden, businesscase ontwikkeling, commercieel boekonderzoek en marktonderzoek.

## Herstructurering



Quickscan – probleemanalyse en advies, risicobeoordeling, nieuwe financieringsstructuur, herstructureringscase ontwikkeling, operationele excellentie en schuldfinanciering.

## JBR Interim Executives



Een interim directeur van JBR Interim Executives helpt om de continuïteit van het familiebedrijf te borgen, bij opvolgingsproblematiek, fusie en overname, herfinanciering of andere veranderingsprocessen.

## JBR Mandaat



JBR Mandaat levert maatwerk op gebied van de juiste interim professionals op de juiste plek. De kracht zit in het actieve netwerk van interim CFO's of ander functioneel managers.

## JBR Governance



JBR Governance ondersteunt op het gebied van Supervisory Search en Boardroom Evaluation en helpt bij het versterken en professionaliseren van de Raad van Commissarissen.

# JBR focust zich op Maritime & Offshore, Energy & Environment, Healthcare, Food & Agri, Industrial Markets en Digital Transformation and IT

## Maritime & Offshore



- Terminaloperators, sleepboten, havendienstverleners, scheepvaart, havenautoriteiten
- Kritische schakel in de Europese handelsfunctie, schaalvoordelen, internationalisering

## Energy & Environment



- Energieopwekking en -verkoop, netbeheerders, overheden, civieltechnische bedrijven, installatiebedrijven
- Strategische portfolio cases, duurzame energie, warmte, energievermindering, smart netwerken

## Healthcare



- Cure en care sector, ziekenhuizen, thuiszorgorganisaties, ambulance services, geestelijke gezondheid, toeleveranciers
- Vergrijzing, samenwerkingen, vraag naar toenemende efficiëntie, kostenvermindering

## Food & Agri



- Primaire productie (zaad / voer / technologie), leveranciers' primaire productie, voedselindustrie, distributie, kleinhandel
- Populatiegroei en toenemende schaarste benadrukken de urgentie van technologische ontwikkelingen

## Industrial Markets



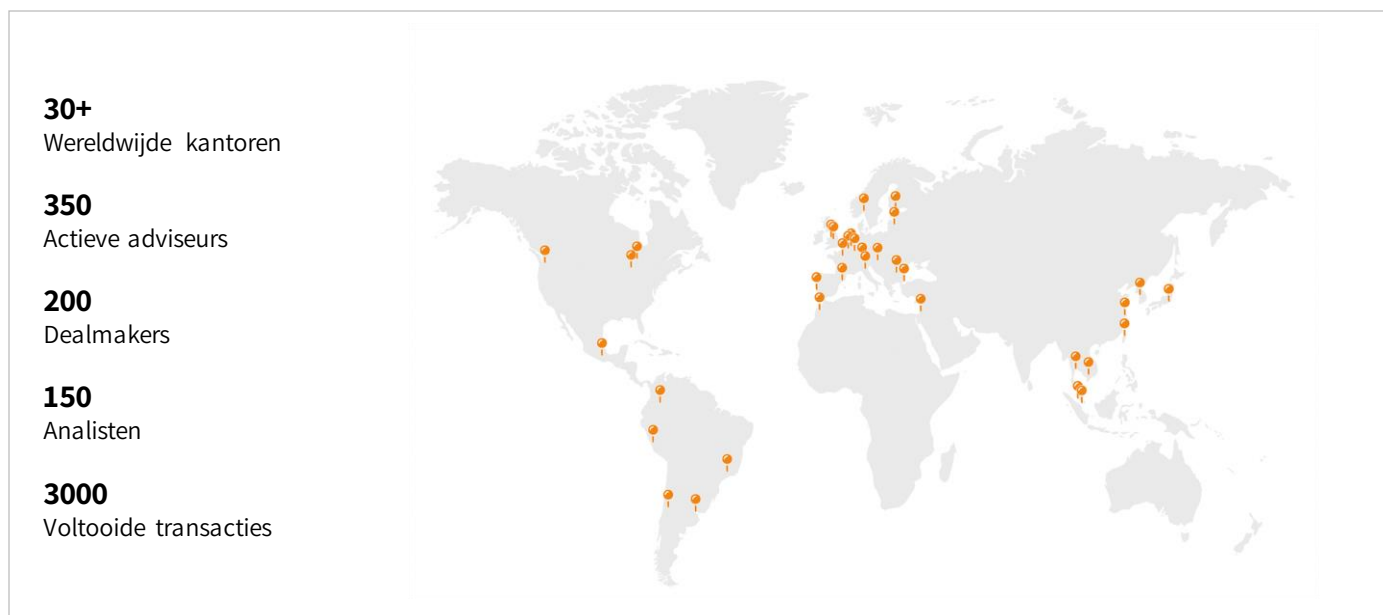
- Olie en gasindustrie, ontmanteling, offshore windenergie en service providers
- Internationalisatie, kostenvermindering, duurzaamheid, schaliegas, strenge veiligheidseisen, fluctuerende olieprijsen

## Digital Transformation & IT



- Uitzenden, uitgevers, producenten, email marketing, sociale media, glasvezelnetwerken en IT
- Revolutionaire ontwikkelingen, van toepassing op alle segmenten

JBR is onderdeel van Global M&A, een wereldwijd netwerk van onafhankelijke adviesbureaus, bestaande uit 30+ kantoren. Dit biedt buitenlandse presentie ondersteund door lokale expertise



	<p>Een van 's werelds meest <b>toonaangevende samenwerkingsverbanden</b> van onafhankelijke M&amp;A-bedrijven</p>		<p><b>Stabiele transactieprestaties</b> met een totale waarde van meer dan <b>€42 mld</b> in de afgelopen vijf jaar</p>
	<p><b>Onafhankelijk, uitgebreid en gedifferentieerd</b> advies van <b>wereldklasse</b> met een focus op <b>langdurig, diepe klantrelaties</b></p>		<p><b>Geïntegreerd advies</b> inclusief M&amp;A, bedrijfsherstructurering, financiering &amp; beursintroducties, strategisch advies en opvolgingsplanning</p>
	<p><b>Wereldwijd</b> netwerk van onafhankelijke <b>investeringsbankiers</b> die transacties uitvoeren op alle vijf de zakelijke <b>continenten</b></p>		

## Contact

### Kantoor Nederland

Het Rond 6A  
3701 HS Zeist, Nederland  
+31 (0) 30 699 90 00  
welkom@jbr.nl

### Kantoor België

Burchtweg 7  
9890 Gavere, België  
+32 47 22 80 188  
welkom@jbr.nl

