

Van agenda naar deal:

Wat de strategische investeringsagenda betekent

Nederland staat voor een strategische investeringsgolf in vier sleutelsectoren. Maar wie denkt dat de M&A-markt wacht op overheidsbeleid, heeft het mis. Private investeerders, fondsen en corporates nemen alvast positie in en wie aarzelt, loopt het risico de beste deals te missen. Het Wennink-rapport en het coalitieakkoord schetsen een 126 miljard euro grote investeringspijplijn, waarbij 70 procent van het kapitaal uit private hoek komt. De overheid fungeert als hefboom, niet als hoofdfinancier. Voor M&A-professionals betekent dit: nu handelen, voordat regelgeving en schaarste de spelregels veranderen.

VLNR: DAAN HORSTHUIS, MATTHIJS DRIEDONKS EN JELMER BAUKEMA

- Institutionele beleggers (met 1.600 miljard euro onder beheer) volgen waar publieke co-financiering risico's wegneemt, wat dealflow voor PE en strategische kopers creëert.
- Bedrijven stoten niet-kernactiviteiten af om zich te concentreren op prioritaire sectoren, wat buy-and-build-kansen voor private equity oplevert.
- Schaarste dwingt tot overnames – van netcongestie tot AI-talenttekorten: wie niet organisch kan groeien, koopt capaciteit en sneller dan ooit.

De markt wacht niet op publiek beleid. Dat is de meest directe conclusie die wij trekken uit de combinatie van het Wennink-rapport, het coalitieakkoord en de verschuivingen die we dagelijks waarnemen in onze advies- en transactiepraktijk. Strategische kopers, fondsen en andere investeerders positioneren zich al in de vier sectoren die in het rapport en het akkoord als prioritair worden aangeinkt: Digitalisering & AI, Energie & klimaattechnologie, Life Sciences & Biotech, en Veiligheid & Weerbaarheid. Wie wacht tot toekomstig beleid zich heeft uitgekristalliseerd, is waarschijnlijk te laat voor de beste marktposities in deze sectoren.

Drie krachten die de M&A-markt versnellen

De kern van Wennink's analyse is even eenvoudig als ingrijpend: Nederland heeft structurele groei van minimaal 1,5 procent nodig om zijn publieke voorzieningen op peil te houden. De huidige groeiverwachtingen liggen daar echter ver onder. Van de 126 miljard euro investeringspijplijn die Wennink identificeert, is 70 procent afkomstig van institutionele beleggers, andere private investeerders en spaarders. De overheid treedt op als hefboom, niet als primaire financier.

Wij zien drie mechanismen die tegelijkertijd actief worden.

Ten eerste creëert publiek kapitaal dealflow. Waar geïnstitutionaliseerde publieke co-financiering projecten van de grond tilt die voor private partijen te risicovol zijn om alleen in te stappen, volgt privaat kapitaal. Pensioenfondsen en verzekeraars – die gezamenlijk 1.600 miljard euro beheren, maar structureel nog relatief weinig in Nederland investeren – komen in beweging zodra proposities voldoende renderen en schaal hebben. PE en strategische kopers profiteren mee.

Ten tweede dwingt strategische herpositionering tot portfoli herschikking. Corporates die zich concentreren op de vier strategische sectoren stoten activiteiten af die daar niet in passen. Deze trend zien wij nu al: divisies die vijf jaar geleden nog core business waren, komen op de markt. Dat biedt klassieke buy-and-build kansen voor PE.

Ten derde versnelt de agenda de deallogica zelf. Netcongestie is een deal killer maar ook een deal driver: wie niet organisch kan uitbreiden, koopt capaciteit via overnames. Schaarste aan AI-talent maakt acquisitie aantrekkelijker dan organische groei. In sectoren waar vergunningsproblemen nieuwe capaciteit vertragen, is een overname simpelweg sneller dan greenfield.

Hoe regelgeving de M&A-agenda bepaalt

Tegelijkertijd worden transacties structureel complexer. Geopolitiek is geen abstractie meer, het is een dealvariabele. Foreign Direct Investment (FDI) screening onder de Wet Vifo geldt inmiddels breed: vitale infrastructuur, telecom, halfgeleiders, dual-use technologie.

De Foreign Subsidies Regulation (FSR) voegt een nieuwe due diligence toe: subsidiehistorie van target én koper is relevant, en wie staatssteun overneemt neemt ook terugvorderingsrisico's over. De vraag 'wie is de koper' weegt inmiddels even zwaar mee als dealvoorwaarde. Ook voor fondsstructuren geldt uiteraard dat herkomst van kapitaal onderdeel van het transactieproces is geworden.

De sectoren die politieke prioriteit én economische noodzaak combineren, trekken kapitaal aan. Dat creëert strategische premies, maar ook transacties die zonder voorbereiding stranden op regulatorische grenzen. Wie nu positie inneemt, profiteert van de publieke hefboom die eraan komt. Wie wacht, is mogelijk te laat.

De M&A-markt van de komende jaren wordt mede gevormd door beleid. De adviseurs die dat begrijpen – en die M&A, fondsstructurering en financiering als communicerende vaten zien – zitten aan de voorkant van die beweging. ■

MATTHIJS DRIEDONKS – PARTNER CORPORATE M&A, VAN DOORNE

DAAN HORSTHUIS – PARTNER FUNDS & INVESTMENT MANAGEMENT, VAN DOORNE

JELMER BAUKEMA – PARTNER BANKING & FINANCE, VAN DOORNE

Van Doorne is partner van de M&A Community