

Hightech-industrie doet intrede in financieel onderzoek

'NIEUWKOMER' ASML KOMT MET STIP OP 1 BINNEN

Jaarlijks wordt de financiële lijst wel aangevoerd door andere ict-bedrijven, maar in 2018 is de nieuwe lijstaanvoerder wel heel bijzonder. ASML is namelijk nieuw op de lijst en komt ook ineens op de hoogste positie binnen in de lijst. Het verdringt daarmee de lijstaanvoerder van vorig jaar Afas Software naar de tweede positie.

TEKST: SANDER HULSMAN

Naast ASML doet ook NXP Semiconductors zijn intrede in de lijst. Het bedrijf schopt het direct tot positie vijf. Nu kan er gediscussieerd worden of dit type bedrijven wel op deze lijst thuis horen, maar CFI Netherlands, dat het onderzoek uitvoerde, meent dat door een veranderende markt er breder naar de ict-markt gekeken moet worden. Daarbij hebben zij hightech-bedrijven toegelaten die zich richten op de ict-markt. Dit zorgt er dus voor dat we meerdere nieuwkomers op de lijst terug zien, maar dat is niet de enige reden van nieuwkomers. CFI Netherlands, voorheen MBCF geheten, werkt alleen met beschikbare, financiële informatie. Het komt soms voor dat ict-bedrijven niet of te laat deze cijfers bekendmaken of soms geen Nederlandse cijfers rapporteren. Daarom zien we op deze lijst

relatief veel nieuwkomers of terugkomers. Van de bedrijven die wel jaarlijks meedoen is overall te zeggen dat ze afgelopen jaar *steady* hebben gepresteerd. Vorig jaar stonden Afas Software, Aareon, CA, Ultimo Software, Raet, ICT Group en Sentia hoog op de lijst en deze partijen zijn ook nu weer in de hoogste regionen terug te vinden. Wat wel opvalt in de lijst is de relatief grote sprong die CA maakt in het jaar dat het overgenomen werd door Broadcom. Ook in de advieshoek gaat het goed, want zowel Quint Wellington Redwood als Deloitte Consulting winnen een hoop plekken. CFI Netherlands heeft op basis

van de financiële lijst ook zes deellijstjes ontwikkeld. Hierin wordt er specifiek gekeken naar de groei die het bedrijf het afgelopen jaar heeft doorgevoerd. Hierdoor veranderen de verhoudingen tussen de bedrijven omdat in de hoofdlijst naar de ontwikkelingen over drie jaar wordt gekeken. De deellijstjes zijn op het vlak van ict-dienstverleners, hardware en infrastructuur, software en cloud, Nederlandse ict-bedrijven, beursgenoteerde ict-bedrijven en ict-bedrijven waarin een investeringsmaatschappij participeert. Deze lijstjes zijn terug te vinden in het interview met CFI Netherlands op de volgende pagina's. ◀



Verantwoording financiële onderzoek CFI Netherlands

CFI Netherlands werkt alleen met gerapporteerde Nederlandse financiële gegevens van ict-bedrijven over een periode van drie jaar. Omzetgroei, EBITDA-marge en solvabiliteit wegen alle een factor drie, de omzet per medewerker wordt met een factor één gewogen. De financiële eindscore op de lijst is geïndexeerd ten opzichte van de nummer één ASML. De ondergrens van de omzet voor deelname aan het onderzoek is dit jaar vastgesteld op twaalf miljoen euro. CFI Netherlands begeleidt bij de koop en verkoop van bedrijven en richt zich voornamelijk op de sectoren ict, businessservices, plastics & packaging, food & agri en machinery. CFI Netherlands is gevestigd in Ouderkerk aan de Amstel en is onderdeel van de wereldwijde groep Corporate Finance International (CFI).

Top 100 financieel krachtigste ict-bedrijven van Nederland

CLOUD, SOFTWARE EN HOSTING ZIJN VISVIJVER VOOR PRIVATE EQUITY

Net als voorgaande jaren heeft CFI Netherlands, voorheen MBCF geheten, voor Computable de top honderd bepaald met financieel krachtigste ict-bedrijven van Nederland. In deze lijst staan traditioneel veel nieuwkomers, maar niemand had kunnen voorzien dat een 'nieuwkomer' ook meteen zou doorstormen naar de nummer 1-positie. Want daar is ASML belandt: het financieel krachtigste ict-bedrijf van Nederland!

TEKST: SANDER HULSMAN BEELD: CFI NETHERLANDS

ASML een ict-bedrijf, horen we menig lezer denken? Ja, het is namelijk maar hoe je naar de Nederlandse ict-markt kijkt. CFI Netherlands heeft dit jaar namelijk breder naar de ict-markt gekeken en heeft ook hightech-bedrijven onderzocht die zich richten op de ict-markt. Daarom zien we op de financiële lijst bedrijven als ASML en NXP Semiconductors terug, namen die wel al enkele jaren in het imago-onderzoek van de Computable 100 voorbij komen.

Toch zijn dit nieuwe type bedrijven niet de enige nieuwkomers op de financiële lijst. 'Er kunnen namelijk praktische redenen hieraan ten grondslag liggen, namelijk dat spelers in voorgaande jaar/voorgaande jaren geen cijfers beschikbaar stelden en nu wel', verduidelijkt Pieter de Vries, vice president

van CFI Netherlands de grote hoeveelheid nieuwkomers op de lijst. 'We moeten het ieder jaar doen met cijfers die beschikbaar zijn en dat wisselt nog wel eens per bedrijf en per jaar. Hoe dan ook geeft ook dit jaar de lijst weer een prachtige kijkje in de keuken van de top van de Nederlandse ict-bedrijven.'

ASML NUMMER ÉÉN

Maar terug naar de 34-jarige 'nieuwkomer' en de nieuwe nummer één in het financiële onderzoek ASML. De Vries vindt ASML een prachtig Nederlands bedrijf dat het wereldwijd ontzet-

tend goed doet en een groot ecosysteem om zich heen heeft gebouwd van bedrijvigheid. 'Ze zorgen voor veel werkgelegenheid, hebben veel kennis in huis, een prachtige naam en het is een partij waar mensen graag voor willen werken. Al deze facetten vind ik persoonlijk wel bij een nummer één positie passen.' Aan de andere kant vindt De Vries dat je zou kunnen zeggen dat ASML niet in de IT lijst thuishoort. 'ASML maakt machines voor chips, dus is een hightech-industriebedrijf. Maar het is wel gerelateerd aan IT. Door ASML toe te laten tot dit onderzoek willen we laten zien dat we te maken hebben met een veranderende ict-markt. Industriële bedrijven en ict-bedrijven groeien steeds meer naar elkaar toe met de hele IoT-ontwikkeling en daarom hebben we bedrijven als ASML,



Pieter de Vries,
vice president van CFI
Netherlands

maar ook NXP Semiconductors, toegelaten tot de lijst.'

STANDAARDSOFTWARE

Als De Vries naar de lijst kijkt, doet hij enkele opvallende bevindingen in de financiële cijfers. De eerste is dat meerdere leveranciers van standaardsoftware het tot de top tien

hebben weten te schoppen. 'Afas Software, Aareon, CA en Ultimo, het zijn stuk voor stuk standaardsoftwarebedrijven. Ik blijf enthousiast over deze bedrijven. Zij hebben een stevige basis weten te leggen met goedlopende producten en genereren daar via licenties een mooie inkomstenbron mee.' Daarnaast weten deze bedrijven volgens De

Top 15 Nederlandse ict-bedrijven

POSITIE	BEDRIJF	GROEI
1	HeadFirst Source Group	160,17%
2	Adyen	53,47%
3	Dept (incl. TamTam)	53,20%
4	Infradata	47,02%
5	ASML	33,23%
6	Quint Wellington Redwood	30,64%
7	Hot ITem	28,55%
8	Open Line	25,36%
9	Roxit	23,10%
10	The IT Channel Company	22,48%
11	Ormer ICT	21,64%
12	CycloMedia	20,73%
13	Brainnet	19,01%
14	Prodrive	18,66%
15	Azerty	18,60%

Top 15 Beursgenoteerde ict-bedrijven *

POSITIE	BEDRIJF	GROEI
1	HeadFirst Source Group	160,17%
2	Salesforce	65,30%
3	VodafoneZiggo Group	64,26%
4	Adyen	53,47%
5	ASML	33,23%
6	HCL	22,13%
7	Tata Consultancy Services	20,12%
8	Total Specific Solutions	19,43%
9	Aareon	18,77%
10	ICT Group	17,01%
11	Oracle	16,65%
12	RoodMicrotec	15,50%
13	CA	15,45%
14	Apple	10,28%
15	BT	10,20%

* Hierbij is het uiteindelijke moederbedrijf in beschouwing genomen

Vries via projecten en dan met name via onderhoudscontracten langdurige relaties met klanten aan te gaan. 'In de basis hebben ze een business die goed winstgevend kan zijn. Daarom zijn dit type bedrijven ook interessant voor investeerders. De onderliggende licentie-inkomsten en de langdurige contracten lenen zich uitermate goed om daar een financieringsstructuur aan te koppelen, een belangrijk onderdeel van het 'spelletje' dat investeringsmaatschappijen spelen. Zo heeft Gilde Equity Management in 2017 een investering gedaan in Ultimo. In november 2018 nam Broadcom het beursgenoteerde CA over. Daarbij is Aareon onderdeel van een Duitse bank. Afas is (nog steeds) eigendom van de familie Van der Veldt en de familie Mars, maar mochten zij ooit overwegen om Afas te verkopen, dan zouden de investeringsmaatschappijen niet aan te slepen zijn.'

Als De Vries verder de financiële lijst afstruint op zoek naar leveranciers van standaardsoftware komt hij Oracle op plaats veertien tegen. ‘Ook Microsoft zou ik hoog in de lijst verwachten, maar daarvan waren helaas niet tijdig de cijfers beschikbaar. Dan Keylane op plek 33, dat heeft de afgelopen tijd veel overnames gedaan. Zij zitten in de markt van verzekeringen en pensioenen en is een deelneming van de Nederlandse investeringsmaatschappij Waterland. In het verleden bestond dit bedrijf uit onder andere Actuera, Quinity, en Leanapps, maar tegenwoordig zijn al deze losse bedrijven samengesmolten tot Keylane.’

MAATWERK VIA PARTNERS

Overigens blijkt in de praktijk dat standaardsoftware niet altijd toereikend is bij klanten en er dus naar maatwerkoplossingen wordt gezocht.

Top 15 ict-bedrijven waarin een investeringsmaatschappij participeert

POSITIE	BEDRIJF	GROEI
1	HeadFirst Source Group	160,17%
2	Dept (incl. TamTam)	53,20%
3	Infradata	47,02%
4	Quint Wellington Redwood	30,64%
5	Open Line	25,36%
6	Roxit	23,10%
7	The IT Channel Company	22,48%
8	CycloMedia	20,73%
9	Ultimo Software	17,46%
10	Sentia	13,31%
11	ilionx	7,00%
12	Eurofiber	7,00%
13	MyBrand	5,66%
14	SLTN Inter Access	-0,75%
15	QNH Consulting	-1,49%

Top 15 ict-dienstverleners

POSITIE	BEDRIJF	GROEI
1	Fox-IT	61,70%
2	Adyen	53,47%
3	Dept (incl. TamTam)	53,20%
4	Infradata	47,02%
5	Quint Wellington Redwood	30,64%
6	Hot ITem	28,55%
7	HCL	22,13%
8	Ormer ICT	21,64%
9	Tata Consultancy Services	20,12%
10	Total Specific Solutions	19,43%
11	Schuberg Philis	17,91%
12	Incentro	17,90%
13	ICT Group	17,01%
14	Topicus	14,63%
15	Sentia	13,31%

Veel bedrijven hebben een specifiek businessmodel met bijbehorende processen. Sommige vendoren pakken dit zelf op, maar anderen laten dit aan partners over. ‘Dergelijke partners hebben vaak specifieke kennis van één of meerdere softwaretechnologieën en werken nauw samen met de vendoren’, verduidelijkt De Vries. ‘Zo kent Microsoft veel partners, daar staan ze ook wel beetje bekend om dat ze dat uitbesteden. Maar ook partijen als Afas, CA en Ultimo, die ik eerder noemde, werken samen met partners. Sommige van deze partners vestigingen zich letterlijk in de nabijheid van de vendoren, zoals Afas-partners in de omgeving Leusden/Amersfoort en SAP- en ook Quintiq-specialisten in Den Bosch.’

De partnermarkt is nog een relatief gefragmenteerde markt en De Vries verwacht dat er de komende jaren verdere consolidatie zal plaatsvinden van relatief kleine spelers die aanhaken bij grotere spelers of samengaan met een andere relatief kleine speler om op die manier groter te groeien. ‘Relatief kleine partners gaan samen om de slagkracht te vergroten en om bredere expertise aan te kunnen bieden aan hun klanten. Dat zie je ook regelmatig in overnames, dat specifieke kennis van eindmarkten of aanpalende technologieën wordt gekocht.’

Daarnaast zijn er volgens de CFI-vp ook partijen bezig om internationaal te groeien, want de grotere klanten zijn vaak in meerdere landen actief. ‘Hoe groter je als speler in Europa bent, des te eerder word je uitgenodigd door grote corporates voor internationale projecten. Een partij zoals CRM Partners is hard aan de weg aan het timmeren om in meerdere landen in Europa voet aan de grond te krijgen. Om verder in Microsoft-sferen te blijven, is ook Columbus uit Denemarken bezig om verder door te groeien. Dit jaar hebben zij ook weer een overname gedaan in Nederland (HiGH Software, red.). Grotere partijen kunnen internationaal lokale ondersteuning aanbieden. In de hoek van Oracle is bijvoorbeeld Transfer Solutions actief als partner. Dit jaar staan zij stabiel op positie 25; een knappe prestatie, zeker gezien de beperkte omvang van het bedrijf als het vergeleken wordt met de rest van de spelers in de lijst. Hetzelfde

‘HOE GROTER JE ALS SPELER IN EUROPA BENT, DES TE EERDER WORD JE UITGENODIGD DOOR GROTE CORPORATES VOOR INTERNATIONALE PROJECTEN’

geldt voor SAP-partner myBrand op plaats dertig.’

VOOR BEIDE INTERESSANT

De relatie tussen softwarebedrijven en partners is voor beide kanten interessant, meent De Vries. ‘De partners houden met hun klantrelaties de gewenste *ear to the ground* en weten zodoende wat er bij klanten speelt. Zij treden hiermee in overleg met de softwarebedrijven over eventuele updates of aanpassingen. Hiermee zijn de softwarebedrijven natuurlijk erg goed geholpen en ze kunnen tegelijkertijd volledig blijven focussen op hun core taak, namelijk het ontwikkelen van software. Aan de andere kant zijn het de relatief kleine partners die zich kunnen optrekken aan het succes van de relatief grotere softwarehuizen. Ze maken daar ook een bewuste keuze in, om op bepaalde technologieën in te zetten. Zo noemde ik een aantal jaar geleden de Microsoft-partners die profiteren van de verdere sterke ontwikkeling van Microsoft de afgelopen jaren. Aan de andere kant maak je jezelf wel afhankelijk van een bepaalde technologie, dus dat brengt ook mogelijke risico’s met zich mee.’ Vendoren die het in de ogen van De Vries slim doen, zijn partijen die partners veelvuldig betrekken bij internationale meetings. ‘Ik zie dat het voor partners heel inspirerend werkt als ze naar - in veel gevallen - Silicon Valley mogen vliegen om daar op het hoogste niveau over marktontwikkelingen te praten met de hoogste baas/bazen van het bedrijf. Daarnaast komen partners via die route ook vaak in contact met andere partners, wat vaak weer heel inspirerend werkt.’

MANAGED HOSTING

Als we verder naar de lijst kijken, constateert De Vries dat Sentia een aantal plaatsen is gezakt ten opzichte van vorig jaar. Opvallend vindt hij, De Vries wijdt dit niet direct aan de financiële resultaten. ‘Hier spelen mogelijk effecten van een aantal overnames een rol. Sentia is net als het eerder genoemde Keylane ook onderdeel van Waterland. Ze hebben zich een prima plek in de

markt voor managed hosting verschaft, dus waarschijnlijk zien we ze volgend jaar wel weer stijgen.'

Een andere bekende managed hosting-partij in Nederland is Solvinity. Hier is in de loop der jaren wel het een en ander gebeurd. Zo had het volgens De Vries te maken met een overname door de nieuwe aandeelhouder, naamswijziging, verhuizing, wisselingen in management, et cetera. 'Maar die lijken nu de weg naar boven te hebben gevonden.' Ook Solvinity is eigendom van een grote, internationale investeerder: Vitruvian. De Vries: 'Je ziet dat veel in deze markt, omdat dit soort bedrijven zich uitermate goed lenen voor investeerders. Ze realiseren een hoge winstgevendheid, sluiten langetermijncontracten met klanten af en ze realiseren een lock-in bij klanten omdat ze een cruciale positie innemen.'

MISSION CRITICAL

Ook Schuberg Philis is volgens De Vries een prachtige partij in deze markt. 'Ze hebben focus op mission critical, dus daarmee nemen ze een aantrekkelijke positie bij klanten in. En mensen willen graag voor Schuberg Philis werken, ze hebben ook een erg sterke naam in de markt en er wordt vaak naar hen verwezen door andere partijen als voorbeeld van hoe het moet. Daarbij is Schuberg Philis (nog) niet gekocht door een investeringsmaatschappij, zoals bij Sentia en Solvinity wel het geval is. Overigens zie ik dat ook niet gauw gebeuren, Schuberg Philis doet z'n eigen ding en zijn heel succesvol.'

In de hosting-markt speelt volume ook een grote rol, vandaar dat CFI meerdere overnames heeft gezien bij bijvoorbeeld Sentia. 'Maar ook andere partijen zijn aan het kralen rijgen, zoals Strikwerda met Total Webhosting', vervolgt De Vries. 'Zonder dat ik overigens deze partijen met elkaar wil vergelijken. Het interessante aan partijen die in de mission critical-hoek zitten is dat de marges aantrekkelijk zijn. Aan die kant van de markt kan/mag je je geen downtime veroorloven. Partijen die dat bieden, daar betaal je uiteraard voor, maar je bent wel echt geholpen als klant als je betalingssystemen of grote webshops ieder moment in de lucht zijn.'

DATA

Data is en blijft een belangrijk onderwerp, en dan zowel het beheren/beveiligen als het verrijken ervan. Het beveiligen van systemen/data is iets waar spelers als Infradata (23), Fox-IT (27) en Motiv (37) zich bijvoor-

beeld mee bezighouden. Overigens is Infradata wederom een partij die in handen is van Waterland (Sentia op 12, Infradata op 23, Dept op 26 en Keylane op 33). 'Je zou kunnen zeggen investeringsmaatschappijen hun vak ervan hebben gemaakt om op de juiste markten in te zetten die onderscheidend en rendabel zijn', aldus De Vries. 'Met meerder noteringen in de top van de lijst, kan je concluderen dat Waterland zijn werk uitstekend doet.'

Als je naar het verrijken van data kijkt, valt De Vries bijvoorbeeld Hot ITeM op. 'Dit bedrijf is ook onderdeel van een investeringsmaatschappij, namelijk De Hoge Dennen. Dit is het investeringsvehikel van de familie De Rijcke, die haar geld onder andere heeft verdiend met de verkoop van Kruidvat. Hot ITeM behoudt zijn positie dit jaar knap in de top twintig en daarmee heeft het de hoogste notering in de lijst als pure dataspecialist.'

VOLGEND JAAR

Voor volgend jaar verwacht De Vries geen grote aardverschuiving in de financiële lijst. Naar verwachting blijven de softwarevendors, hosting- en cloudpartijen het goed doen. 'Nieuwe ontwikkelingen zoals artificial intelligence en blockchain zullen naar verwachting groeien, maar ik verwacht niet dat deze ontwikkelingen een hele grote impact zullen hebben op de lijst op korte termijn. Ik verwacht bijvoorbeeld niet dat er ineens een grote ai-partij bovenaan de lijst zal staan in 2019.'

De Vries denkt ook dat nichepartijen het goed zullen blijven doen. 'Neem bijvoorbeeld Quint met managementadvies op it-vlak, Esri met zijn focus op geo-software of BlueCielo (in 2017 gekocht door het Amerikaanse Accruent) met zijn

Top 15 Hardware & Infrastructuur

POSITIE	BEDRIJF	GROEI
1	VodafoneZiggo Group	64,26%
2	Huawei	23,56%
3	The IT Channel Company	22,48%
4	CycloMedia	20,73%
5	Azerty	18,60%
6	Copaco	17,93%
7	Unica Schutte ICT	10,87%
8	Apple	10,28%
9	BT	10,20%
10	Eurofiber	7,00%
11	Amsterdam Internet Exchange	6,61%
12	Siemens	6,36%
13	Sharp	2,91%
14	Priva	2,86%
15	Schouw Informatisering	0,40%

Top 15 Software & Cloud

POSITIE	BEDRIJF	GROEI
1	Salesforce	65,30%
2	Adyen	53,47%
3	Infradata	47,02%
4	SoftwareOne	44,62%
5	Open Line	25,36%
6	Roxit	23,10%
7	Total Specific Solutions	19,43%
8	Aareon	18,77%
9	Keylane	17,92%
10	Schuberg Philis	17,91%
11	Ultimo Software	17,46%
12	Oracle	16,65%
13	CA	15,45%
14	Afas Software	12,93%
15	Syntess Software	12,78%

asset management software voor de engineering-markt. Ook cybersecurity is een sterke groeiemarkt met aantrekkelijke rendementen, dus ik verwacht daarin ook partijen die zich verder positief zullen ontwikkelen in 2019.' ◀



Software-ontwikkeling op hoger plan brengen

ZIE PAGINA 116