

Marktrapport

De koffiemarkt in Nederland

April 2026

INTRODUCTIE EN SAMENVATTING

De Nederlandse koffiemarkt bevindt zich in een dynamische transitie, gekenmerkt door prijsvolatiliteit, groeiende aandacht voor duurzaamheid en veranderende consumententrends

In dit marktrapport wordt de Nederlandse koffiemarkt geanalyseerd, een gefragmenteerde sector met een breed scala aan spelers. Inzichten in de huidige situatie, trends en vooruitzichten van de Nederlandse koffiemarkt worden behandeld. De verdieping in de koffiemarkt is relevant vanwege de internationale handels- en verwerkingspositie, en belicht onder andere de impact van prijsstijgingen, duurzaamheid en veranderende consumententrends.



Prijsstijgingen en volatiliteit: Koffieprijsen bereikten in 2025 een historisch hoogtepunt door misoogsten, klimaatproblemen en hoge kosten. Voor 2026 wordt een lichte daling in de grondstofprijs verwacht, maar structureel hogere prijsniveaus blijven.



Premiumisering en gemak: Consumenten kiezen vaker voor premium koffie, specialty bonen en duurzame capsules. Deze ontwikkeling speelt in op de trend van duurzaamheid gecombineerd met gemak.

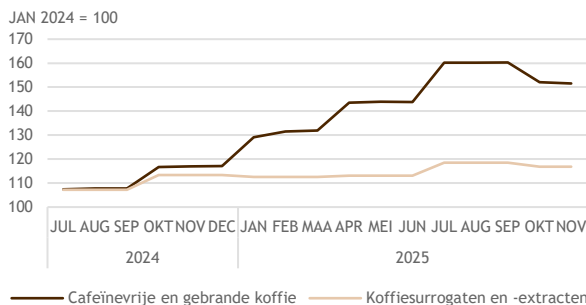


Duurzaamheid en innovatie: Het aandeel gecertificeerd duurzame koffie groeit snel door de vraag van consumenten. Bedrijven investeren hierdoor meer in energiezuinige productie, traceerbaarheid en klimaatadaptatie.

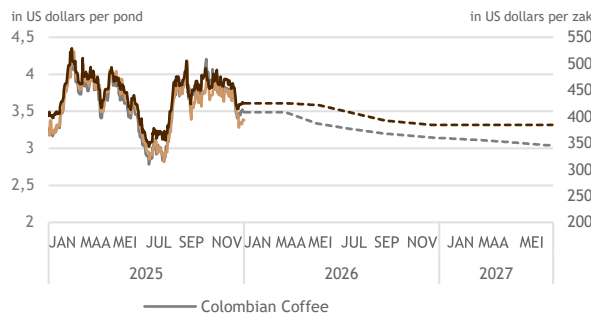


Toekomstverwachting: De markt groeit vooral in waarde door premium producten, terwijl het volume stabiel blijft. Strengere EU-regels rond duurzaamheid en ontbossing zetten echter wel druk op het beleid in de keten.

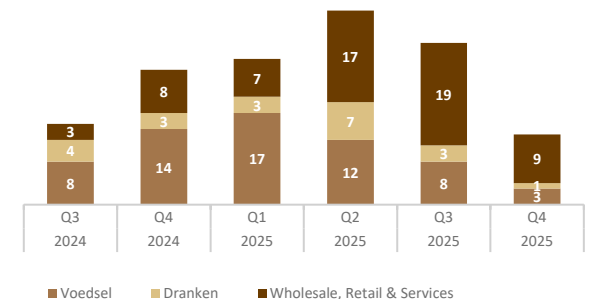
Prijsindexatie van de verbruiksprijzen van koffie in Nederland



Verwachte grondstofprijzen voor koffie in Amerikaanse dollars per pond en per zak



Aantal overnames in de voedsel- en drankensector, in totaal en per sub sector



INHOUD

01

Samenvatting

02

Marktanalyse

03

Trends & ontwikkelingen

04

Vooruitzichten

05

M&A activiteit

06

BDO Deal Advisory

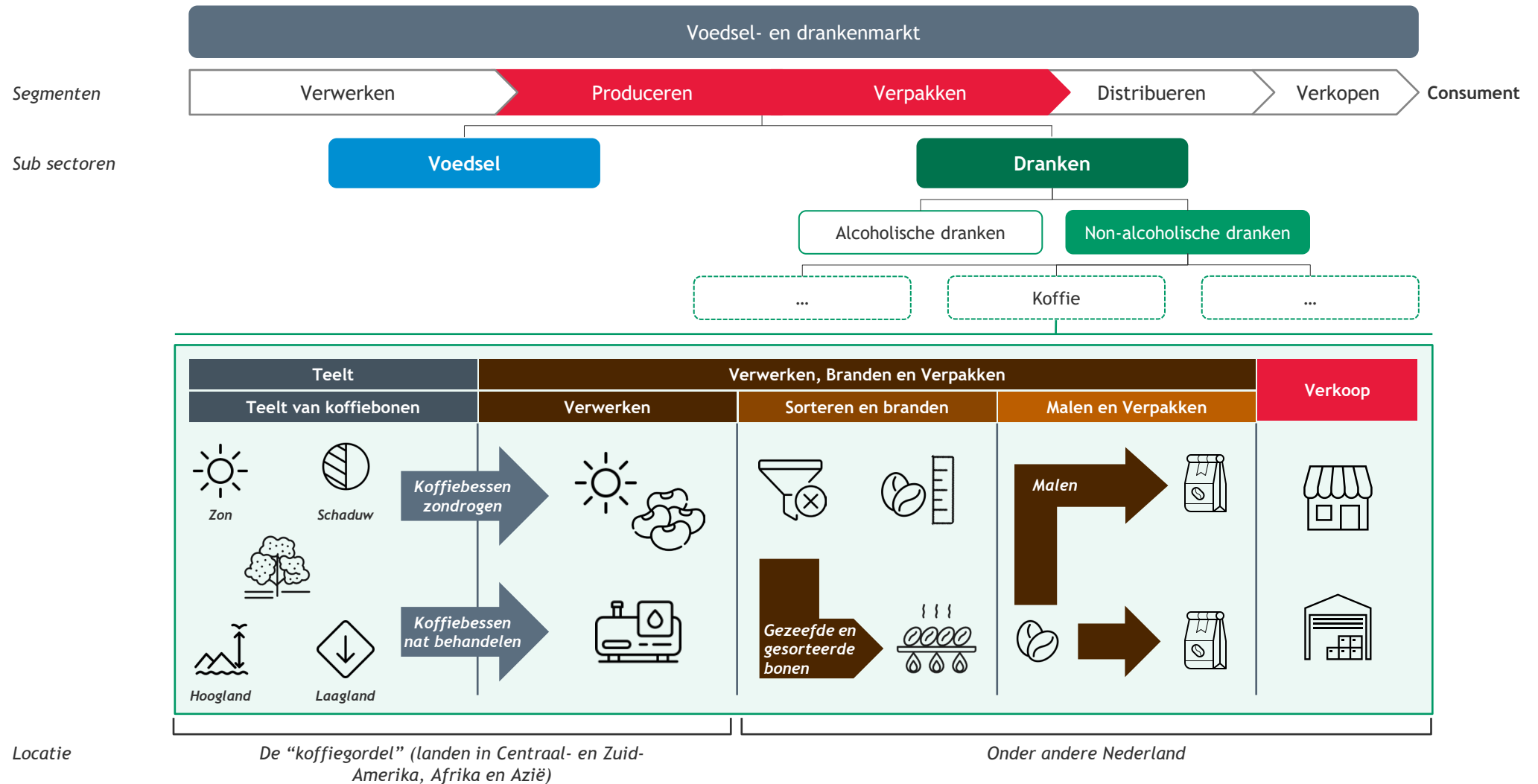




MARKTANALYSE

MARKTSTRUCTUUR VOOR VOEDSEL- EN DRANKENSECTOR

Van breed overzicht naar detail: een blik op de Nederlandse drankensector met speciale focus op het verwerkingsproces van koffie



DE NEDERLANDSE KOFFIEMARKT – HUIDIGE SITUATIE

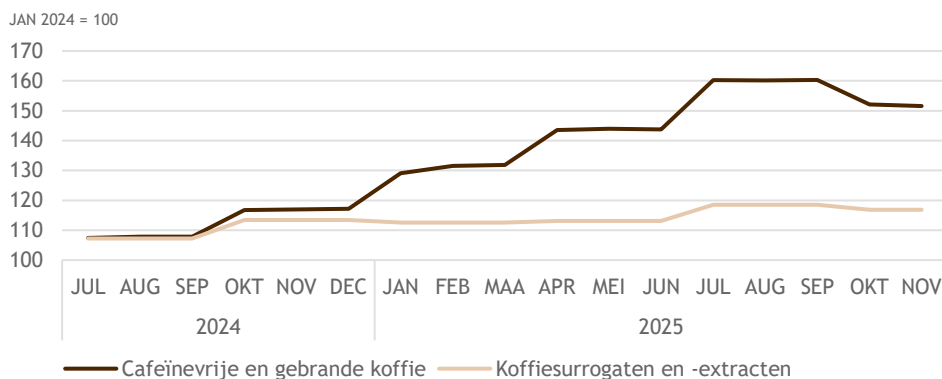
Als een van Europa's grootste koffie verwerkende landen speelt Nederland een belangrijke rol in de markt, waarbij misoogsten en stijgende kosten hebben geleid tot forse prijsstijgingen in 2024 en 2025

Ontwikkeling van de grondstofprijzen voor verschillende soorten koffie in Amerikaanse dollars per pond en per zak over de periode 2024-2025^{1,2}



- ▶ Nederland heeft een omvangrijke koffie verwerkende industrie. Het aantal koffiebranderijen en theepakkerijen is in de afgelopen twee jaar licht gestegen van 195 in Q1-2024 naar 210 eind 2025.
- ▶ De koffieconsumptie is in Nederland daarnaast traditioneel hoog: elke dag worden er ongeveer 33,5 miljoen kopjes koffie gedronken. Zwarte koffie is favoriet, gevolgd door cappuccino. Duurzaamheid en kwaliteit staan ook steeds meer centraal: al in 2018 was ~60% van de in Nederland verkochte koffie gecertificeerd (Rainforest Alliance/UTZ, Fairtrade, etc.) en deze trend zet door, waarbij supermarkten als Albert Heijn hun huismerk koffie al 100% gecertificeerd verkopen.
- ▶ De koffiemarkt is cyclisch, maar het laatste jaar zitten de koffieprijsen in een periode van aanhoudend hogere prijzen. Consumenten hebben dit in 2025 gemerkt: een pak A-merk koffie kost nu gemiddeld €20-22 per kilo, tegen ~€14 in januari 2024, een prijsstijging van ~60% over de afgelopen twee jaar. Dit was het gevolg van meerdere prijsverhogingen van 15-25% van onder andere JDE Peet's in 2024 en 2025. Een deel van de prijsstijgingen werd echter opgevangen door supermarkten zelf. De prijzen van koffiesurrogaten (koffievervangers) stegen daarentegen minder hard.

Prijsindexatie van de verbruiksprijzen van koffie en koffiesurrogaten en -extracten³ (januari 2024=100) over de periode juli 2024 - november 2025



Bron: Centraal Bureau voor de Statistiek, Centrum ter Bevordering van Import uit ontwikkelingslanden, ING, nieuwsoverzicht

Opmerkingen: (1) een pond is ongeveer 450 gram; (2) een zak koffie op de wereldwijde grondstoffenmarkt wordt verhandeld per 60 kg; (3) Koffiesurrogaat is een vervanger van koffie, dat vaak wordt gemaakt van geroosterde plantaardige producten

DE NEDERLANDSE KOFFIEMARKT – HUIDIGE SITUATIE

Als één van Europa's grootste koffie verwerkende landen speelt Nederland een belangrijke rol in de markt, waarbij misoogsten en stijgende kosten hebben geleid tot forse prijsstijgingen in 2024 en 2025

Landen met de hoogste totale in- en uitvoerwaarde van koffie (bewerkt en onbewerkt) van en naar Nederland per juli 2025¹



- ▶ In Nederland werd in 2024 voor ongeveer 122 miljoen kilo aan gebrande koffie (incl. cafeïnevrij) verkocht. Onder andere Jacobs Douwe Egberts (JDE Peet's) heeft zijn roots in Nederland en is met merken als DE, L'OR en Senseo een van 's werelds grootste koffiebedrijven. Belangrijke afzetmarkten voor Nederlandse gebrande koffie zijn, naast eigen land, Frankrijk, België en Duitsland.
- ▶ De wereldwijde koffiemarkt is de afgelopen 1,5 jaar ook volop in beweging. Dit kwam niet alleen door misoogsten in onder andere Brazilië, dat in 2024 te maken kreeg met de ergste droogte in tientallen jaren, maar ook door verhoogde productiekosten, zoals kosten van energie en transport in bijvoorbeeld Vietnam.

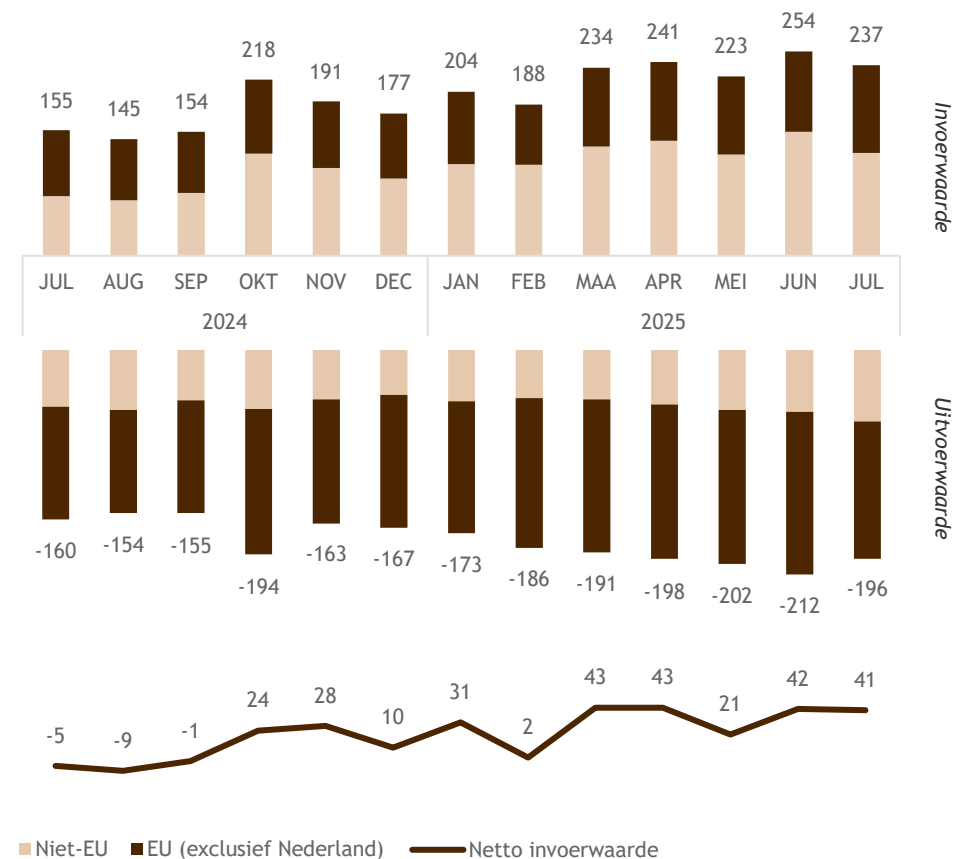
Bron: Centraal Bureau voor de statistiek
Opmerkingen: 1) veronderstelde landen zijn landen met een minimale in- of uitvoerwaarde van 10 miljoen euro

DE NEDERLANDSE KOFFIEMARKT – HUIDIGE SITUATIE

Door toenemende vraag naar duurzame en verantwoorde koffie zet Nederland naast bulkproductie ook steeds meer in op duurzaamheid, kwaliteit en premium producten

- ▶ De Nederlandse koffiemarkt speelt een cruciale rol in de internationale koffieketen. Hoewel Nederland zelf geen koffie teelt, is het land een belangrijk knooppunt voor koffie-import, -verwerking en -export in Europa.
- ▶ Jaarlijks voert Nederland rond de 180.000 ton groene koffiebonen in, waarmee het de 7e importeur van Europa is, en exporteert het ongeveer 96.000 ton gebrande koffie. Dit maakt Nederland (door o.a. JDE Peet's) tot de derde grootste koffie-exporteur ter wereld na Italië en Duitsland.
- ▶ Een belangrijke noot is wel dat slechts ~36% van de import direct uit producerende landen kwam; de rest werd indirect aangevoerd via andere havens, voornamelijk Antwerpen. België levert meer dan de helft van alle door Nederland ingevoerde koffie (58% in 2020). Brazilië is daarnaast de grootste rechtstreekse origin voor Nederland (~16% van de totale Nederlandse import), gevolgd door Vietnam (~5%).
- ▶ Aan de rechterzijde zijn de in- en uitvoerwaarde van koffie en koffiesurrogaten in Nederland weergegeven. De netto invoerwaarde is in de meeste maanden relatief hoog, wat overeenkomt met de consumptie van koffie door Nederlanders zelf.
- ▶ Nederland kent ook een breed spectrum van koffiekwaliteit. Aan de ene kant de grote bulkhandel en productie van melanges voor de massamarkt; aan de andere kant een groeiende vraag naar specialty- en duurzame koffie. In de huidige situatie valt op dat steeds meer kleinere importeurs direct in verbinding staan met boeren om aan de duurzaamheidscertificeringen te voldoen.
- ▶ Samengevat is Nederland anno nu een koffiehandels- en verwerkingscentrum met indrukwekkende volumes en moderne infrastructuur. De keten is goed ontwikkeld en tegelijk wordt de lat hoger gelegd op het gebied van kwaliteit (specialty), efficiëntie (energiezuinig branden) en duurzaamheid (traceerbaarheid en certificering).

Totale in- en uitvoerwaarde en netto invoerwaarde van koffie(bonen) en koffiesurrogaten in Nederland (in mln €) over de periode juli 2024 - 2025



Bron: Centrum ter Bevordering van Import uit ontwikkelingslanden, nieuwsoverzicht

DE NEDERLANDSE KOFFIEMARKT – CONCURRENTIELANDSCHAPSANALYSE

Van lokale koffiebranderijen tot internationale bedrijven, Nederland kent een breed en dynamisch speelveld van branderijen

Overzicht aantal bedrijven actief in de Nederlandse koffiemarkt¹



Bron: BDO analyse
 Opmerkingen: (1) De lijst is niet uitputtend; (2) Internationale koffiebranderijen met een branderij en/of productielocatie in Nederland



TRENDS & ONTWIKKELINGEN

DE NEDERLANDSE KOFFIEMARKT – TRENDS

Duurzaamheid en innovatie versnellen in de koffieketen door hoge kosten en klimaatdruk, terwijl het aandeel gecertificeerd duurzame koffie in Nederland blijft groeien

Hoge energiekosten vragen om versnelling energietransitie



Hoge kosten en klimaatdruk stimuleren innovatie richting energie-efficiëntie en verduurzaming. Branderijen investeren onder andere in moderne apparatuur zoals Loring-branders, welke in staat zijn om tot 80% minder gas te gebruiken vergeleken met traditionele branders. Daarnaast is energie in de transportfase een uitdaging: de hoge dieselprijzen maken scheeps- en vrachtvervoer duurder, wat vraagt om efficiëntie en alternatieven (volle containers, betere routeplanning of alternatief vervoer).

~80%

minder gebruik van gas door gebruik van moderne branders zoals Loring-branders¹

Klimaatverandering vergroot de kans op mislukte oogsten



Klimaatverandering is een directe bedreiging voor de koffiemarkt. Nederlandse bedrijven en kennisinstellingen zoals de WUR zijn actief in onderzoek naar alternatieven zoals klimaatbestendige koffieplanten. Uit de Coffee Barometer 2023 kwam naar voren dat richting 2050 tot wel de helft van de huidige koffieteeltgebieden ongeschikt kunnen worden door opwarming. Dit bewustzijn leidt tot investeringen in adaptatie zoals klimaat slimme teelt.

~50%

van alle huidige teeltgebieden kan in 2050 ongeschikt zijn door opwarming²

Duurzame productie en certificering blijven belangrijk



In 2018 was ~60% van alle in Nederland verkochte koffie gecertificeerd duurzaam. Sindsdien is dit aandeel verder gegroeid. Grote supermarkten zoals Albert Heijn verkopen al hun huismerkkoffie 100% gecertificeerd (Rainforest Alliance/UTZ of Fairtrade). Ook hebben retailers en branders afspraken gemaakt in het IMVO-convenant Voedingmiddelen om duurzame inkoop te bevorderen.

~60%

van alle in Nederland verkochte koffie was in 2018 al duurzaam²

Bron: Solidaridad Network, Centrum ter Bevordering van Import uit ontwikkelingslanden, nieuwsoverzicht
Opmerkingen: (1) Loring Smart Roast; (2) Centrum ter Bevordering van Import uit ontwikkelingslanden

DE NEDERLANDSE KOFFIEMARKT – ONTWIKKELINGEN

Consumenten kiezen steeds vaker voor premium koffie en duurzame capsules, terwijl digitalisering zorgt voor meer transparantie en een directe connectie tussen producent en consument

Groeiende vraag zorgt ook voor groei in specialty en kwaliteitsinnovatie



De vraag naar hoogwaardige koffie blijft groeien. Consumenten besteden ~20% meer aan koffie dan enkele jaren geleden, mede doordat ze kiezen voor premium (specialty, single-origin) koffie. Dit stimuleert innovatie in smaak en branding. Nederlandse specialty branders experimenteren bijvoorbeeld met origin branding, nieuwe zetmethodes (cold brew RTD-drankjes, nitro coffee) en fermentatietechnieken op de plantage voor unieke smaakkenmerken.

MarktimPLICaties

Nieuwe zetmethodes en fermentatietechnieken op de plantage zorgen voor de ontwikkeling van unieke smaakkenmerken.

Vraag naar duurzaamheid en gemak wordt steeds vaker gecombineerd



Nederlandse consumenten omarmen gemak en kwaliteit: de verkoop van volautomatische espressomachines stijgt, net als koffiecapsules. Een innovatie hier is de opkomst van duurzame capsules: biologisch afbreekbare koffiecups als alternatief voor aluminium capsules. Deze ontwikkelingen spelen in op de trend van duurzaamheid combineren met gemak.

MarktimPLICaties

Duurzaamheid wordt even belangrijk als gemak, bedrijven moeten daar op inspelen.

Platformen worden populairder om inzicht en transparantie te verbeteren



Steeds meer Nederlandse koffiebedrijven maken gebruik van digitale marktplaatsen en platformen om direct in contact te staan met producenten. Blockchaintechnologie wordt getest om de reis van de boon te traceren. Met de inzet van blockchain is Moyee Coffee bijvoorbeeld in staat om de herkomst en impact per pak koffie tot in detail weer te geven. Dit sluit aan bij zowel innovatie als duurzaamheid en transparantie.

MarktimPLICaties

Inzicht in transparantie en duurzaamheid, en de technologie om dat te bewerkstelligen, wordt steeds belangrijker binnen de keten.

Bron: Centrum ter Bevordering van Import uit ontwikkelingslanden, ING, EY, Moyee Coffee, nieuwsoverzicht

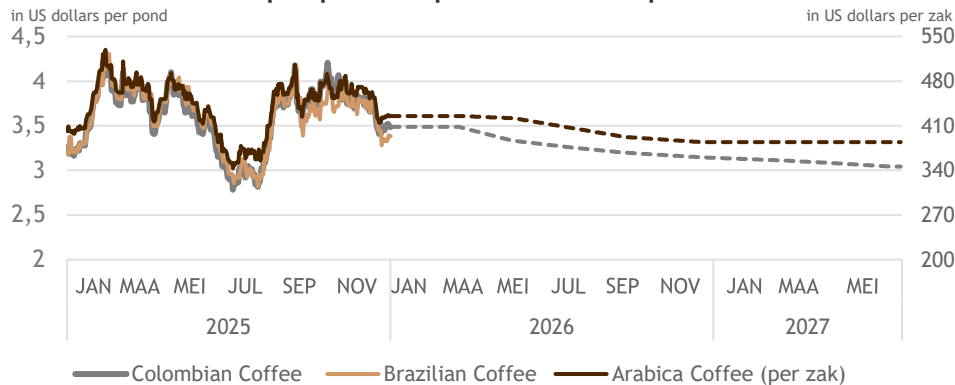
A close-up photograph of a person's hands holding a large quantity of dark brown coffee beans. The hands are positioned in the center-right of the frame. In the background, a stainless steel coffee roasting machine is visible, with a hopper and a discharge chute. The machine is partially obscured by a white diagonal overlay on the left side of the image. The overall lighting is warm and focused on the beans and hands.

VOORUITZICHTEN

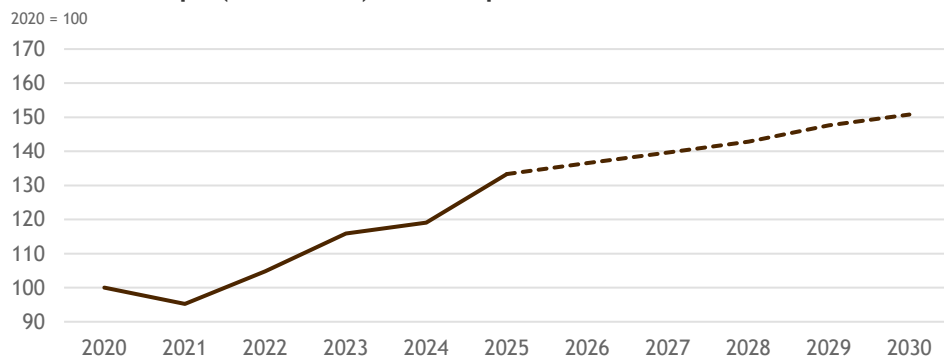
DE NEDERLANDSE KOFFIEMARKT – VOORUITZICHTEN

Nederlandse koffiemarkt in transitie: piekprijzen, premiumisering en strengere duurzaamheidseisen bepalen het speelveld tot 2030

Verwachte grondstofprijzen voor verschillende soorten koffie in Amerikaanse dollars per pond en per zak over de periode 2025-2027^{1,2,3}



Prijsindexatie van de verkoopprijzen van koffie per kilogram in Midden- en West-Europa (2020=100) over de periode 2020-2030



- ▶ In 2025 bereikten koffieprijsen een historisch hoogtepunt door misoogsten, klimaatproblemen en hoge productiekosten. Er wordt in 2026 een prijsdaling van 10-15% verwacht dankzij betere oogsten in Brazilië, Colombia en Vietnam. Tussen 2027 en 2030 wordt verwacht dat de markt stabiliseert op een hoger niveau dan vóór 2025, met blijvende volatiliteit maar zonder extreme pieken.
- ▶ Specialty- en Fairtrade-koffie blijven duurder, maar volgen grotendeels de markt. Klimaatverandering, geopolitieke spanningen, logistieke kosten en groeiende vraag blijven de belangrijkste prijsbepalende factoren.
- ▶ Consumenten besteden gemiddeld meer per kop koffie door de keuze voor betere kwaliteit en duurdere formats zoals specialty bonen, cups en koffiebars. Er wordt verwacht dat de Nederlandse koffiemarkt groeit tussen 2025 en 2030 naar circa €3 miljard, een jaarlijkse waarde-gedreven groei van ongeveer 3,3%, terwijl het volume stabiel blijft. Extra omzet komt vooral door premiumisering: meer premium- en gemakproducten.
- ▶ Tegelijk zal traditionele bulk- en standaard gemalen koffie, zoals goedkope filterkoffie van huismerken, aandeel verliezen. De oudere generatie omarmt steeds meer gemak door te kiezen voor volautomatische espressomachines en cups. De jonge generaties kiezen daarentegen voor nieuwe innovaties zoals slowbrew van single origin koffie (bijvoorbeeld Hario V60) en zijn daarmee de nieuwe “filterdrinkers”.
- ▶ Vanaf 2025⁴ moeten koffie-importeurs volgens de EU-verordening ontbossingsvrije ketens bewijzen dat hun product niet bijdraagt aan ontbossing. Verwacht wordt dat investeringen in blockchain en satellietmonitoring verder toenemen, waardoor transparantie een standaard wordt. Importeurs en producenten die niet kunnen aantonen dat hun koffie ontbossingsvrij is, verliezen toegang tot de EU-markt, wat druk zet op landen om duurzame landbouwpraktijken te versnellen.

Bron: StrategyHelix marktstudie; Coffee Price Outlook report 2025-2027; World Bank commodity Market Outlook 2025; Perfect Daily Grind; Statista Market Insights; Rijksoverheid

Opmerkingen: (1) de verwachting van de grondstofprijzen voor koffie zijn gebaseerd op de vastgestelde toekomstige contracten voor fysieke levering naar havens in de VS en EU; (2) een pond is ongeveer 450 gram; (3) een zak koffie op de wereldwijde grondstoffenmarkt wordt verhandeld per 60 kg; (4) in 2023 is de EU-vordering in werking getreden, vanaf 2024 moeten grote bedrijven voldoen aan de verplichtingen en vanaf 2025 middelgrote bedrijven. 2026 is de mogelijke startdatum voor handhaving in Nederland.

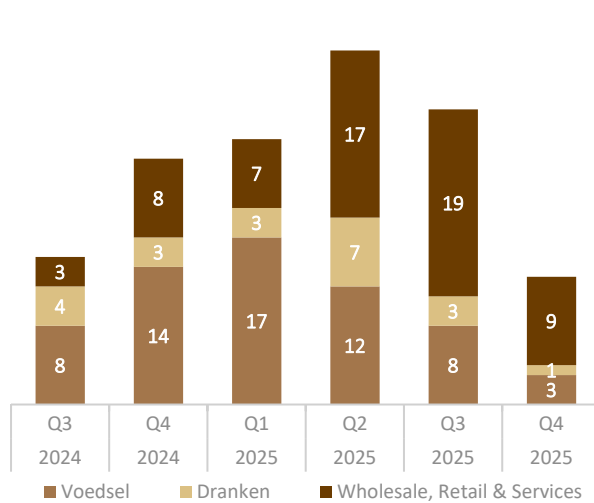
A top-down view of a coffee shop table. In the center, two white ceramic cups of coffee with latte art are served on a wooden tray. A hand is holding the handle of the cup on the left. To the right of the cups are two silver spoons and a piece of a golden-brown pastry. In the background, there are more pastries on plates. A receipt is visible in the bottom right corner, partially obscured by a red triangle. The text 'M&A ACTIVITEIT' is overlaid on the left side of the image.

M&A ACTIVITEIT

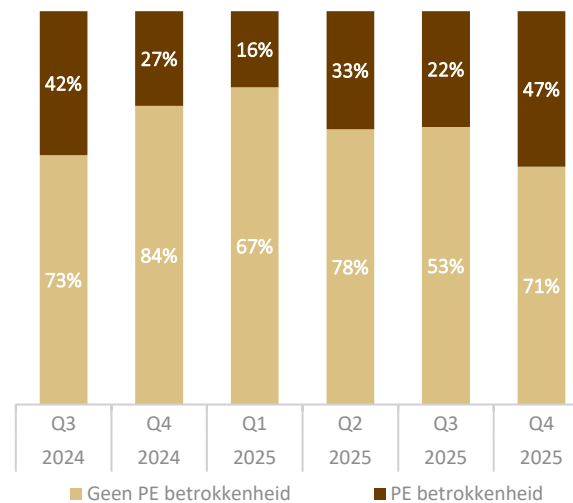
M&A ACTIVITEIT IN DE VOEDSEL- EN DRANKENSECTOR IN ZIJN GEHEEL

Het aantal deals in de sector is in de tweede helft van 2025 teruggelopen, waarbij zowel het percentage Private Equity betrokkenheid als het aandeel internationale deals is gedaald

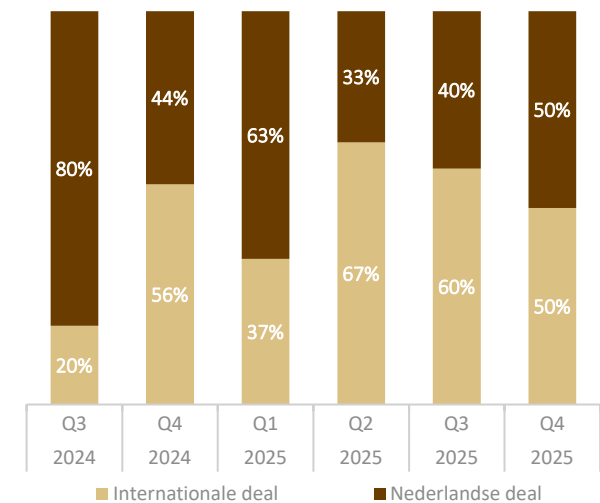
Deal volume in de voedsel- en drankensector, in totaal en per sub sector



Private Equity betrokkenheid in de voedsel- en drankensector



Target geografie in de voedsel- en drankensector



► Het dealvolume in de voedsel- en drankensector bereikte een piek in Q2 2025, gevolgd door een lichte daling in Q3 2025. In Q4 2025 nam het volume sterk af, vooral in de sub sector Wholesale, Retail & Services.





























































► De betrokkenheid van Private Equity in de voedsel- en drankensector fluctueert, met een gemiddelde van ~30%. In Q4 2025 steeg het aandeel naar 47%, het hoogste niveau in de getoonde periode.

► Het aandeel Nederlandse deals in de sector schommelde gedurende de periode Q3 2024 t/m Q4 2025, met een piek van 67% in Q2 2025. In Q4 2025 was de verdeling tussen Nederlandse en internationale deals gelijk.

Bron: BDO analyse

EEN SELECTIE VAN DE RECENTE NEDERLANDSE M&A TRANSACTIES IN DE KOFFIEMARKT

De sector ziet een stijgend aandeel van private equity. Naast kleinere overnames tussen sectorgenoten, groeit ook het aantal bedrijven dat groeit door een actieve buy- & build strategie

Koper	Target	Datum	PE / VC ¹	Familie- bedrijf	Doel van transactie	Beschrijving van de target
 	 	Feb-26		-	Laten groeien van de koffiespecialist tot een internationale koffiegroep via een buy-and-buildstrategie.	Café Salento heeft zich toegelegd op de verhuur van koffiemachines aan overheids- en zorginstellingen.
 	 	Aug-25		-	Creëren van een wereldwijde koffiespeler door de combinatie van KDP en JDE Peet's.	JDE Peet's is een van de grootse koffiebedrijven ter wereld, met het hoofdkantoor in Nederland.
 	 	Mei-25		-	Autonoom verder groeien en tevens nieuwe overnames realiseren.	Koffiebranderij Peeze selecteert, brandt en verpakt koffie van hoge kwaliteit.
 	 	Maa-25		-	Autonoom verder groeien en tevens nieuwe overnames realiseren.	Mocca d'Or levert hoogwaardige koffie aan Nederlandse horeca, bedrijven en speciaalzaken.
 	 	Jan-25	-		Buy-and-build strategie ten behoeve van groei voor het maken van impact in de koffiewereld.	PerTazza is een totaalconcept voor authentiek Italiaanse Buscaglione koffie op kantoor.
 	 	Okt-25		-	Het aandeel van JAB in JDE Peet's stijgt naar 68%, waardoor het meer controle over het bedrijf krijgt.	JDE Peet's is een van de grootse koffiebedrijven ter wereld, met het hoofdkantoor in Nederland.
 	 	Jul-24		-	Uitbreiding van de activiteiten.	Hillewaert Nederland is importeur van Hillewaert België en gespecialiseerd in het merk Franke.
 	 	Jul-24		-	Positie op de Braziliaanse koffiemarkt versterken.	Companhia Cacique de Café Solúvel (Cacique) is een producent en exporteur van oploskoffie.
 	 	Jul-24	-		Uitbreiding van de activiteiten.	Twin Espresso Techniek en Santas Service zijn beide Nederlandse leveranciers van koffiemachines.
 	 	Mei-24		-	Marktpositie versterken en het productaanbod diversifiëren.	Sas Coffee is specialist op het vlak van private label en produceert koffie voor internationale klanten.
 	 	Apr-24		-	Productinnovatie en uitbreiding van haar distributienetwerk in Nederland en andere landen.	Wakuli bedient consumenten in Europa via online verkoop hoge kwaliteit 'specialty coffee'.
 	 	Maa-24		-	Blijven groeien als B2B-koffieleverancier met meerdere vestigingen in Nederland.	Coffee3 is aanbieder van koffiemachines, service en aanvullende diensten.

Bron: BDO analyse



BDO DEAL ADVISORY

BDO

TOONAANGEVENDE M&A-PARTNER: ZOWEL NATIONAAL ALS INTERNATIONAAL

Waar u ook bent, wij zijn er voor u



GEÏNTEGREERDE AANPAK

De geïntegreerde aanpak van BDO zorgt ervoor dat we u gedurende het gehele traject kunnen begeleiden

CORPORATE FINANCE

- ▶ Begeleiding bij (ver)koop
- ▶ Begeleiding bij fusie
- ▶ Verkoopklaar maken
- ▶ Management buy-out (MBO)
- ▶ Management buy-in (MBI)

VALUATIONS

- ▶ Bedrijfswaarderingen
- ▶ Conflictwaardering
- ▶ (Goodwill) impairment test
- ▶ Purchase price allocation
- ▶ Waardering intellectueel eigendom
- ▶ Waardering voor fiscale doeleinden

DEBT ADVISORY

- ▶ Fusie- en overnamefinanciering
- ▶ Recaps, herfinanciering & herstructurering
- ▶ Groei-, werkkapitaal- & capex financiering
- ▶ Alternative & direct lending

DUE DILIGENCE

- ▶ Acquisitie, vendor & lender support
- ▶ Vendor assistance support
- ▶ Snel financiële inzichten
- ▶ Onafhankelijke bedrijfsbeoordeling

VALUE CREATION SERVICES

- ▶ Value creation analyse & uitvoering
- ▶ Exit strategie & voorbereiding
- ▶ 100-dagen planning & uitvoering
- ▶ Post-merger integratie

ADDITIONAL SUPPORT

- ▶ HR - Interim & executive search
- ▶ Tax - structurering & compliance
- ▶ Legal - structurering & documentatie
- ▶ Data Analytics - Dashboarding

ONDERSCHEIDEND EN DICHTBIJ

Met onze pragmatische aanpak, brede ervaring en bewezen staat van dienst in M&A-transacties voor Nederlandse (familie)bedrijven in de midmarket bieden wij hoogwaardige dienstverlening en expertise

LEIDER IN MID-MARKET	ERVAREN TEAM	SECTOR KENNIS	CONCURRERENDE TARIEVEN
 <p>Een toonaangevende positie in het klein- en middensegment bij het begeleiden van Nederlandse transacties.</p> <p>Combinatie van nationale en internationale deals, waar nodig gesteund door een breed internationaal netwerk.</p>	 <p>Een one-stop-shop met een multidisciplinair M&A-team dat ervaren is op alle aspecten van de beoogde transactie.</p> <p>Een senior team dat de transactie leidt en M&A-specialisten coördineert binnen alle workflows.</p>	 <p>Een bewezen staat van dienst in het ondersteunen van (familie)bedrijven bij M&A-transacties met private equity- of strategische partijen.</p> <p>Sterke ervaring in meerdere sectoren.</p>	 <p>Hoogwaardig advies en een internationaal netwerk tegen concurrerende tarieven.</p> <p>Flexibele vergoedingsstructuren passend bij uw behoeften en doelstellingen.</p>

HET FOOD & FLOWERS TEAM VAN BDO DEAL ADVISORY

Uitgebreid netwerk en ervaring binnen de Food & Flowers-industrie met M&A (zowel koop- als verkoopmandaten), financieringsvraagstukken en waarderingen

Horticulture & Floriculture

Betrokken bij bedrijven die actief zijn in de tuinbouw- en sierteeltsector



Martijn Ceelaert
Hoofd BDO Deal Advisory F&F
Partner
Martijn.ceelaert@bdo.nl
+3130 2849 851



Kevin van Herk
Hoofd BDO Deal Advisory sub sector H&F
Adviseur
Kevin.van.herk@bdo.nl
+3130 6336 310

Food & Beverages

Betrokken bij bedrijven die actief zijn in de voedingsmiddelen- en drankenindustrie



Eggerk-Jan Lubbersen
Hoofd BDO Deal Advisory sub sector F&B
Sr. Manager
Eggerkjan.lubbersen@bdo.nl
+3130 2849 796



Anneline de Boer
BDO Deal Advisory
Sr. Adviseur
Anneline.de.boer@bdo.nl
+3130 6336 253



Max Ickenroth
Deal Advisory
Jr. Adviseur
Max.ickenroth@bdo.nl
+3130 2027 718



Roos Willemsen
BDO Deal Advisory
Jr. Adviseur
Roos.willemsen@bdo.nl
+3130 2849 776

Recente deal betrokkenheid

Een selectie van onze koop- en verkooptrajecten, financieringen en waardebeoordelingen



EEN GREEP UIT ONZE REFERENTIES

Wij hebben uitgebreide ervaring met het begeleiden van Nederlandse mid-market ondernemingen in de voedsel- en drankensector bij M&A trajecten alsook waardebeoordelingen en financieringsvraagstukken



IS OVERGENOMEN DOOR



BDO Deal Advisory trad op als adviseur van de verkoper



IS OVERGENOMEN DOOR



BDO Deal Advisory trad op als adviseur van de verkoper



IS OVERGENOMEN DOOR



BDO Deal Advisory trad op als adviseur



“De sleutel tot succes van deze transactie lag in het slagvaardige en snelle optreden van BDO Deal Advisory richting de verkoper”

Arjan Jansen
CEO Pantank



IS OVERGENOMEN DOOR



BDO Deal Advisory trad op als adviseur van de verkoper



IS OVERGENOMEN DOOR



BDO Deal Advisory trad op als adviseur van de verkoper



IS OVERGENOMEN DOOR



BDO Deal Advisory trad op als adviseur van de verkoper



IS OVERGENOMEN DOOR



BDO Deal Advisory trad op als adviseur van de koper



IS OVERGENOMEN DOOR



BDO Deal Advisory trad op als adviseur van de verkoper



PUBLICATIES IN DE SECTOR

We publiceren regelmatig artikelen en marktrapporten over 'de sectoren Food en Flowers, waar wordt ingezoomd op de meest recente en relevante (M&A) ontwikkelingen

BDO Deal Advisory

Market Research
Dutch Food & Beverage Market
September 2025

Strictly personal and confidential

Kevin van Herk en Martijn Ceelaert (BDO) over marktrapport sierteelt en voedingstuinbouw:

"Naast de opkomst van Private Equity bundelen ook steeds meer familiebedrijven de krachten"

Tholen – De Nederlandse sierteelt en voedingstuinbouw zal naar verwachting in 2024 uitkomen boven het omzetniveau van 2023. Hoewel de officiële cijfers over Q4 nog ontbreken, blijkt uit een schatting in een nieuw rapport van BDO dat het jaartotaal die van vorig jaar zal overstijgen. Het rapport, dat later deze maand verschijnt, biedt overzicht van marktontwikkelingen, trends, uitdagingen en fusie- en overnameactiviteit. Onze organisatie kreeg alvast een exclusieve inkijk. Kevin van Herk en Martijn Ceelaert, werkzaam op de M&A-afdeling van BDO en actief in de Food & Flowers-sector, geven toelichting.



Martijn Ceelaert en Kevin van Herk

M&A in food & flowers-sector krabbelt weer op na dieptepunt

13 maart 2025 | Consultancy.nl



2024 was een vrij mager jaar voor dealmakers actief in de food & flowers-markt, zo blijkt uit onderzoek van BDO.

"In de eerste helft van 2024 daalde het aantal deals al licht en die trend zette zich voort in het derde kwartaal van afgelopen jaar. Het aantal transacties lag op een uitzonderlijk laag niveau", schrijft BDO in zijn M&A-outlook voor de sector, die bestaat uit bedrijven in de glastuinbouw, verdelers en spelers in de voedselverwerkende industrie.

De oorzaak ligt in een combinatie van factoren, die ook andere segmenten binnen de M&A markt parten speelden. Denk aan de trage economische groei, onzekere vooruitzichten, hoge waarderingen en relatief hoge rentetarieven. Ook sectorspecifieke factoren speelden mee, zoals een lagere vraag binnen belangrijke segmenten als de sierteelt en de hogere arbeidskosten in de markt door inflatie en een verhoging van het minimumloon.

BDO Accountants & Adviseurs

Markttrends binnen de Food & Flowers sector die tot verhoogde overname activiteit leiden

De Food & Flowers sector is een brede sector waar een aantal belangrijke thema's overkoppeld zijn. Deze thema's kunnen overnames beïnvloeden. Voorbeelden hiervan zijn duurzaamheid, technologische innovatie, bewuster consumentengedrag en kortere ketens.

Er gaat geen week voorbij zonder dat er weer een nieuwe fusie of overname bekend wordt gemaakt. Wellicht bent u ook al eens benaderd door een collega of een participatiemaatschappij die een mogelijke 'samenwerking' met u wilt. Maar hoe gaat u om met bedrijven die u benaderen? Wanneer is dit voor u interessant en wanneer niet? Het kan natuurlijk ook zijn dat u zelf wilt groeien middels overnames. Dit artikel, geschreven door BDO, geeft inzicht in de verschillen tussen financiële- en strategische overnames, in de impact van markttrends op M&A en in de volgende stappen in het 'overname vraagstuk'.



WHITEPAPER

Voedingsmarkt onderzoek 2025: groei door duurzaamheid en innovatie

16 OKTOBER 2025



ARTIKEL

Met andere ogen kijken naar data: Hoe BDO met 'Data Eyes' financieel due diligence transformeert

7 JULI 2025



ARTIKEL

Marktonderzoek Floriculture & Horticulture 2025: Consolidatie als motor van verandering

24 JUNI 2025



ARTIKEL

Opzeggen van duurovereenkomsten: de mogelijkheden

17 FEBRUARI 2025



BDO Deal Advisory

Market Research
Dutch Floriculture & Horticulture Market
Sept 2025

Strictly personal and confidential



BDO CORPORATE FINANCE B.V.

BEZOEKADRESSEN

Van Deventerlaan 101
3528 AG Utrecht
The Netherlands

Weena 764
3014 DA Rotterdam
The Netherlands

Philiteaan 73
5617 AM Eindhoven
The Netherlands

Krijgsman 9
1186 DM Amstelveen
The Netherlands

Westerlaan 115
8011 CA Zwolle
The Netherlands

POSTADRES

Postbus 4053
3502 HB Utrecht

INTERNET

www.bdo.nl

BDO is the brand name of the BDO network and for each of the BDO Member Firms.

© 2026 BDO Corporate Finance B.V. All rights reserved.