

Recessie schrikt ICT-bedrijven niet af bij overnames

Recordaantal transacties in vierde kwartaal 2011

In het vierde kwartaal van 2011 regende het overnames, fusies en investeringen op de Nederlandse ict-markt. Het totaal aantal geregistreerde transacties kwam uit op 71, een recordaantal in de afgelopen vijf jaar, ondanks de recessie. Grote deals waren er nauwelijks; wel veel overeenkomsten op de middenmarkt en de bovenkant van het kleinbedrijf.

ICT-BRANCHE Rik Sanders

Dit laat het kwartaaloverzicht zien dat financieel adviesbureau Mazars Berenschot Corporate Finance (MBCF) samenstelde met hulp van Computable.

In vergelijking met het slotkwartaal van 2010 (50 transacties) zijn er in het laatste kwartaal van 2011 fors meer transacties (71) gesloten, een stijging van 42 procent. Ook in vergelijking met het eerste, tweede en derde kwartaal van 2011 (respectievelijk 53, 65 en 60 transacties) springt het slotkwartaal van vorig jaar er uit. Ramon Schuitevoerder, adviseur in het ict-team van MBCF, beschouwt de sterke stijging als een opmaat voor 2012. 'Natuurlijk speelt in het vierde kwartaal altijd het seizoenseffect mee, waarbij partijen deals nog vlak voor het einde van het jaar willen afronden. Los

daarvan was er in deze periode veel dynamiek te zien op de overname-markt en die zie ik nog steeds. Ik verwacht dan ook dat de groei zich in 2012 doorzet.'

Er is ondanks de recessie kapitaal genoeg om acquisities of deelnemingen te financieren. Investeerders lieten zich dan ook gelden. Zo nam Project Hollands Fonds een minderheidsbelang in ict-dienstverlener Ordina. Deze investeringsmaatschappij, financieel gesteund door Rabobank en Delta Lloyd, investeert alleen in Nederlandse beursgenoteerde bedrijven. 'Het fonds gelooft dat Ordina de weg naar groei weer zal inslaan', constateert Schuitevoerder. Andere actieve fondsen waren bijvoorbeeld Van der Ende & Deitmers (investeerde in Pictura en Quadia Web TV) en Prime Technology Ventures en Henq Invest die samen maar liefst 9,2 miljoen euro in software-ontwikkelaar Mendix

a&o systems & services failliet

Ook in het vierde kwartaal van 2011 waren er, net zoals in de andere kwartalen van 2011, weinig aankopen uit faillissement. Een opvallend bankroet was van de Nederlandse vestiging uit Gouda van a&o systems & services, de doorstart van de vroegere hardware-dienstverlener Memorex Telex. De Mimecast-activiteiten werden uit de failliete boedel opgepikt door TBLine van Ron Happel, de bestuurder van a&o systems en services Benelux. De activiteiten op het gebied van beheer en detachering werden gekocht door dienstverlener Avance.

staken. 'Dat kapitaal is bedoeld om te groeien in het buitenland, met name in de Verenigde Staten.'

In het recordaantal transacties van het vierde kwartaal van 2011 zaten amper grote deals. Wel liet een aantal beursgenoteerde partijen, zoals Imtech, KPN en Tom-Tom, van zich horen met gerichte overnames van kleinere, gespecialiseerde partijen. Verder meldde informatieconcern Wolters Kluwer zich weer met een aankoop. Ditmaal betrof het Legal Intelligence

(Quay Consult), een Rotterdams zoekmachinebedrijf voor juristen en fiscalisten. In navolging van Wolters Kluwer roert concurrent Reed Elsevier zich ook op de overnamemarkt. Begin december kocht het Elsevier-onderdeel Ariadne Genomics, een Amerikaanse leverancier van analysetools en taaltechnologie voor biologische en biomedische wetenschappers. Eerder al kocht Reed Elsevier Accuity en recent kondigde het de overname aan van Quosa. Ook

Dimpact-aanbesteding kent te veel haken en

OVERHEID Rik Sanders

Dimpact maakte vorig jaar op 19 september bekend dat er nog zes aanbieders over waren in de aanbesteding voor een vernieuwde frontoffice en midoffice: Atos, Brein Informatisering, Exxellence, Inter Access, Logica en Pinkroccade. Volgens planning zou er in december een top drie van aanbieders worden geselecteerd, waarna de uiteindelijke contractant begin 2012 bekend zou worden gemaakt.

Inmiddels is duidelijk dat vier van de zes finalisten zijn afgeschrikt en zich hebben teruggetrokken. Han Knooren, algemeen directeur Pink-

roccade Local Government, zegt van deelname aan de aanbesteding te hebben afgezien omdat al het risico bij de leverancier komt te liggen terwijl er een forse voorinvestering is vereist. Ook directeur Ronald Brinkerink van Brein Informatisering gebruikt woorden van gelijke strekking. 'Wij hebben ons met onze partner Solviteers teruggetrokken omdat vanuit juridisch en financieel oogpunt de aanbesteding niet meer het juiste perspectief oplevert om zo'n dergelijk traject in te gaan. We besteden dan liever onze tijd aan onze eigen klanten.'

Hans den Hartog, algemeen directeur Inter Access, stelt dat de Dimpact-aanbesteding een potentieel mooie opdracht is die onder de

huidige voorwaarden niet voor zijn bedrijf in de wieg is gelegd. Daarmee doelt hij op de hoge voorfinanciering die nodig is om de software-producten te ontwikkelen en het daarbij horende hoge risicoprofiel. 'We hebben er goed over nagedacht maar we kunnen niet overal onze energie insteken. Dat is een zekelijke afweging.'

Een zegsman van Logica laat weten dat zijn bedrijf niet meer mee doet omdat het de business case niet sterk genoeg vindt. 'We hebben vergelijkbare overwegingen als de andere partijen. Het niet meedoen aan de Dimpact-aanbesteding heeft overigens geen gevolgen voor onze investering in Govunited. Daarmee gaan we gewoon door.'

Dimpact onthoudt zich van commentaar. Een woordvoerder schrijft in een e-mail: 'In dit stadium gaan wij niet inhoudelijk in op de gestelde vragen. Wij communiceren graag later meer over de aanbesteding. Dat zal ook een betere inhoudelijke basis vormen voor een artikel.'

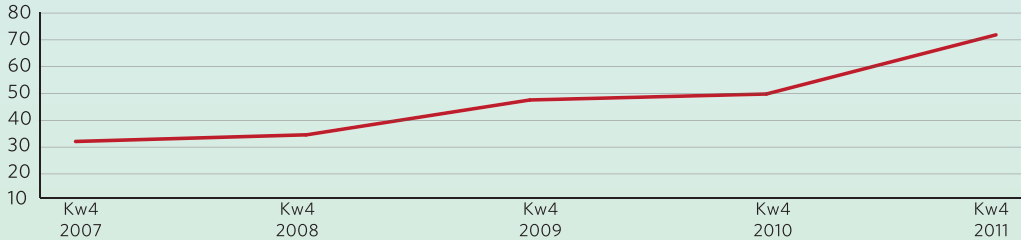
Een algemene klacht over de door M&I/Argitek (Wouter Keller) begeleidde tender is dat gaandeweg het proces de voorwaarden strakker werden, maar de scope breder. De aanbesteding begon als een inkooptraject voor een front- en midoffice suite. Daar kwam echter tijdens een concurrentiegericht dialoog over het programma van eisen de vraag naar documentmanagement- en contentmanagementfunctionaliteit

Opmerkelijke overnames, fusies en investeringen vierde kwartaal 2011

Nederlandse ICT-markt

Maand	Bedrijf	Land	Maand	Bedrijf	Land
OKTOBER	Imtech N.V.	NL	OKTOBER	Comnet Computer-Netzwerke GmbH	OOS
	Project Holland Fonds C.V.	NL		Ordina N.V. (21% deelname)	NL
	Management buy-out	NL		Kompro (gekoocht van Rexel S.A.)	NL
	Roxit Holding B.V.	NL		Differs B.V.	NL
	Lexmark International Inc.	NL		Pallas Athena B.V.	NL
	Prime Ventures / HENQ	NL		Mendix B.V.	NL
	TBLine B.V.	NL		a&o Benelux B.V. (Mimecast uit boedel)	NL
	Vistaprint B.V.	NL		AlbumPrinter Beheer B.V.	NL
	Top Informatie Systemen (Topdesk)	NL		Aventor	DK
	NOVEMBER	UNIT4 N.V.		NL	NOVEMBER
TMF Corporate Admin Services Ltd.		NL	Systema Corp.	JP	
Koninklijke KPN N.V.		NL	Lijbrandt B.V.	NL	
PubliQ B.V. (HEC, ROI)		NL	Zenc B.V. (fusie)	NL	
MetrixLab B.V.		NL	CRM Metrix	FR-VS	
Descartes Systems Group Inc.		CAN	InterCommIT B.V.	NL	
Brink Groep B.V.		NL	CTB Holding B.V. (alleen Ibis-activiteiten)	NL	
Van den Ende & Deitmers B.V.		NL	Pictura (45% deelname)	NL	
The Competence Group		NL	e-learning activiteiten GGZ WNB	NL	
DECEMBER		TomTom N.V.	NL	DECEMBER	
	OVSoftware B.V.	NL	RGB+ Automatisering B.V. (50% deelname)		NL
	PwC	NL	Proxyon		NL
	Elsevier B.V.	NL	Ariadne Genomics Inc		VS
	Smartrac N.V.	NL	Neology Inc. (85% deelname)		NL
	Detron ICT & Telecom Groep B.V.	NL	2e2 Integration & Services & 2e2 Skilled Resources		NL
	Achmea Holding N.V.	NL	Independer.nl (77% deelname)		IT
	Astrium N.V.	NL	Space Engineering S.p.A. (66,78% deelname)		NL
	Zetacom	NL	Theo Jeuken Beveiliging & Telecom		NL

NB: Zie voor de totale lijst van 71 transacties: www.computable.nl



- Telecom
- IT-Dienstverlening
- Software
- Hardware
- Kapitaal
- Internet-software en -services
- Salarisverwerking
- Opleidingen
- Media
- Verzekeringen
- Ruimtevaart

Bron: Mazars Berenschot Corporate Finance/Computable

deze softwarebedrijven zijn Amerikaans.

De adviseur van MBCF stelt dat de meeste dynamiek zichtbaar is in het middensegment én aan de bovenkant van het kleinbedrijf. 'Het gaat om partijen die hun vleugels willen uitslaan en groter willen worden. Dat kan op eigen kracht

maar een specifieke overname kan de groei versnellen.' Hij ziet nog volop kansen voor grotere ict-dienstverleners die de landelijke middenmarkt willen bedienen. 'Een groot bedrijf als Centric is bijvoorbeeld al sterk aanwezig in het mkbplus-segment, maar er ligt hier nog genoeg ruimte voor bedrijven

van vijfhonderd tot duizend man groot. Ik denk aan bedrijven als Q&H, VCD of OGD. Ik verwacht hier veel beweging de komende jaren.' Hij wijst als voorbeeld ook op Detron, dat in het vierde kwartaal een paar Nederlandse onderdelen van het Engelse bedrijf 2e2 heeft overgenomen. 'Het is 2e2 niet

echt gelukt om met ict-diensten in Nederland te groeien. Besloten is de Nederlandse activiteiten op te knippen en deels te verkopen. Waarschijnlijk komen ze in een ander huis, zoals Detron, beter tot hun recht. Detron wil hiermee zijn positie in het mkbplus-segment versterken.'

ogen

bij zonder dat daar een extra financiële vergoeding tegenover stond. Bovendien mogen de verschillende documentmanagementsystemen die al bij een aantal gemeenten in gebruik zijn, niet worden vervangen. Met als gevolg dat een leverancier tijd moet steken in het aanbrengen en onderhouden van koppelingen en de voordelen van een geïntegreerd zaakstelsel (midoffice) met zaakdossiers niet ten volle benut kunnen worden. In de dialoogrondes hebben leveranciers hun bezwaren kenbaar gemaakt aan Dimpact, maar daar is onvoldoende naar geluisterd, aldus ingewijden. Een ander gehoord bezwaar uit de kringen van leveranciers is dat de juridische voorwaarden steeds

strakker geworden zijn. Zo'n opzet is een gegarandeerd recept voor een vechtelatie en constant juridisch gesteggel, in de ogen van een aantal leveranciers. Alle risico's komen namelijk bij de leverancier te liggen, en geen enkele bij de gebruikers. Dit terwijl de eisen in het bestek vaak breed geformuleerd zijn. Dimpact vraagt bijvoorbeeld aan leveranciers om allerlei koppelingen aan te leggen zonder systemen uit te sluiten. Daarbij speelt nog mee dat gemeenschappelijke aanbestedingen complexe trajecten zijn, zoals ook blijkt uit de 78-pagina tellende selectieleidraad. Zo moet de winnende leverancier straks de bestaande Dimpact-suite van Atos per

Gesteggel

De realisatie van de eerste generatie frontoffice en midoffice-voorzieningen voor Dimpact ging ook niet van een leien dakje. Eerst trachtte Inter Access in 2006 met een gang naar de rechter de gunning van de opdracht voor een elektronisch loket aan Atos Origin en zijn partners BMC, Emass en XL21 tegen te houden. Inter Access vond dat Atos was voorgetrokken en dat zijn aanbod beter was dan het winnende bod. De rechter wees de bezwaren af. Later kreeg Atos Origin ruzie met zijn partners Emass en XL21 (inmiddels gefuseerd tot Excellence). De automatiseerder mocht na een nieuw uitgeschreven tussenaanbesteding alleen verder met de afronding van de Dimpact-voorzieningen, omdat de oplevering ervan niet naar tevredenheid van de afnemende klanten verliep. Ook hier stak de rechter een stokje voor.

deelnemende gemeente migreren en de specificaties bij elke gemeente afzonderlijk opvragen. Ook de prijsstelling is geen eenvoudige opgave: in de offerte moeten aanbidders hun prijzen baseren op een eenmalige bijdrage per inwoner per

jaar en een jaarlijks wederkerende component per inwoner. In totaal zijn de dertig gemeenten, die lid zijn van Dimpact, goed voor 1,2 miljoen inwoners. Voor de aanbidders is het lastig op op basis hiervan een prijsopgave te doen.