

ICT-markt combineert kracht

Eerste kwartaal 2010 laat veel transacties zien

De Nederlandse ict-markt kende het afgelopen eerste kwartaal van 2010 een fors aantal transacties. Er was veel beweging zichtbaar, zeker in vergelijking met het eerste kwartaal van 2009. Veel overnames gebeurden vanuit kracht, maar er vonden tevens transacties vanwege liquiditeitstekorten plaats. Dit beeld zal in het tweede kwartaal ook nog te zien zijn, aldus Mazars Berenschot Corporate Finance.

ICT-BRANCHE Rik Sanders

Het financieel adviesbureau, gespecialiseerd in fusies en overnames, registreerde in het eerste kwartaal van 2010 41 overnames, fusies en deelnemingen. Daarmee liep het aantal geregistreerde transacties op de Nederlandse ict-markt iets terug ten opzichte van het slotkwartaal van 2009 (48 transacties). Daarentegen is er in vergelijking met de eerste drie maanden van 2009 (27 transacties) een forse groei zichtbaar.

Een mooie lijst, stelt Rein van Erp, adviseur van Mazars Berenschot. 'Je zou haast denken dat de crisis de ict-markt bijna niet aantast. Veel overnames zijn vanuit een krachtige positie gepleegd, zoals Unit4 dat Consist heeft gekocht. Er zijn vrijwel geen transacties gesloten naar aanleiding van een faillissement.' Collega Ramon Schuitemoeder wijst erop dat ongeveer een vijfde van de

kopers Nederlandse durfkapitalisten zijn die in ruil voor een minderheidsbelang risicokapitaal in een onderneming brengen.

'Maar', tekent Van Erp aan, 'er zijn ook transacties overeengekomen waarbij een liquiditeitsprobleem bestond en een bedrijf geld nodig had.' Hij wijst op Rabo Participaties dat Inter Access te hulp schoot en zijn minderheidsbelang van 30 procent uitbreidde tot een meerderheidsdeel van 80 procent door een bestaande lening om te zetten in aandelen. 'Dat een bank zijn minderheidsbelang laat doorgroeien tot 80 procent, is ongebruikelijk. Zeker gezien het feit dat banken nog steeds een conservatieve houding innemen als het gaat om het verstrekken van kapitaal. Dit was geen handeling vanuit kracht, maar vanwege een noodsituatie.'

Van Erp en Schuitemoeder verwachten dat de Nederlandse ict-sector ook in het tweede kwartaal weer volop deals zal laten zien. Daarbij gaat het vaak om handels-

overeenkomsten uit strategische overwegingen, maar geldgebrek zal in sommige gevallen opnieuw een rol spelen. Dat zal met name zijn weerslag vinden in de periode vlak voor en vlak na het uitkeren van het vakantiegeld: het moment dat bedrijven, die het moeilijk hebben, aankloppen bij externe financiers. 'Ook in het derde kwartaal zullen we nog voorbeelden van het aanleggen van dit soort 'noodverbandjes' terugvinden', aldus het duo.

Een aantal overnames uit het eerste kwartaal van 2010 zijn (boekhoud)technisch van aard. Zo verkoos holdingmaatschappij TSS om het belang in inkoopsoftwarebedrijf Esize te verkopen aan het management, omdat deze werkmaatschappij nogal onafhankelijk van de andere onderdelen opereerde. Ook bracht TSS Test Value onder bij KZA, een andere werkmaatschappij, om als combinatie sterker op de markt te kunnen optreden. 'Verhangingen', noemt Schuitemoeder dit. Maar het merendeel van de

Gemalto

Gemalto, een andere Frans bedrijf (maar met hoofdkantoor in Amsterdam), sloeg opnieuw toe. Na in de afgelopen jaren al de ene overname na de andere aan elkaar te hebben geregen, verwierf deze leverancier van smartcardtechnologie afgelopen februari het Finse Valimo Wireless (mobiele authenticatie), en breidde het zijn minderheidsbelang in Netsize uit, een Franse aanbieder van mobiele betaalsystemen.

transacties zijn strategisch van aard. Een goed voorbeeld van zo'n aanpak is Ctac, vinden beide heren. De softwaredienstverlener neemt vaak eerst een beperkt meerderheidsbelang in een onderneming, in dit geval een belang van 60 procent in Meridian IT, een SAP-implementator voor het midden- en kleinbedrijf. Alvorens door te groeien naar een belang van 100 procent, neemt Ctac de tijd om de voorwaarden te

met zwakke



Bron: Mazars Berenschot
Corporate Finance / Computable

scheppen voor het behalen van de synergievoordelen.

Van Erp vond ook de acquisitie van Fredhopper, een e-commerce-bedrijf voor de detailhandel (met onder andere Albert Heijn als klant) door de Engelse automatiseerder SDL een mooi voorbeeld van strategisch toeslaan. 'Een paar jaar terug kocht SDL Tridion, een leverancier

van contentmanagementsystemen. Met Fredhopper erbij heeft SDL twee sterke troeven op de Nederlandse markt en is het niet meer afhankelijk van één merk.'

Dat de Nederlandse ict-sector een aantrekkelijke markt is die niet sterk aangetast is door de crisis, blijkt uit het feit dat zo'n 25 procent van de kopers in het eerste kwartaal uit

het buitenland komt, constateert Schuitevoerder. Hij wijst naast SDL op het Duitse Avira, leverancier van beveiligingsoplossingen. Dat kocht in één keer drie bedrijven (zij het van dezelfde eigenaar Jeroen Oostendorp): Cleanport (antivirus-software), ISP Services (hosting) en NextIdentity (identiteitssoftware voor internet). En andere opval-

lende aankoop was het Franse beursgenoteerde fonds Weborama dat Adrime kocht, een leverancier van rich media technologie uit Amsterdam. 'Deze firma levert software voor bewegende banners en andere reclame- en marketinguitingen op internet. Onder de vlag van Weborama zal Adrime zijn producten over Europa kunnen uitrollen.'