

NEDERLANDSE ICT-MARKT FLOREERT

Laatste technologie moet bedrijven versnellen

De Nederlandse ict-markt floreert, uitzonderingen natuurlijk daargelaten. Dat constateert Corporate Finance International (CFI), verantwoordelijk voor het financiële onderzoek in de Computable 100. De prognoses over 2018 en 2019 zijn beter, er is meer geld beschikbaar om te investeren in ict. 'Bedrijven willen toegang tot de laatste technologie hebben om te kunnen versnellen.'

TEKST: SANDER HULSMAN BEELD: DAAN MULLER

Ramon Schuitevoerder, partner en managing director bij CFI en verantwoordelijk voor het internationale sectorteam voor Software & IT Services, is optimistisch over de Nederlandse ict-markt als hij samen met zijn collega Randy de Visser, associate bij CFI, toelichting geeft op de top honderd die zij dit jaar voor de Computable 100 hebben opgeleverd. 'We meten de omzetoontwikkeling over drie jaar en dan zie je dat 2018 en 2019 het beduidend beter doen dan 2017. Klanten zijn weer bereid om de beurs te trekken voor de aanschaf van technologie om zodoende te innoveren en dat stuwt de omzet van ict bedrijven.'

De Visser vult aan: 'Ict zit in de vezels van de operationele activiteiten van bedrijven en technologie heeft daarom een steeds grotere impact op de business. Bedrijven worden zich daar steeds bewuster van. Neem bijvoorbeeld een Albert Heijn, als de website eruit klappt kost dat heel veel omzet.'

WEINIG VERLIES

Ok, ict heeft dus grote impact op de business, maar hoe zien we dat dan terug in de lijst met honderd krachtigste ict-bedrijven van Nederland? 'We hebben minder negatieve scores', aldus Schuitevoerder. 'Weinig partijen maken dus verlies of laten een krimp zien. Dit was vroeger meer het geval. Veel ict-bedrijven hebben dit jaar

een betere score dan het jaar ervoor. Overigens hoeft dit niet te betekenen dat ze ook een betere positie op de lijst hebben. De concurrentie doet het ook beter.'

CFI ziet dat er het afgelopen jaar veel transacties zijn geweest die zorgen voor meer ontwikkeling. 'Er wordt meer geld in ict en ict-bedrijven gestopt', vervolgt De Visser. 'Neem bijvoorbeeld Keylane dat in 2017 is overgenomen door Waterland. Ze staan nu op positie 56 met een omzetgroei van zeventien procent.'

HOGERE WINSTGEVENDHEID

De omzetgroei die CFI ziet bij menig ict-bedrijf ziet Schuitevoerder ook terug in de markt. 'De gemiddelde omzetgroei over drie jaar gemeten is zes procent. Dat is flink hoger dan de groei van de algemene economie. De groei van 2018 ten opzichte van 2017 is met elf procent zelfs een stuk hoger. Ook de winstgevendheid is een stuk hoger, dit is zelfs van 11,7 naar 13,2 procent gestegen. Bedrijven groeien dus harder en zijn winstgevender.' Wel ziet CFI dat de solvabiliteit gemiddeld terugloopt. Dat betekent dat er meer schuld is aangetrokken of dat er meer dividend is uitgekeerd. Er staat dan dus meer schuld op de balans ten opzichte van het eigen vermogen. Dit ontstaat vaak als ondernemers meer vertrouwen hebben in de toekomst. Schuitevoerder: 'Het betekent dat geld aan het werk wordt gezet. Soms is het goedko-



per om te lenen. Als er meer schuld op de balans staat, bijvoorbeeld door een lage rente, kan dit betekenen dat de investeringsbereidheid hoog is. Als het vertrouwen hoog is, worden er minder buffers aangehouden. Men neemt meer risico en wil meer rendement halen.' Als er een private equity-partij achter zit, dan wordt er volgens De Visser meestal als gevolg van een hefboomeffect, rendement gecreëerd door schuld.

NIEUWKOMERS

Het gaat dus al een paar jaar beter in de Nederlandse ict-markt, wat de vraag rechtvaardigt wat er naast de hosanna dan het meeste opvalt. Schuitevoerder moet even lachen. 'Wat eigenlijk het meeste opvalt zijn de nieuwe namen. Er is veel dynamiek in de markt. Vaak gaat het hier om bedrijven die eerst vooral onder de radar opereerden, maar nu de sprong naar boven maken. Dat doen ze in een markt die groeit, wat aangeeft dat zij dus te maken hebben met een extra harde groei. Wel zijn er partijen boven in de lijst overgenomen, dus er kwamen wat plekjes vrij waardoor nieuwkomers in de top konden doorschuiven. Als we bijvoorbeeld naar de top vijftien kijken, dan zie je dat er maar liefst vijf partijen nieuw zijn. Ymor, DevOn, Frontmen, Avinty en Solera zijn hard groeiende partijen.'

Ook deze nieuwkomers worden door CFI over een periode van drie jaar gevolgd. Voorheen haalden ze mogelijk de drempel om toegelaten te worden tot het onderzoek niet, maar dat doen ze nu wel. De nieuwkomers bovenin de lijst hebben dus beter gemiddeld gepresteerd dan de algemene ict-markt, ze groeien harder dan de rest. Daarnaast zijn ze ook zichtbaarder in de markt geworden. 'Neem bijvoorbeeld Ymor', benoemt Schuitevoerder de hoogst binnengekomen nieuwkomer en inmiddels overgenomen door Sentia. CFI begeleidde Ymor bij de overname door Sentia. Schuitevoerder snapt wel dat er interesse in de markt was om Ymor over te nemen. 'Als leverancier van applicatiemonitoring is het groeicijfer van Ymor ongeveer het dubbele van het marktgemiddelde. Ook is hun ebitda-marge hoog en zijn ze financieel zeer gezond, wat bewijst dat hun strategie werkt en dus een interessante overnamepartij is.'

AFAS KLOPT FINANCIEEL

Maar Ymor is niet het enige ict-bedrijf waarbij de financiële structuur volgens CFI klopt. Zo vindt Schuitevoerder Afas Software een prachtig bedrijf. 'Ze bewijzen jaar in jaar uit dat de financiële structuur klopt. Een Nederlands bedrijf, een familiebedrijf, hun model klopt financieel. Ze hebben bepaalde *stickyness*, je blijft erbij. Zolang ze maar goed naar hun klanten blijven luisteren en innovatieve oplossingen blijven bieden, blijft de klant. En dat is knap.' Schuitevoerder merkt sowieso dat er buitengewoon veel interesse is in software. 'Software voor verticals wordt steeds geliefder. Als een branche of sector te maken heeft met regelgeving of specifieke processen, dan heeft het een framework nodig dat niet geleverd wordt via standaard software. Als je dat wel wil, is dit heel duur. Vertical soft-

ware biedt daarom schaalvoordelen. Wel zie je dat standaard software zich steeds vaker richting verticals begeeft. Neem bijvoorbeeld Exact voor accountancy en de bouw of Visma richting verzuimmanagement.'

SPECIFIEKE SOFTWARE

Maar er zijn meer partijen die het met specifieke software erg goed doen. Schuitevoerder wijst op Ultimo Software Solutions op positie vijftien, dat succes heeft met zijn software voor het automatiseren van technische diensten. Of Roxit op nummer 39 met zijn software voor vergunningverlening, toezicht en handhaving. Of Keylane tot slot op plek 56 met zijn software voor verzekeraars. Toch heeft Schuitevoerder ook oog voor spelers die niet op de financiële lijst voorkomen. Zo noemt hij Trivest dat net verkocht is aan ECI, TSS dat druk bezig is richting verticals en Topdesk, die allen niet op de lijst staan.

De Visser ziet grote kansen voor erp per vertical, 'daar gaan er nog meer van komen'. Private equity roert zich volgens hem in dit segment, 'dus dan gaat er wel wat gebeuren. De kleinere partijen moeten vaak nog de slag gaan maken naar de cloud en hebben dan vaak een investeringsslag nodig. Hier zullen ict-bedrijven en private equity op in gaan spelen en grote stappen worden gemaakt.'

ZORG, BOUW EN ONDERWIJS

Verticale markten worden voor ict-bedrijven dus steeds interessanter om zich op te gaan richten. Laten we eens wat verticals aflopen, te beginnen met zorg. Schuitevoerder: 'Dat is een zeer interessante vertical vanwege de vele legacy en het brede spectrum aan applicaties die wordt gebruikt. Hier is dus heel veel ruimte voor vernieuwing en toegevoegde waarde. Overigens geldt dit ook voor de bouw, deze markt trekt echt enorm aan. Je ziet bij bouwbedrijven steeds meer behoefte, maar ook ruimte ontstaan om te investeren en te innoveren. De complexiteit van de bouwplaats dwingt tot innovatie, goede calculaties, goed inkopen en goed plannen. Ict is voor bouwbedrijven erg interessant, vooral ook omdat zij meer als projectorganisatie opereren.'

Ok, volop kansen dus. En hoe zit het met het onderwijs? 'Daar lijkt innovatie binnen de kernprocessen op een minder grote schaal plaats te vinden', moet Schuitevoerder bekennen. 'Dit is een vrij conservatieve sector. Scula is dan een goed voorbeeld van een speler die wel innovatief bezig is. Lesmaterialen en digitalisering, daar zit wel een vlucht in.' De Visser denkt dat het nijpende lerarentekort wel zal zorgen dat bedrijven willen gaan innoveren. 'De zorg kampt ook met een personeelstekort en daar zie je innovatie ontstaan. Daarom moet dit ook mogelijk zijn in het onderwijs.'

INTERNET OF THINGS

Als potentiële ontwikkeling om innovatie te gaan stimuleren, noemen beide heren het internet of things (iot). 'Tot neemt bepaalde handelingen over, steeds meer wordt



Ramon Schuitevoerder

geautomatiseerd', meent Schuitevoerder. De Visser vult hem aan: 'Iot zijn meer hardwareproducten met klein beetje software. De software laat het beter draaien. Toch zien we niet heel veel iot terug in de financiële lijst. Dat komt omdat het vaak 'verstopt' zit. Denk dan aan automatisch inkt bestellen; Brother staat in de lijst.'

De Visser merkt daarbij op dat Iot vaak verweven zit in organisaties zelf. 'Neem bijvoorbeeld VodafoneZiggo, die zijn volop met iot bezig, maar het onderwerp *an sich* is niet heel erg zichtbaar bij hen.' Het zijn volgens Schuitevoerder dan ook vooral de system integrators die vaak iot oppakken of de leveranciers die hun producten met het internet verbinden, vult De Visser hem aan. 'Neem bijvoorbeeld Samsung die de

Top 15 Nederlandse ICT-bedrijven

POSITIE	BEDRIJF	GROEI
1	Afas Software	100%
2	Ymor	73,39%
3	Adyen	65,84%
4	Odin Groep (incl. Winvision)	60,15%
5	DevOn	54,05%
6	EPAM Systems	50,96%
7	Frontmen	50,00%
8	Irdeto	48,93%
9	Incentro	48,19%
10	NXP Semiconductors	47,48%
11	Bartosz ICT	47,20%
12	Hot ITem	46,38%
13	Prowareness	45,85%
14	Eurofiber	43,84%
15	myBrand	43,60%

Top 15 Beursgenoteerde ICT-bedrijven*

POSITIE	BEDRIJF	GROEI
1	Adyen	100%
2	Aareon	75,94%
3	CA	72,54%
4	NXP Semiconductors	72,11%
5	Econocom	71,47%
6	Siemens	64,97%
7	ICT Group	62,31%
8	Nedap	57,31%
9	Tata Consultancy Services	56,51%
10	Salesforce	54,12%
11	Avanade	50,00%
12	Brother	49,69%
13	VodafoneZiggo Group	49,29%
14	Konica Minolta	46,02%
15	RoodMicrotec	45,94%

* = Hierbij is het uiteindelijke moederbedrijf in beschouwing genomen

Top 15 ICT-bedrijven waarin een investeringsmaatschappij participeert

POSITIE	BEDRIJF	GROEI
1	Solera	100%
2	Ymor	81,19%
3	Frontmen	55,31%
4	Eurofiber	48,49%
5	MyBrand	48,23%
6	Raet	46,34%
7	Sentia	42,96%
8	Ultimo Software Solutions	41,26%
9	Roxit	40,60%
10	Cegeka	40,50%
11	Conclusion	39,33%
12	DataExpert	39,25%
13	Solvinity	37,58%
14	Quint Wellington Redwood	35,12%
15	Dept (incl. TamTam)	34,04%

wasmachine aansluit op het internet.' Bij veel producenten van goederen werken tegenwoordig meer software-ontwikkelaars dan werktuigbouwkundigen of machine operators.

TERUGKERENDE OMZET

Op zoek naar nieuwe technologieën is het zoeken. Artificial intelligence wordt benoemd als hét thema voor bijna alle bedrijven om meer toegevoegde waarde te gaan leveren. Augmented reality wordt ook nog benoemd, en cloud natuurlijk. Vooral ai en cloud worden door Schuitevoerder benoemd als interessant. 'Er zit gewoon erg veel geld in, het kan zorgen voor terugkerende omzet.' De Visser meent dat erp naar de cloud nu een *hot item* begint te worden. Het draait volgens Schuitevoerder vooral om het leveren van toegevoegde waarde en minder om de oplossing zelf. 'Partijen willen meer toegevoegde waarde aanbieden dan bijvoorbeeld security of cloud. Toegevoegde waarde zit in zaken als kennis van verticals en optimaliseren van performance. Partijen als Sentia, Solvinity en Schuberg Philis zijn op zoek naar meer toegevoegde waarde en kijken verder dan alleen het leveren van een commodity als een cloudomgeving. Bij meer toegevoegde waarde kan je meer euro's vragen, wat meer marge betekent.'

BELANGRIJKE POSITIE CLOUDPROVIDERS

De Visser merkt daarbij op dat alle cloudproviders te maken hebben met relatief hoge marges. Doordat het vaak commodityproducten betreft die overal kunnen worden ingezet, kunnen omzetten gestapeld worden. Schuitevoerder vult aan: 'Zij kunnen schaalvoordelen realiseren en houden meer per euro over. Dat is vooral goed voor de bedrijven zelf. Het geeft ook aan dat cloudproviders een belangrijke positie in de markt hebben. Klanten willen ervoor betalen.'

Schuitevoerder maakt graag een vergelijking tussen Schuberg Philis en Sentia. 'Uit ons onderzoek blijkt dat Sentia hogere marges realiseert. Dit kan deels verklaard worden door de klantfocus op de middenmarkt. Schuberg Philis daarentegen heeft weer een hogere solvabiliteit. Dat heeft voor een belangrijk deel te maken met het feit dat zij hun balans niet inzetten voor een buy-and-build-strategie. Ze hanteren dus allebei een andere strategie. Sentia verdient meer per euro, maar neemt ook meer risico.'

OVERNAMES VERANDEREN LIJST

Security lijkt nog altijd een zeer interessante business voor ict-bedrijven, toch is security minder prominent aanwezig in de financiële lijst. Hoe dat komt? Schuitevoerder: 'Veel securitybedrijven zijn verkocht aan strategen. Qsight IT ging naar KPN, SecurityMatters ging naar ForeScout. Fox-IT staat nog wel in de lijst, maar is een aantal jaar geleden ook overgenomen, door NCC Group. Securitybedrijven kregen meer omvang en werden overgenomen, we zien ze daarom nu onder andere labels in de lijst terug.'

Het opkopen van securitybedrijven zijn niet de enige overnames die zorgen voor veranderingen in de lijst. Of beter gezegd: gaan zorgen. 'De nummer vijf Odin Groep is net verkocht aan Vlaams private equity, dus daar komt kapitaal bij', is Schuitevoerder duidelijk. 'Daarmee kunnen ze zelf overnames gaan doen of ze kunnen gaan investeren. Voor Bartosz ICT geldt precies hetzelfde. Dit zijn de partijen waarvan we de komende tijd iets kunnen gaan verwachten. Ik verwacht dat die gaan groeien door overnames. Kijk bijvoorbeeld naar ilionx, daar zit ook een investeerder in en zij hebben QNH Consulting overgenomen. Daar verwacht ik ook meer van, net als Sentia waarin ook private equity zit.'

DATA-DRIVEN

Uiteraard mag data als onderwerp niet ontbreken in de lijst. Volgens De Visser wordt data steeds belangrijker voor de business. 'Data intelligence en big data zijn wel de groeigebieden. Dat wordt alleen maar meer, er wordt steeds meer data gemeten en geanalyseerd' Schuitevoerder meent dat alle organisaties steeds meer data-driven worden. 'Iedereen is bezig met de digitale transformatie. Daarbij gaat het vooral om waarde te halen uit data, ze toegankelijker maken. Data is het nieuwe goud, de nieuwe olie.' Als voorbeeld noemt hij DataExpert, dat nieuw is op de financiële lijst en zich richt op software voor digitaal forensisch onderzoek en data-analyses. Inmiddels wordt het tijd voor een voorspelling voor volgend jaar. Van wie mogen we wat gaan verwachten, wie presteren dit jaar bovenmaats goed en wat zijn de groeigebieden voor 2020? Schuitevoerder verwacht over de volle breedte in 2019 groei. 'Wel zal de Brexit rond de jaarwisseling zijn weerslag hebben op bedrijven, maar dat gaan we pas terugzien in de cijfers over 2020. Ik verwacht daarom dat dit jaar mogelijk nog beter wordt dan 2018.'

VEEL OVERNAMES VERWACHT

Daarnaast hebben ict-partijen volgens Schuitevoerder weinig last van bijvoorbeeld een afkoelende markt in Duitsland. 'De partijen hier zijn vooral afhankelijk van Nederlandse ontwikkelingen en daarnaast ontwikkelt digitalisering en technologie-adoptie zich in Duitsland nu eenmaal minder snel dan in Nederland. Ik verwacht wel veel overnames doordat veel private equity zich op de markt begeeft. Ik verwacht veel transacties in erp, verticale software, Microsoft Dynamics 365 en andere Microsoft-segmenten. Zo verwacht ik bijvoorbeeld nog wel wat van een partij als Wortell. Microsoft heeft *by far* het meest complete aanbod, daarom verwacht ik veel op Microsoft-gebied.' Low-code als onderwerp is volgens Schuitevoerder ook erg interessant om te volgen. 'Mendix is overgenomen door Siemens en ook is er erg veel geld in OutSystems gegaan. Daarnaast zijn spelers als Betty Blocks en Thinkwise erg interessant. Low-code is vooral erg interessant vanwege DevOps. Door een veel snellere mogelijkheid om software



Randy de Visser

te ontwikkelen, zal dit enorm gaan groeien. Als dit gekoppeld wordt aan de cloud, dan wordt het mogelijk om op dagelijkse basis te gaan releasen.'

CONCLUSIE

Volgens Schuitevoerder en De Visser hebben we een mooi en enerverend jaar achter de rug. Zij verwachten nog meer van 2020. Nog steeds is er heel veel kapitaal beschikbaar wat in toenemende mate zijn weg vindt naar ict. De heren verwachten veel consolidatie, waardoor ict-bedrijven sneller zullen groeien. Daarnaast worden *technology cycles* korter, waardoor er wel op het juiste moet worden ingezet. ◀

Top 15 ICT-dienstverleners

POSITIE	BEDRIJF	GROEI
1	Solera	100%
2	Ymor	81,19%
3	Adyen	72,84%
4	Odin Groep (incl. Winvision)	66,54%
5	DevOn	59,80%
6	Frontmen	55,31%
7	Incentro	53,31%
8	Bartosz ICT	52,21%
9	Econocom	52,06%
10	Hot ITem	51,30%
11	Prowareness	50,72%
12	myBrand	48,23%
13	Transfer Solutions	47,97%
14	Schuberg Philis	47,20%
15	Deloitte Digital	45,97%

Top 15 Cloud & Software

POSITIE	BEDRIJF	GROEI
1	Afas Software	100%
2	Ymor	73,39%
3	Adyen	65,84%
4	EPAM Systems	50,96%
5	Aareon	50,00%
6	Irdeto	48,93%
7	CA	47,76%
8	Bartosz ICT	47,20%
9	Schuberg Philis	42,67%
10	Raet	41,88%
11	Esri	39,51%
12	Redwood	39,02%
13	Ultimo Software Solutions	37,30%
14	Roxit	36,70%
15	NGA Human Resources	36,61%

Top 15 Hardware & Infrastructuur

POSITIE	BEDRIJF	GROEI
1	Econocom	100%
2	Eurofiber	93,15%
3	Siemens	90,91%
4	Huawei	89,47%
5	Avinty	78,89%
6	Dimension Data	71,28%
7	Brother	69,53%
8	VodafoneZiggo Group	68,97%
9	Konica Minolta	64,39%
10	Priva	62,50%
11	Azerty	61,71%
12	BT	61,48%
13	KPN	60,18%
	Ricoh	60,18%
15	TomTom	59,96%

LinkIT

Door een technische fout zijn helaas de cijfers van LinkIT niet goed verwerkt, terwijl deze wel op tijd zijn aangeleverd. LinkIT zou op plek zeven zijn geëindigd.

