

AETERNUS. YOUR M&A STRATEGIST.

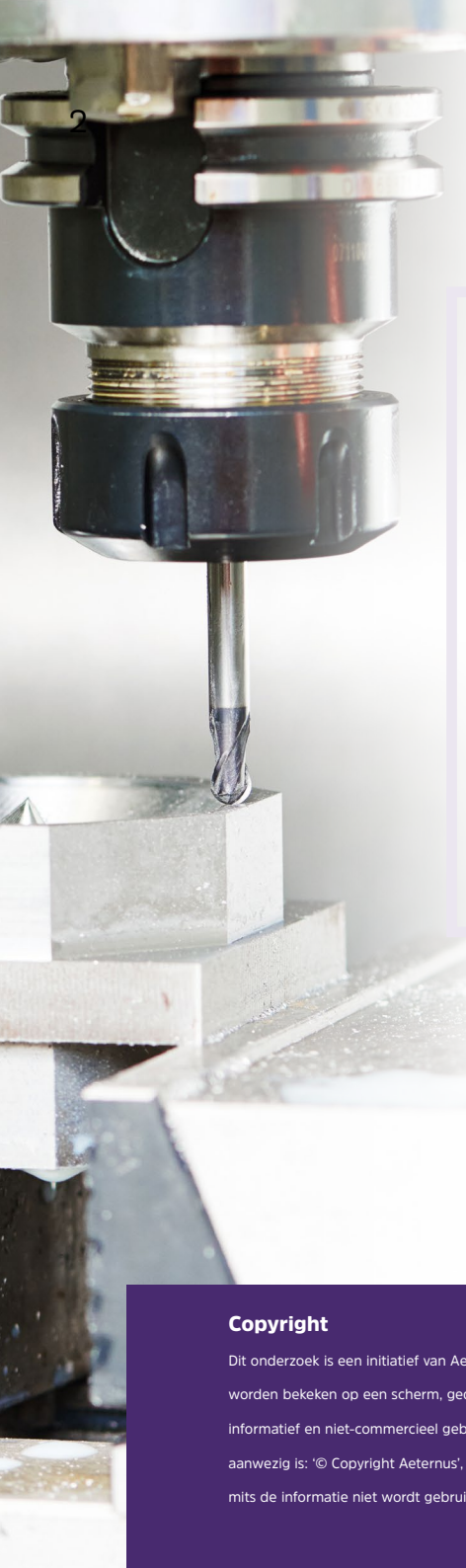
TOP 25 BEST PRESTERENDE METAALBEWERKERS 2026

De aanwezigheid en kwaliteit van management is bepalend voor de continuïteit van een organisatie en een succesvol M&A-proces



AETERNUS
Corporate Finance





WAAROM DIT RAPPORT?

Wij presenteren de 2026-editie van de Top 25 financieel best presterende Metaalbewerkers in Nederland. Dit rapport is opgesteld door het brancheteam Industrial Manufacturing van Aeternus Corporate Finance. Wij brengen de financiële prestaties van de 25 best presterende metaalbewerkende bedrijven in Nederland in beeld. De doelstelling van deze rapportage is het delen van kennis en inzichten in de sector Industrial Manufacturing.

Vragen en opmerkingen

Als je tijdens of na het lezen van dit rapport vragen of opmerkingen hebt, mag je contact met ons opnemen. Graag leren wij je beter kennen in een persoonlijk gesprek.

BELANGRIJKSTE TAKE-AWAY'S

- Bedrijven met een sterk en betrokken management zijn productiever, innovatiever en presteren vaak beter.
- De tien best presenterende bedrijven versterken hun productiviteit en marges op structurele wijze door rendabel te blijven investeren in technologie, automatisering en efficiënte processen.
- Grotere ondernemingen zijn beter in staat om financiële middelen in te zetten voor automatisering en robotisering, waardoor zij de arbeidsproductiviteit effectief kunnen verhogen.
- Bedrijfsovernames bleven in 2025 voor metaalbewerkingsbedrijven een belangrijk middel om strategische ambities te realiseren, waarbij zowel strategische kopers als private-equity partijen onverminderd actief blijven.
- Gespecialiseerde nichebedrijven met unieke expertise of technologische voorsprong zijn met name populair onder kopende partijen.

INHOUD

De maakindustrie staat voor zware uitdagingen. Om die reden starten we dit rapport met een toelichting op de valuedriver 'management'. De aanwezigheid en kwaliteit van 'management' is van cruciaal belang voor de continuïteit en veerkracht van een organisatie. Het bepaalt tevens de mate van succes in een M&A-proces. In dit Top 25 rapport rangschikken we de Nederlandse metaalbewerkende bedrijven op

basis van financiële performance. Allereerst beschrijven we in deze rapportage het belang van management in de metaalbewerkings-sector. Daarna lichten wij de **selectiecriteria** toe en presenteren wij de uiteindelijke **Top 25**, inclusief een toelichting op de uitgevoerde **Top-25-analyse**. Tot slot delen wij recente **M&A-activiteiten** en relevante referenties binnen **Industrial Manufacturing**.

Copyright

Dit onderzoek is een initiatief van Aeternus B.V. (hierna 'Aeternus') © Alle rechten worden 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. 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.

VAN OVERLEVEN NAAR WAARDECREATIE: MANAGEMENT ALS DOORSLAGGEVENDE FACTOR IN DE MAAKINDUSTRIE

De Nederlandse maakindustrie staat onder druk

De Nederlandse maakindustrie staat onder druk vooral het mkb heeft het zwaar. De chipmarkt groeit, terwijl de meeste toeleveranciers van ASML de orders al een behoorlijke tijd zien dalen. Grote bedrijven als NXP overwegen productie naar Oost-Europa en Azië te verplaatsen, terwijl andere landen miljarden investeren in hun industrie. Belangrijke oorzaken van deze ontwikkelingen zijn hoge kosten voor grondstoffen, arbeid en energie. Daarnaast zien we de toenemende internationale concurrentie.

Strategische keuzes zijn noodzakelijk

Om de toekomstige dynamiek te kunnen begrijpen en daarop in te spelen, is het voor bedrijven noodzakelijk strategische keuzes te maken en tegelijkertijd wendbaar te zijn.

Behalve de genoemde risico's ontstaan er tegelijk ook kansen. Er zijn nieuwe mogelijkheden door bijvoorbeeld een bijdrage te leveren aan de groei van de Nederlandse en Europese defensie-industrie. Actuele voorbeelden zijn de ontwikkeling van Nederlandse satellieten of de nieuwe productielijn van VDL in Born.

Metaalbewerkers zullen hun manier van werken dan ook moeten aanpassen om innovatief te zijn, de productiecapaciteit te verhogen en tegelijkertijd kosten te verlagen. Veel genoemd zijn de investeringen in automatisering en digitalisering die bijdragen aan efficiëntere en transparantere productieketens.

Bovenstaande komt natuurlijk alleen tot uiting als besluitvaardige directie- en managementteams strategische beslissingen nemen en veranderingen doorvoeren. Deze managementteams spelen dan ook een steeds belangrijkere rol bij M&A transacties. Waar vroeger vooral werd gestuurd op financiële parameters en strategische fit, staat vandaag de dag het zittende management steeds vaker centraal bij een transactie.

Kopers erkennen namelijk dat het succes van een overname grotendeels afhangt van de kwaliteit en betrokkenheid van het zittende management, vanwege hun kennis van de organisatie, sector en klantennetwerk. De kwaliteit en het commitment van het management is dan ook een allesbepalende factor in het realiseren van continuïteit én de toekomstige groei.

De aanwezigheid van key-personeel is zeer bepalend in een M&A-proces

Een belangrijk advies aan bedrijven is om tijdig key-medewerkers te identificeren en te binden aan de organisatie. Door gebruikt te maken van gerichte incentives kan de aantrekkelijkheid en stabiliteit van het bedrijf worden vergroot. Dit geldt met name voor ondernemingen die worden geleid door DGA's waarbij leeftijd een rol speelt. Zij zijn immers vaak niet meer bereid om zich na de overname voor een langere periode aan de onderneming te committeren.

Met name private equity-maatschappijen zijn zich bewust van de rol van het management als mede-eigenaar van het bedrijf. Daarnaast erkennen ook strategische kopers steeds meer het belang van continuïteit in leiderschap boven volledige integratie. Daarom zoeken ook zij steeds vaker naar bedrijven waar het management goed is ingebed, bereid is om aan te blijven en bij voorkeur financieel participeert.

In situaties waar kopers niet voldoende comfort krijgen bij bovenstaande heeft dat vaak nadelige gevolgen voor de transactie. Risico's worden dan bij de koper neergelegd of er is geen interesse in een bedrijf. Bedrijven

moeten hierop anticiperen om enerzijds toekomstbestendig te blijven en ook interessant te zijn bij verkoop op de lange termijn.

Management de allesbepalende valuedriver

Om eerdergenoemde reden is 'management' volgens ons dan verreweg de belangrijkste valuedriver aan de organisatie binnen de metaalbewerking. Bedrijven met een sterk management hebben bewezen productiever en innovatiever te zijn en presteren vaak beter. Het wordt tijd dat steeds meer aandeelhouders dit onderkennen, het onderwerp structureel op de agenda zetten en ernaar handelen.

Een interessante oplossingsrichting voor bedrijven is om zich aan te sluiten bij grotere groepen of zelf op zoek te gaan naar partijen die strategisch goed passen. Deze strategie maakt de onderneming sterker en kan dan gebruik maken van meerdere voordelen. Denk hierbij aan de toegang tot meer resources, kennisdeling en de mogelijkheid om schaalvoordelen te benutten. Bovendien kan deze aanpak helpen om onderlinge concurrentie te verminderen en de gezamenlijke marktpositie te versterken.

Kortom: investeren in waardecreatie loont.

SELECTIECRITERIA TOP 25

Voordat we de Top 25 behandelen, is het van belang de gehanteerde selectiecriteria te benoemen.

Definitie Metaalbewerkers

Allereerst hebben wij de definitie van metaalbewerkers vastgesteld. In dit rapport is gekozen voor een specifieke niche binnen de industriële maakindustrie. De bedrijven in ons onderzoek zijn gedefinieerd als bedrijven die actief zijn als toeleverancier voor de OEM'ers en/of first- en second tier toeleveranciers en zich toelagen op de bewerking van harde metalen. Hierbij kan gedacht worden aan ondernemingen met activiteiten op het gebied van draaien, frezen, kanten, laseren, buigen, lassen, slijpen en snijden in zowel kleine als grote series.

Metaalgieterijen en metaalbewerkende bedrijven die een andere doelgroep bedienen of andere materialen bewerken, zoals bijvoorbeeld kunststof, zijn in dit rapport buiten beschouwing gelaten.

Gebruikte gegevens

Met behulp van informatie uit de Kamer van Koophandel, brancheorganisaties en een eigen database is er vervolgens gezocht naar bedrijven die voldoen aan de voornoemde definitie.

De selectie in dit rapport is gebaseerd op de gedeponeerde, geconsolideerde concernjaarrekeningen 2022 én 2023 van in totaal 38 ondernemingen. Over deze twee jaren is in onze Top 25 het gemiddelde gehanteerd. Dit betekent dus dat er 13 ondernemingen wel zijn geanalyseerd maar niet in dit rapport zijn opgenomen omdat zij buiten de Top 25 vallen.

Bij de uitvoering van dit onderzoek in Q4 2025 is gebleken dat van een groot gedeelte van de opgenomen partijen de gedeponeerde concernjaarrekening 2024 nog niet beschikbaar was. Daarom zijn de cijfers m.b.t. 2022 en 2023 in dit rapport gebruikt.

Ter illustratie, op basis van een analyse van de beschikbare (aantal: 22) concernjaarrekeningen 2024 ten opzichte van 2023 is gebleken dat:

- De gemiddelde brutowinst is toegenomen met circa €700k, naar alle waarschijnlijkheid door een normalisering van de inkooprijzen.
- Echter, de gemiddelde EBITDA en EBITDA per FTE is afgenomen met respectievelijk €500k en €1M.
- Daarnaast is de ROIC ook afgenomen met bijna 3 procentpunten.

Hieruit blijkt dat 2024 een lastig jaar is geweest voor Nederlandse metaalbewerking.

Niet opgenomen ondernemingen

Bij de selectie zijn meerdere ondernemingen naar voren gekomen die goed lijken te presteren, maar waarvan geen openbare cijfers beschikbaar zijn. Bij deze ondernemingen kan gedacht worden aan ondernemingen die niet zelfstandig publiceren, omdat ze onderdeel zijn van een groter concern en kleinere ondernemingen die bijvoorbeeld enkel de balans publiekelijk deponeren. Deze bedrijven hebben we daarom helaas niet kunnen opnemen. Dochterondernemingen die onderdeel vormen van een groter concern zijn sowieso niet meegenomen, omdat de cijfermatige presentaties vaak worden beïnvloed door interne verrekeningen.

Daarnaast is ervoor gekozen om enkel niet-beursgenoteerde bedrijven op te nemen. Tot slot zijn er enkele ondernemingen die aan de criteria voldoen, maar waarvan er geen (volledige) cijfers 2023 zijn gepubliceerd. Dit betreffen onder meer Dumaco, Hawo, JWM Metaalservice, Kepser, Oreel en Tollenaar Industries. Kepser en Hawo hadden in onze vorige editie van dit rapport een plek in de Top 25 bemachtigd.



Werkwijze

De gebruikte jaarcijfers zijn door ons op het volgende onderdeel aangepast:

- Alle korte termijn aflossingsverplichtingen van langlopend vreemd vermogen zijn gerubriceerd onder langlopend vreemd vermogen.

De Top 25 is vervolgens samengesteld op basis van drie door Aeternus geselecteerde prestatie-indicatoren. Deze prestatie-indicatoren zijn gekozen, omdat ze naar onze mening de meest relevante financiële kengetallen zijn voor de sector die op basis van publieke informatie kunnen worden berekend.

De drie gehanteerde prestatie-indicatoren zijn:

1. Arbeidsproductiviteit

Als maatstaf voor arbeidsproductiviteit is in dit onderzoek de EBITDA in relatie tot het aantal FTE gehanteerd. We zien deze ratio als maatstaf voor de mate van productiviteit van de onderneming en de mate waarin het bedrijf voorbereid is op een toekomst met reductie van arbeidskrachten door technologische innovaties.

2. Operationele winst

De maatstaf voor operationele winst is EBITDA / Brutowinst. Hieruit blijkt het rendement dat een bedrijf realiseert uit één euro brutowinst. De keuze voor de EBITDA is ingegeven om de effecten van afschrijvingen op immateriële vaste activa buiten beschouwing te laten.

3. Return On Invested Capital

Als maatstaf om het rendement op het geïnvesteerde kapitaal te berekenen, gebruiken we het rendement op het geïnvesteerd vermogen (ook wel Return On Invested Capital of ROIC genoemd). Hieronder hebben we de definitie hiervan weergegeven.

$$\text{ROIC} = \frac{\text{Bedrijfsresultaat} * (1 - \text{VPB})}{\text{Boekwaarde geïnvesteerd kapitaal}}$$

$$\text{Geïnvesteerd kapitaal} = \left(\text{Netto werkkapitaal} \right) + \left(\text{Materiële vaste activa} \right) + \left(\text{Goodwill \& Immateriële vaste activa} \right)$$

Voor verschillende posten uit de jaarrekening is het niet mogelijk om deze posten op een uniforme wijze te presenteren (en/of te normaliseren). Om aannames zo veel mogelijk te voorkomen, hebben wij de gedeponeerde jaarrekeningen zo veel mogelijk gevolgd.

Prestatie-indicator	Maatstaf	Uitgedrukt in
EBITDA per FTE	Het bedrijfsresultaat incl. afschrijvingen op vaste activa gedeeld door het aantal medewerkers in voltijdequivalenten (FTE). Dit is de maatstaf voor de arbeidsproductiviteit.	Euro's
EBITDA / Brutowinst	Het bedrijfsresultaat incl. afschrijvingen op vaste activa gedeeld door de brutowinst. Dit is de maatstaf voor de operationele winst.	Percentage
Return On Invested Capital (ROIC)	De NOPLAT gedeeld door de totale vaste activa inclusief werkkapitaal minus de kortlopende schulden. Dit is de maatstaf om het rendement op het geïnvesteerd vermogen te meten.	Percentage

Ranking

Elk bedrijf heeft voor elke bovenstaande prestatie-indicator een cijfer gekregen van 1 tot 25, waarbij 1 het best presterende bedrijf is en 25 het minst presterende bedrijf. Het dient opgemerkt te worden dat de lijst van geanalyseerde bedrijven uit 38 bedrijven bestond. Voor het bepalen van de uiteindelijke ranking zijn de drie scores opgeteld. Elke prestatie-indicator heeft een gelijke weging gekregen. Een verdere toepassing van een wegingsfactor per indicator is door ons achterwege gelaten vanwege het ontbreken van beschikbare onderbouwingen om aan de indicatoren verschillende wegingen toe te kennen.

DE TOP 25

#	Bedrijf	2022						2023								
		Brutowinst * €1.000	EBITDA * €1.000	FTE	EBITDA per FTE * €1	% EBITDA / BW	ROIC	Brutowinst * €1.000	EBITDA * €1.000	FTE	EBITDA per FTE * €1	% EBITDA / BW	ROIC	Score 2022	Score 2023	Score totaal
1	Kasteel Metaal	14.135	5.847	63	92,8	41,4%	32,2%	13.612	4.646	64	72,6	34,1%	18,8%	4	14	18
2	VMC	18.701	8.402	91	92,3	44,9%	14,2%	20.832	9.772	95	102,9	46,9%	15,6%	19	16	35
3	De Rooy	18.355	5.318	114	46,6	29,0%	19,4%	21.307	6.234	117	53,3	29,3%	18,4%	28	23	51
4	Addit	49.456	19.241	830	23,2	38,9%	21,3%	50.088	18.350	826	22,2	36,6%	20,5%	32	28	60
5	HTM Technologies	27.878	6.690	248	27,0	24,0%	19,9%	34.318	9.808	245	40,0	28,6%	22,4%	38	24	62
6	Bax Metaal	17.500	5.931	111	53,4	33,9%	15,4%	20.142	5.664	123	46,0	28,1%	13,4%	26	36	62
7	HVL Metaal & Techniek	11.852	4.063	74	54,9	34,3%	10,1%	13.344	4.445	79	56,3	33,3%	11,8%	33	30	63
8	Contour	18.390	5.798	169	34,2	31,5%	18,2%	29.972	7.590	195	38,9	25,3%	18,1%	31	38	69
9	Anvil Industries	36.378	10.179	263	38,7	28,0%	13,9%	54.846	14.269	300	47,6	26,0%	16,2%	39	32	71
10	Andra Tech Group	72.554	28.241	344	82,1	38,9%	5,6%	102.680	34.091	538	63,4	33,2%	5,1%	37	36	73
11	Meijer Group	21.541	6.473	159	40,7	30,0%	12,5%	23.441	6.869	156	44,0	29,3%	12,7%	38	36	74
12	Mevi	7.811	1.880	78	24,1	24,1%	19,7%	10.269	2.954	91	32,5	28,8%	19,7%	44	31	75
13	Disselhorst Metaal	8.416	1.480	70	21,1	17,6%	30,0%	8.847	1.841	75	24,5	20,8%	25,8%	48	39	87
14	FMI	24.675	3.890	196	19,8	15,8%	16,7%	28.406	7.492	192	39,0	26,4%	20,0%	64	31	95
15	Roosen Industries	8.389	1.785	73	24,5	21,3%	13,0%	9.673	2.143	73	29,4	22,2%	16,3%	56	43	99
16	Suplacon	9.047	2.545	90	28,3	28,1%	19,9%	8.597	1.671	90	18,6	19,4%	7,3%	33	73	106
17	Kinkelder Metal Group	10.259	1.689	79	21,4	16,5%	22,4%	10.328	1.433	75	19,1	13,9%	22,8%	52	57	109
18	Witec	12.265	3.424	80	42,8	27,9%	26,9%	8.699	1.623	104	15,6	18,7%	-1,8%	25	87	112
19	De Cromvoirtse	9.260	2.046	60	33,9	22,1%	28,2%	8.757	1.121	62	18,1	12,8%	11,0%	33	81	114
20	247 TailorSteel	86.229	31.201	628	49,7	36,2%	-0,9%	93.709	23.618	841	28,1	25,2%	-5,7%	48	66	114
21	Lacom Machinefabriek	14.886	2.266	86	26,3	15,2%	7,0%	16.013	3.435	87	39,5	21,5%	13,2%	72	47	119
22	Van Hoof Groep	7.490	1.118	62	18,0	14,9%	0,8%	8.828	2.680	62	43,2	30,4%	14,3%	90	32	122
23	Boers & Co	13.245	1.390	107	13,0	10,5%	13,1%	16.208	2.818	110	25,6	17,4%	22,5%	81	45	126
24	KMWE Group	76.289	13.696	815	16,8	18,0%	10,8%	90.680	17.409	863	20,2	19,2%	15,0%	71	62	133
25	Bouman Industries	8.888	2.216	94	23,6	24,9%	7,3%	10.227	1.987	101	19,7	19,4%	7,7%	62	71	133
Gemiddelde		24.156	7.072	199	38,0	26,7%	15,9%	28.553	7.759	223	38,4	25,9%	14,4%			

METAALBEWERKERS TOP 3

1

Kasteel Metaal

Kasteel Metaal is al jaren een vaste waarde in de Top 25 lijst en bewijst opnieuw zijn kracht met een eerste plaats (op basis van de totaalscore van 2022 en 2023). Met een robuuste ROIC en een hoge EBITDA per FTE toont het bedrijf aan zeer efficiënt en rendabel te opereren. De onderneming combineert vakmanschap met slimme automatisering en weet met een relatief klein team een hoge toegevoegde waarde te leveren. Kasteel Metaal blijft een sterk voorbeeld van een financieel solide en toekomstbestendige toeleverancier.



2

Veluw Metal Creations

Veluw Metal Creations (VMC) prijkt dit jaar wederom op de tweede plaats dankzij een indrukwekkende stijging in zowel arbeidsproductiviteit als operationele winstgevendheid. In 2023 behaalt het bedrijf de toppositie bij zowel de EBITDA per FTE als ook het rendement op brutowinst. Deze prestatie

bevestigt dat VMC een sterk geautomatiseerd en efficiënt opererend productiebedrijf is. Dankzij continue investeringen in technologie en procesoptimalisatie weet VMC jaar op jaar haar positie in de markt te verstevigen.



De Rooy Slijpcentrum | Precision

Nieuw in de Top 3! De Rooy klimt op dankzij forse groei in brutowinst en EBITDA. Deze stijging benadrukt de effectiviteit van de ingezette groeistrategie. De onderneming realiseerde een EBITDA per FTE van ruim €53.200, wat getuigt van sterke arbeidsproductiviteit. Ook op het gebied van operationele winstgevendheid (EBITDA/Brutowinst van 29,3%) en ROIC (18,4%) scoort De Rooy bovengemiddeld. De combinatie van precisiebewerking en een doordachte investeringsaanpak zorgt voor een gezonde marge en een solide toekomstperspectief.

3

DE ROOY

GROOTS IN PRECISIE

Slijpcentrum
Precision



DE TOP 10 UITGELICHT:

VEEL BEDRIJVEN MAKEN EEN GEZONDE GROEI DOOR

Voor de Top 10 metaalbewerders zijn de ontwikkelingen in zowel de financiële kengetallen als de prestatie-indicatoren weergegeven in de tabellen hiernaast. De cijfers tonen aan dat veel bedrijven in 2023 een gezonde groei doormaakten, zowel in absolute winstgevendheid als in productiviteit.

De gemiddelde brutowinst steeg met 27%, waarbij met name Contour group (+63%) en Anvil Industries (+51%) uitschieters zijn. Deze groei vertaalde zich ook duidelijk in de EBITDA-cijfers: gemiddeld nam de EBITDA toe met 15%. Hier springt HTM Technologies eruit met een indrukwekkende stijging van +47%, gevolgd door Anvil Industries (+40%). De gemiddelde toename van het aantal FTE's bleef beperkt tot +12%, wat suggereert dat groei vooral uit schaalvoordelen en optimalisatie is gehaald. Dit wijst op succesvolle efficiencyverbeteringen en/of verbeterde marges.

De gemiddelde EBITDA per FTE van de Top 10 is het afgelopen jaar nagenoeg gelijk gebleven, van €54.533 naar €54.315. Opvallend is bovendien dat vier van de tien bedrijven hun ROIC wisten te verbeteren, waaronder VMC en HVL Beheer.

De conclusie is helder: de bedrijven in deze Top 10 slagen erin om winstgevende groei te realiseren zonder een evenredige stijging in personele inzet. Door rendabel te blijven investeren in technologie, automatisering en efficiënte processen, versterken zij hun productiviteit en marges op structurele wijze.

Top 10 KENGETALLEN										
#	Bedrijf	Brutowinst 2022 (x € 1.000)	Brutowinst 2023 (x € 1.000)	% groei brutowinst	EBITDA 2022 (x € 1.000)	EBITDA 2023 (x € 1.000)	% groei EBITDA	FTE 2022	FTE 2023	% groei FTE
1	Kasteel Metaal	€ 14.135	€ 13.612	-4%	€ 5.847	€ 4.646	-21%	63	64	2%
2	VMC	€ 18.701	€ 20.832	11%	€ 8.402	€ 9.772	16%	91	95	4%
3	De Rooy	€ 18.355	€ 21.307	16%	€ 5.318	€ 6.234	17%	114	117	3%
4	Addit	€ 49.456	€ 50.088	1%	€ 19.241	€ 18.350	-5%	830	826	0%
5	HTM Technologies	€ 27.878	€ 34.318	23%	€ 6.690	€ 9.808	47%	248	245	-1%
6	Bax Metaal	€ 17.500	€ 20.142	15%	€ 5.931	€ 5.664	-5%	111	123	11%
7	HVL Metaal & Techniek	€ 11.852	€ 13.344	13%	€ 4.063	€ 4.445	9%	74	79	7%
8	Contour	€ 18.390	€ 29.972	63%	€ 5.798	€ 7.590	31%	169	195	15%
9	Anvil Industries	€ 36.378	€ 54.846	51%	€ 10.179	€ 14.269	40%	263	300	14%
10	Andra Tech Group	€ 72.554	€ 102.680	42%	€ 28.241	€ 34.091	21%	344	538	56%
Gemiddelde		€ 28.520	€ 36.114	27%	€ 9.971	€ 11.487	15%	231	258	12%

Top 10 PRESTATIE-INDICATOREN										
#	Bedrijf	EBITDA per FTE 2022	EBITDA per FTE 2023	% groei productiviteit per FTE	EBITDA / Brutowinst 2022	EBITDA / Brutowinst 2023	%-punt groei EBITDA / Brutowinst	ROIC 2022	ROIC 2023	%-punt groei ROIC
1	Kasteel Metaal	€ 84.300	€ 92.810	10%	43%	41%	-1%	31%	32%	1%
2	VMC	€ 67.391	€ 92.330	37%	39%	45%	5%	8%	14%	6%
3	Theuws Groep	€ 55.923	€ 76.130	36%	34%	40%	5%	10%	16%	6%
4	De Cromvoirtse	€ 48.186	€ 33.902	-30%	31%	22%	-9%	45%	28%	-17%
5	Contour	€ 39.571	€ 34.247	-13%	36%	32%	-4%	22%	18%	-4%
6	De Rooy	€ 37.710	€ 46.649	24%	26%	29%	3%	25%	19%	-5%
7	HVL Metaal & Techniek	€ 53.791	€ 54.905	2%	34%	34%	0%	10%	10%	0%
8	HTM Technologies	€ 34.755	€ 26.976	-22%	31%	24%	-7%	27%	20%	-7%
9	Witec	€ 33.095	€ 42.800	29%	24%	28%	4%	23%	28%	5%
10	Meijer Metal	€ 46.026	€ 40.711	-12%	33%	30%	-3%	14%	13%	-2%
Gemiddelde		€ 50.075	€ 54.146	8%	33%	32%	-1%	22%	20%	-2%

GROOT VERSUS KLEIN: HOGERE PRODUCTIVITEIT DOOR AUTOMATISERING BLIJFT ZICHTBAAR

In onderstaande tabel zijn de bedrijven uit de Top 25 opgesplitst naar bedrijfsgrootte in absolute brutowinst 2023.

GROOT VS KLEIN 2022				
Indicator	5-10 mio	10-20 mio	> 20 mio	Gemiddelde
EBITDA per FTE	€ 24.795	€ 47.789	€ 37.251	€ 37.978
EBITDA / Brutowinst	21,9%	28,5%	28,7%	26,7%
ROIC	17,0%	17,9%	12,5%	15,9%
Aantal bedrijven in categorie / totaal	7	10	8	25

	Brutowinst (x € 1.000)	EBITDA (x € 1.000)	FTE	EBITDA per FTE	EBITDA / Brutowinst	ROIC
Gemiddelde	24.156	7.072	199	€ 37.978	26,7%	15,9%
Hoogste	86.229	31.201	830	92.810	44,9%	32,2%
Laagste	7.490	1.118	60	€ 12.991	10,5%	-0,9%
Standaardafwijking	22.712	8.035	225	€ 22.560	9,3%	8,5%

De analyse van de Top 25 metaalbewerkings-bedrijven over 2022 en 2023 laat zien dat automatisering en schaalgrootte nog steeds een positieve impact hebben op de arbeidsproductiviteit en financiële prestaties. Hoewel de verschillen per grootteklasse variëren, is de trend richting meer efficiëntie en rendement duidelijk zichtbaar.

Arbeidsproductiviteit verder toegenomen

De gemiddelde EBITDA per FTE steeg licht van €38k in 2022 naar €38,5k in 2023 (+1%), waarbij er duidelijke verschillen zijn tussen de grote en kleine bedrijven. Grote bedrijven (> €20 miljoen omzet) scoren het

hoogst, met gemiddeld €45k per FTE, terwijl de kleinere bedrijven (< €20 miljoen omzet) gemiddeld rond de €25k per FTE realiseren. Deze analyse bevestigt eerdere conclusies dat grote ondernemingen beter in staat zijn om financiële middelen in te zetten voor automatisering en robotisering, waardoor zij de arbeidsproductiviteit effectief kunnen verhogen.

Stabiele operationele winstgevendheid

De gemiddelde EBITDA / brutowinst bleef redelijk stabiel: een lichte daling van 26,7% in 2022 naar 25,9% in 2023. Grote bedrijven behouden hierin hun voorsprong t.o.v.

GROOT VS KLEIN 2023				
Indicator	5-10 mio	10-20 mio	> 20 mio	Gemiddelde
EBITDA per FTE	€ 24.897	€ 37.886	€ 45.467	€ 38.407
EBITDA / Brutowinst	20,7%	24,1%	29,5%	25,9%
ROIC	12,1%	16,6%	14,3%	14,4%
Aantal bedrijven in categorie / totaal	6	7	12	25

	Brutowinst (x € 1.000)	EBITDA (x € 1.000)	FTE	EBITDA per FTE	EBITDA / Brutowinst	ROIC
Gemiddelde	28.553	7.759	223	€ 38.407	25,9%	14,4%
Hoogste	102.680	34.091	863	102.863	46,9%	25,8%
Laagste	8.597	1.121	62	€ 15.606	12,8%	-5,7%
Standaardafwijking	28.199	8.113	255	€ 20.323	7,7%	7,5%

de kleinere bedrijven, terwijl middelgrote bedrijven juist terrein verloren en daalden van 28,5% naar 24,1%.

ROIC: forse uitschieter in kleinste categorie

De gemiddelde Return on Invested Capital (ROIC) nam af van 15,9% in 2022 naar 14,4% in 2023. De groep grote bedrijven heeft haar rendement op investeringen verhoogd met bijna 2 procentpunt. Dit suggereert een toenemend efficiënte inzet van kapitaal binnen deze groep, al moet worden opgemerkt dat ROIC sterk gevoelig is voor boekhoudkundige keuzes en kapitaalstructuur.

Hoogste versus laagste

Binnen de Top 25 zijn de verschillen binnen de prestatie-indicatoren groot. Waar sommige bedrijven erin slagen hun productiviteit en marges flink te verhogen, blijven anderen achter. Dit kan terug te voeren zijn op de gevolgen die de managementstijl bij kleinere bedrijven heeft op investeringsbeslissingen en strategische innovatie. Waar grote bedrijven de structuren en het kapitaal hebben om te innoveren en automatiseren, blijft dit bij kleinere bedrijven vaak achter. Hiermee staan kleinere bedrijven steeds meer voor de keuze: aanhaken of afhaken?



Sectoranalyse 2023: Verschillen in winstniveau en groei binnen de Top 25 metaalbewerkers¹

Tot slot analyseren wij de impact van de eindmarkten waaraan de verschillende metaalbewerkers leveren op basis van hun financiële prestaties.

Wanneer we de Top 25 metaalbewerkers analyseren op basis van absolute brutowinst en EBITDA, vallen drie eindmarkten duidelijk op:

- High Tech.
- Defensie & Luchtvaart.
- Agri & Food.

In 2023 realiseerden metaalbewerkers die leveren aan de Defensie- & Luchtvaart -sector de hoogste gemiddelde brutowinst van €38,5 miljoen, met een bijbehorende gemiddelde EBITDA van €10,5 miljoen. Metaalbewerkers die leveren aan Agri & Food volgen op redelijke afstand met een brutowinst van €31,0 miljoen en een gemiddelde EBITDA van €9,4 miljoen. Deze prestaties weerspiegelen zowel sterke vraag vanuit de afnemende sectoren als een hoog niveau van procesoptimalisatie bij de toeleveranciers.

Kijken we naar de ontwikkeling van brutowinst en EBITDA over de afgelopen twee jaar, dan voeren metaalbewerkers die leveren aan High Tech en Defensie & Luchtvaart de ranglijst aan.

Binnen de groep toeleveranciers aan High Tech steeg de gemiddelde brutowinst van €24,0 miljoen in 2022 naar €30,2 miljoen in 2023 – een toename van €6,2 miljoen. Ook de gemiddelde EBITDA nam sterk toe, van €6,3 miljoen naar €7,8 miljoen. Een verklaring voor deze groei is de combinatie van sterke internationale vraag, investeringen in geavanceerde automatisering en een hoog innovatietempo in eindmarkten zoals semicon en precisietechnologie.

Metaalbewerkers die leveren aan Defensie & Luchtvaart laten een vergelijkbare trend zien: de brutowinst nam toe van €31,0 miljoen naar €38,5 miljoen, terwijl de EBITDA toenam van €8,6 miljoen naar €10,5 miljoen. Door hogere defensie-investeringen zal in de komende jaren een structurele stijging in vraag plaatsvinden. Toeleveranciers in deze markt die hun capaciteit efficiënt weten op te schalen, zullen ook stijgende marges realiseren.

Andere eindmarkten waaraan geleverd wordt, zoals Automotive en Medisch laten eveneens groei zien, maar de groei bleef beperkter in absolute termen. Deze markten profiteren van stabiele vraag en een goed ontwikkelde klantenbasis, maar laten minder sterke groeiversnelling zien dan High Tech en Defensie & Luchtvaart.

¹ De sectorindeling is gebaseerd op het primaire werkgebied van bedrijven, zoals semicon, electronics en hightechsystemen voor "High Tech", of maritiem, defensie en aerospace voor "Defensie & Luchtvaart". Ook sectoren als bouw & utiliteit, transport & logistiek, farma & life sciences, en energie & duurzaamheid zijn meegenomen. Daarbij moet worden opgemerkt dat het niet met zekerheid te zeggen is of bedrijven in 2022 exact in dezelfde sector vielen als in 2023. Hierdoor dienen vergelijkingen over meerdere jaren met de nodige voorzichtigheid te worden geïnterpreteerd.

M&A ACTIVITEIT IN NEDERLAND

Bedrijfsovernames bleven ook in 2025 een belangrijk middel voor metaalbewerkings-bedrijven om hun strategische ambities te realiseren. Ondanks markttuitdagingen zoals personeelstekorten en dalende vraag, tonen zowel strategische kopers als private-equity partijen zich onverminderd actief. De focus ligt daarbij steeds vaker op het verwerven van gespecialiseerde, nichebedrijven die unieke expertise of technologische voor-sprong toevoegen.

Optimalisatie van productieprocessen door kennis en technologie

De overnames zijn niet alleen bedoeld om schaalgrootte te realiseren, maar ook om efficiënter te kunnen produceren in verband

met personeelstekorten. Door onder andere het inbrengen van kennis & techniek van robotisering & automatisering zijn bedrijven in staat om hun productieprocessen efficiënter te doen verlopen. In dit hoofdstuk presenteren wij de recente overnames in de metaalbewerking (volgend op ons laatste rapport uit Q1 2024) en zoomen in op een aantal interessante voorbeelden.

Nobel Capital Partners bouwt aan toekomstbestendig verspaningsplatform

In ons vorige rapport beschreven wij al de overname van **Heudra** door **Nobel Capital Partners**, dat hiermee een nieuw buy-and-build platform opstartte binnen de verspaningssector. Slechts enkele maanden later

volgde al de acquisitie van **Rodin Machining**. Rodin is een jonge (opgericht in 2022), innovatieve speler uit Opmeer die in korte tijd naam heeft gemaakt met een volledig gerobotiseerde en digitaal aangestuurde productielijn. Door deze technologie aan het bestaande portfolio van Heudra toe te voegen, ontstaat een toekomstbestendige combinatie die klaar is om klanten nog beter, sneller en consistentier te bedienen. Heudra zet hiermee in op verregaande automatisering en slimme productie om het serviceniveau en de efficiëntie te verhogen.

Andra Tech Group versnelt groei in high-precision manufacturing
Ook **Andra Tech Group**, sinds 2021

ondersteund door **Equistone** en sinds mei 2024 ook door **Castik Capital**, zet haar overnamestrategie onverminderd voort. In maart 2024 nam de groep de **Lucassen Groep** uit Sittard over, in november 2024 nam Andra Tech het Duitse **Innotec Zerspanungstechnik** over en in januari 2026 werd het Amerikaanse F.K. Instrument Co., LLC overgenomen. Andra Tech groeit door deze overnames door tot een groep van elf bedrijven in Nederland, Duitsland en de VS met in totaal dertien productielocaties. Lucassen is specialist in het produceren van fijnmechanische onderdelen met de hoogste nauwkeurigheidsnorm voor high tech industrieën zoals Semicon, Ruimtevaart en Defensie. Om de nauwkeurigheid



en reinheid van producten te garanderen, werkt Lucassen in volledig geconditioneerde ruimtes en beschikken zij over een eigen cleanroomfaciliteit. Met deze acquisitie voegt Andra Tech hoogwaardige expertise op het gebied van extreme reinheid en assemblage toe aan haar portfolio. Met de overname van Innotec vergoot Andra Tech ook haar voetprint in de Duitse markt. Daarnaast is met de overname van F.K. Instrument de eerste concrete stap gezet in de internationale opschaling buiten Europa.

De overnames passen in de langetermijnvisie van Andra Tech om door middel van een reeks gerichte acquisities een leidende Internationale groep op te bouwen in high-precision component manufacturing. De buy-and-build strategie draait hier dus niet alleen om schaalvergroting, maar om het creëren van een complementair aanbod dat klanten optimaal ontzorgt.

Via overnames naar complementaire productietechnologieën

Forceertechniek Koolmees, dat in 2024 maar liefst drie ondernemingen overnam: Reinders Schijndel, Laser Service Vuren en Heesters Metaalbewerking, heeft deze acquisities samengebracht onder de nieuwe naam Koolmees Metal Group. Door deze buy-and-build strategie versterkt Koolmees haar positie als toonaangevende speler in specialistisch plaatwerk en verspaning,

waarbij de gecombineerde bedrijven elkaar aanvullen op het gebied van technologie, capaciteit en marktsegmentatie.

De overnames stellen Koolmees in staat om haar klanten breder en sneller te bedienen, met een completer aanbod aan bewerkingen en vergaande mogelijkheden tot automatisering. Hiermee wordt invulling gegeven aan de strategie om als geïntegreerde groep de klanten volledig te kunnen ontzorgen met hoogwaardige, efficiënte en technologisch geavanceerde oplossingen.

In september 2024 werd **Jongenelen Metaal** uit Roosendaal overgenomen door **Acero Groep**, een buy-and-build platform onder **Van Sprundel Investment Partners**. Jongenelen is gespecialiseerd in het maatwerk leveren van plaatwerk en las- en constructiewerk. Met deze overname breidt Acero haar portfolio en marktpositie uit met een partij die perfect aansluit op het bestaande dienstenaanbod en versterkt het haar positie als full-service metaalpartner. De groep blijft, met de ondersteuning van Van Sprundel, actief opzoek naar strategische overnames die specialistische expertise toevoegen, gecombineerd met het benutten van schaalvoordelen.

Focus op nichecompetenties, technologie en toegevoegde waarde

Wat deze en andere recente overnames

verbindt, is de duidelijke focus op niche-competenties en technologie. Bedrijven zoeken gericht naar partijen die iets unieks toevoegen – of het nu gaat om precisie-verspaning, cleanroommontage, gerobotiseerde productie of specialistisch plaatwerk.

Dit sluit aan bij een bredere trend in de sector waarin toeleveranciers zich willen onderscheiden door hun klanten meer complete oplossingen te bieden en steeds hogere eisen op het gebied van kwaliteit, flexibiliteit en leverbetrouwbaarheid het hoofd te bieden.

Private equity speelt daarbij een centrale rol. De buy-and-build strategie van Nobel Capital met Heudra, Equistone en Castik Capital met Andra Tech en uit ons eerdere rapport ook Rivean Capital in Wilvo, geven blijk van het vertrouwen in de sector en de mogelijkheden voor verdere consolidatie. Deze partijen bieden niet alleen kapitaal, maar ook de structuur en slagkracht om versneld te kunnen bouwen aan een toekomstbestendige groep met focus op technologische ontwikkeling, digitalisering en internationale groei. Daarmee bleef de overnamemarkt in de metaalbewerking ook in 2025 volop in beweging. Eenzelfde verwachting geldt door de dynamische marktomstandigheden ook voor 2026.

#	Koper	Land	Target	Land	Jaar	Omschrijving
1	Andra Tech Group	NLD	FK Instrument	VS	jan-26	Uitbreiding activiteiten in de VS.
2	Tilman Gruppe	DUI	Schouren Metaal BV	NLD	dec-25	Uitbreiding van Tilman naar Nederland en versterking van internationale netwerk. Schouren krijgt toegang tot extra expertise en technologieën en een breder netwerk waardoor het haar klanten nog beter kan ondersteunen.
3	BC Capital	NLD	Fijnmechanische Industrie Noord-Nederland	NLD	okt-25	BC Capital wilt inzetten op een buy-and-build strategie in het verspanende segment. FINN fungeert daarin als platform.
4	Accent Wire Holdings LLC	VS	Metalwire Holding BV	NLD	sep-25	Onderdeel van de strategie van Accent om verder te groeien in Europa en uitbouwen van een stevig fundament met haar positie binnen de markt voor (staal)draad oplossingen.
5	Gpi Group	NLD	Schwarte Processing	PLN	aug-25	Toevoeging van waardevolle expertise aan het portfolio van Gpi, als ook naadloze aansluiting van de capaciteiten van Schwarte bij de ambitie van Gpi om een toonaangevende speler te zijn.
6	Mindlike	NLD	Van Besouw Slijptechniek BV	NLD	aug-25	Overname van een familiebedrijf, gespecialiseerd in slijptechniek, dat zich voegt aan het groeiende portfolio van Mindlike.
7	Synologies HT	NLD	Exakt Fijnmechanika	NLD	jul-25	Overname past binnen de strategie van Synologies om het industriële cluster uit te breiden met hoogwaardige, gespecialiseerde bedrijven die elkaar inhoudelijk versterken.
8	Andra Tech Group	NLD	RJ Lasertechniek GmbH	DUI	jul-25	Versterking van het aandeel in de Duitse markt alsmede toevoeging van hoogwaardige kennis op het gebied van laser processing.
9	Micro Machining Group (PE-backed)	NLD	MG Twente	NLD	jul-25	Uitbreiding van portfolio met vonkverspaning dat als belangrijke metaalbewerking wordt gezien de komende jaren.
10	DG Steel Group BV	NLD	MaatHof Groep	NLD	feb-25	Vergroting capaciteit en dienstenaanbod. Strategie tot het worden van dé one-stop-shop in metaalbewerking.
11	Axxicon	NLD	H&D Precision	NLD	feb-25	Sterke synergie voordelen die nieuwe technische oplossingen bieden voor de klanten van Axxicon.
12	DG Steel Group BV	NLD	Van der Hulst BV	NLD	feb-25	Toevoeging van de activiteiten van Van der Hulst past binnen de strategie van DG om hun technologieën zoals lasersnijden, verspaning en lasrobotisering te versterken.
13	NPM Capital	NLD	NTS Group	NLD	feb-25	Vergoten van productie capaciteit en internationale markt positie. Focus op upscaling in Europa, Azië en Noord-Amerika.
14	De Bruin Process Equipment	NLD	De Plaatijzerindustrie	NLD	jan-25	Uitbreiding expertise in het produceren van koud vervormde delen zoals tankbodems, eindkappen en gebolde schijven.
15	Craft Capital	NLD	Brink Industrial	NLD	jan-25	Samenwerking met Craft om de positie binnen de sector te verstevigen alsmede internationaal uit te bouwen.
16	Andra Tech Group	NLD	Innotec Zerspanungstechnik GmbH	DUI	nov-24	Vergroten van de voetprint in Duitsland.
17	Zantech	NLD	Ropema Plaatbewerking	NLD	nov-24	Samenwerking na 38 jaar. Ropema is toeleverancier. Strategische overname.
18	Mindlike	NLD	MENZING Metaal	NLD	nov-24	Belangrijke stap in het bouwen aan een bredere metaalgroep.
19	Heudra Metaalbewerking	NLD	Rodin Machining	NLD	okt-24	Strategische samenwerking waarbij Rodin de volledig geautomatiseerde en gerobotiseerde fabriek verder kan verbeteren en Heudra voordeel kan behalen uit Rodin's expertise en ervaring op het gebied van digitalisering, procesautomatisering en robotisering
20	Forceertechniek Koolmees B.V.	NLD	Heesters Metaalbewerking B.V.	NLD	okt-24	Verdere toevoeging bij het bouwen aan een bredere metaalgroep.
21	Acero Groep (Van Sprundel Investment Partners)	NLD	Jongenelen Metaal	NLD	sep-24	Vergroten marktaandeel en investeringen in technologie en personeel. Streven om full-service metaalgroep te creëren in diverse sectoren.
22	TBRM Manufacturing	NLD	HaDo Fijnmetaal	NLD	jul-24	Vergroten van positie in de sector van CNC verspanende bewerkingen.
23	MaatHof Groep	NLD	Disselhorst Metaal	NLD	jun-24	Vergroten marktaandeel, kans om te profiteren van elkaar expertise en middelen.
24	Ulamco	NLD	TePe Metal	NLD	mei-24	Doorstart van TePe metal. Verbreding mogelijkheden op het gebied van productontwikkelingen en productieprocessen Vakmanschap en personeel, ervaring en deskundigheid van TePe metal.
25	Andra Tech Group	NLD	Lucassen Groep	NLD	mrt-24	De Lucassen Groep zal een gidsfunctie gaan vervullen voor andere bedrijven binnen Andra Tech Group met betrekking tot specialisatie en goede communicatie met klanten in de high tech sectoren zoals Semicon en Analytical. Daarnaast profiteert Lucassen van de competence centers en kan zij haar klanten nog beter ondersteunen bij maakbaarheidsuitdagingen.
26	Forceertechniek Koolmees B.V.	NLD	Reinders Schijndel B.V.	NLD	jan-24	Verdere toevoeging bij het bouwen aan een bredere metaalgroep.

INDUSTRIAL MANUFACTURING REFERENTIES AETERNUS



Sold to

GREENDELTA
corporate investments

Sell Side

INDUSTRIAL MANUFACTURING



Sold to

acal | bfi

Sell Side

INDUSTRIAL MANUFACTURING



Sold to

i4hi

Sell Side

INDUSTRIAL MANUFACTURING



Sold to

dumaco

Sell Side

INDUSTRIAL MANUFACTURING



Sold to

dumaco | CONVENT CAPITAL
THE STRONG INVESTORS

Sell Side

INDUSTRIAL MANUFACTURING



Sold to

WILVO
think. make. organize. you win.

Sell Side

INDUSTRIAL MANUFACTURING

schouren METAAL

Sold to

TILLMANN GRUPPE
METALL IN BESTFORM

Sell Side

INDUSTRIAL MANUFACTURING



Sold to

Familiebedrijf
Verhoijssen

Sell Side

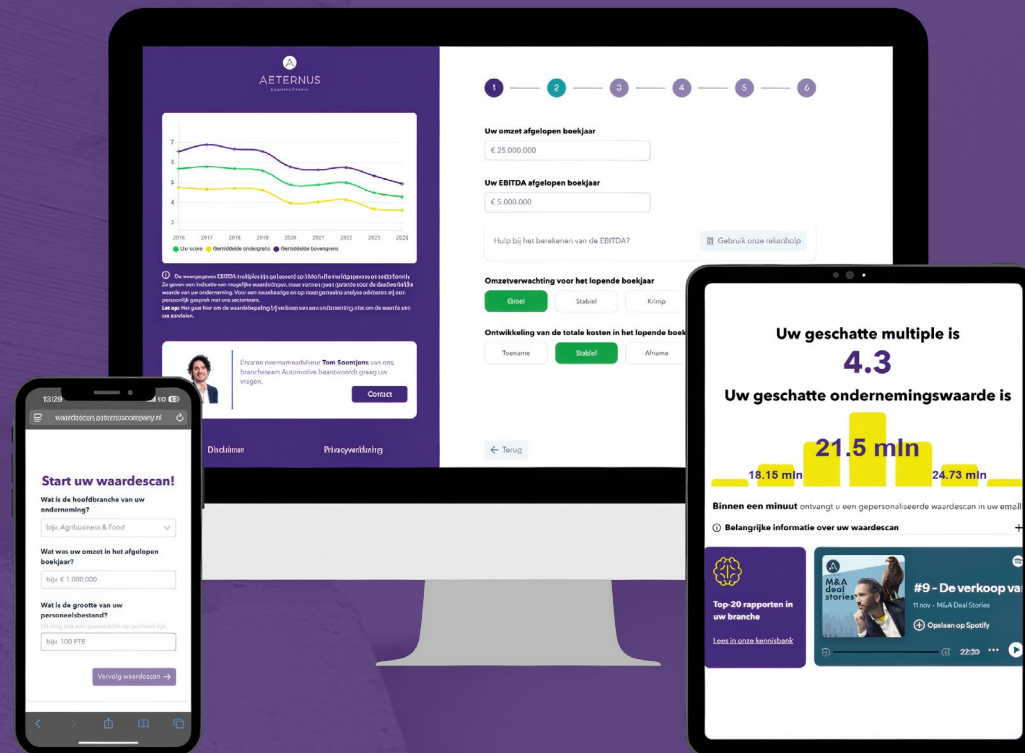
INDUSTRIAL MANUFACTURING

AETERNUS WAARDESCAN

KRIJG INZICHT IN JOUW BEDRIJFSWAARDE

Je bouwt dagelijks aan je bedrijf, maar weet je ook wat het waard is? Deze unieke scan combineert sectorkennis, actuele multiples en ervaring uit meer dan 1.300 overnames.

Op basis van jouw input ontvang je een persoonlijk rapport met een eerste indicatie van de ondernemingswaarde van jouw bedrijf, de bijbehorende multiple en relevante inzichten in de M&A-markt in jouw eigen sector.



Start de scan via de QR-code





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 75 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, Transport en Logistiek, 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

Professor Doctor Dorgelolaan 30

5613 AM 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

