

MBCF DUIDT CIJFERS UIT FINANCIËEL ONDERZOEK

FINANCIËLE KANSEN IN HOSTING, DATA, SECURITY EN MICROSOFT

Ieder jaar stelt financieel adviesbureau MBCF voor de Computable 100 de lijst met de financieel krachtigste ict-bedrijven van Nederland samen. Al die cijfers zijn belangrijk en fijn om te weten, het geeft per slot van rekening aan hoe het met de Nederlandse ict-markt is gesteld, maar wat is nou het verhaal achter die gegevens? MBCF-partner Ramon Schuitevoerder en MBCF-adviseur Pieter de Vries duiden de cijfers.

TEKST: SANDER HULSMAN BEELD: MARCEL BAKKER

MBCF heeft dit jaar om tot de financiële lijst te komen gewerkt met een drie-jaarsgemiddelde. Nieuw is het component 'groei'. Voor deze nieuwe opzet is gekozen om meer continuïteit in de lijsten te waarborgen en (jonge) bedrijven die sterk groeien meer te waarderen. 'Wij willen zo stabiliteit belonen', verduidelijkt Ramon Schuitevoerder. 'Dit vloeit voort uit de strategie en de ontwikkeling die bedrijven hebben doorgemaakt. Het gaat dus om de kracht in de strategie en de uitvoering ervan.' Groei vind je volgens MBCF terug in verschillende factoren, waaronder de bereidheid tot investeren (dit kan tot groei leiden, maar is uiteraard wel vaak een veronderstelling), autonome groei door

technologie-adaptatie, prijssetting, betere sales, overnames, marktontwikkelingen waardoor vraag toeneemt, et cetera.

HOSTING IS GROEIOMARKT

'Dit jaar is Sentia de nummer 1, en dat is niet verrassend', meent Pieter de Vries. 'Vooral de groei en de winstgevendheid bij het bedrijf zijn goed. Doordat er een investeerder in het bedrijf zit heeft Sentia veel overnames kunnen doen in Nederland en België, waardoor er forse groei is gerealiseerd. Daarbij is de hostingmarkt een groeiomarkt.' Schuitevoerder ziet Sentia als een platform dat veel technologie en kapitaal beschikbaar heeft. 'Het is een exponent van de cloudontwikkelingen.



PIETER DEVRIES

RAMON SCHUIEVOERDER

We zien steeds meer bedrijven naar de cloud gaan waardoor er meer vraag voor hosted oplossingen ontstaat. Dit biedt voor hostingbedrijven autonome groei gesteund door de vele (technologische) ontwikkelingen op het gebied van cloud. Doordat het nog een gefragmenteerde markt is, verwachten we de komende tijd nog meer overnames. In deze markt zijn namelijk nog enorme schaalvoordelen te halen. Als je eigen datacenters hebt en steeds meer klanten weet aan te trekken, dan wordt het gebruik van je infrastructuur steeds goedkoper.'

AANTREKKELIJKE MARGES DRAAIEN

Op dit moment kunnen hostingbedrijven volgens De Vries aantrekkelijke marges draaien, waardoor ze heel winstgevend worden. 'Grotere partijen lopen voorop in de consolidatieslag in de hostingmarkt en verzekeren zichzelf daarmee van een aantrekkelijke positie in de toekomst.' Schuitemoeder vult aan: 'Het is relatief duur om je eigen infrastructuur op te zetten en te onderhouden. Schaalvoordeel werkt dan vervolgens in je voordeel, omdat de marginale kosten dalen. Daarnaast is het een recurring-model op basis van abonnementen en hebben inkomsten meestal een langdurig (terugkerend) karakter.'

De Vries noemt de nummer 15 op de lijst, Solvinity dat zich vooral richt op (lokale) overheid en de financiële wereld, als voorbeeld. 'Je wilt sowieso geen downtime, en al helemaal niet bij finance gerelateerde websites of sites van de overheid. Zowel Solvinity als Sentia werken daarnaast ook veel voor retailbedrijven waarvan de websites geen enkele downtime mogen hebben. Schuitemoeder noemt ook IS Groep en Schuberg Philis als interessante hostingpartijen. 'Vooral die laatste vind ik een hele mooie positie hebben. Schuberg Philis heeft er namelijk bewust voor gekozen om niet agressief te groeien en heeft zo een hele stabiele factor weten te creëren. De hostingmarkt is een héél interessante markt waarin we komend jaar veel investeringen en overnames zullen zien, mede doordat het nog steeds een relatief jonge en dynamische markt is.'

FINANCIËEL 'VOORDEEL' EUROFIBER

De nummer 2 op de lijst, Eurofiber, is het meest winstgevende bedrijf op de lijst. Het is volgens

TOP 10 NEDERLANDSE ICT-BEDRIJVEN

#	BEDRIJFSNAAM	GROEI
1	Sentia	1023,45%
2	Launch!	77,62%
3	TechAccess	65,70%
4	Centralpoint	62,53%
5	SLTN Inter Access	55,56%
6	Novisource	33,33%
7	BlueCielo ECM Solutions	25,76%
8	Incentro	25,47%
9	Infotheek	25,31%
10	Motiv	24,77%

TOP 10 SOFTWAREBEDRIJVEN

#	BEDRIJFSNAAM	GROEI
1	Salesforce	27,51%
2	BlueCielo ECM Solutions	25,76%
3	Ultimo Software	21,52%
4	QAD	17,39%
5	Afas Software	15,89%
6	Aareon	12,32%
7	Intraffic	10,97%
8	Exact	8,07%
9	Esri	6,91%
10	Truston	5,19%

BEDRIJVEN
ALS EUROFIBER,
KPN, T-MOBILE,
OCOM EN
VODAFONE HEB-
BEN MEER
INVESTERINGS-
BEHOEFTE

MBCF zelfs de nummer 1 op basis van EBITDA-marge, wat inhoudt dat ze de hoogste operationele winst realiseren. 'Investeren in vaste activa vallen niet onder EBITDA', moet De Vries wel beseffen, 'dus voor Eurofiber zitten de investeringen in hun eigen netwerk er niet in. Als de CAPEX (investeren in vernieuwing, red.) van de EBITDA wordt afgehaald, valt de winstgevendheid van Eurofiber lager uit. Dit geldt uiteraard voor alle partijen, maar Eurofiber heeft naar verwachting een hogere CAPEX dan andere partijen in de lijst.' Er zijn volgens Schuitemoeder niet zo heel veel bedrijven in de lijst die zoveel moeten investeren in hun infrastructuur als Eurofiber. 'Daarom geeft dit wel een licht vertekend beeld. Een hoge CAPEX komt doordat er veel in vaste activa geïnvesteerd moet worden, zoals machines, kabels, vastgoed, et cetera. Dienstverlenende bedrijven in de ict hebben die kosten vaak niet. Ziggo heeft net zoiets als Eurofiber en is de nummer 2 op basis van winstgevendheid. Zij moeten echter ook continu



HET NIEUWE EXPERIS
CIBER KOMT ECHT UIT
UIT ONS HART

ZIE PAGINA 40

INTERVIEW

blijven investeren in vernieuwing en lijken qua investeringspatroon dus op Eurofiber.’

MEER INVESTERINGSBEHOEFTE

Dat geldt volgens De Vries net zo zeer voor bedrijven zoals KPN, T-Mobile, Ocom en Vodafone. ‘Samen met Eurofiber en Ziggo is dat onder één rijtje te plaatsen qua investeringspatroon. Deze bedrijven hebben meer investeringsbehoefte, vanwege de producten en diensten die zij aanbieden. Dit vergt een specifieke bedrijfsvoering en weloverwogen investeringskeuzes qua omvang, timing en focusgebied. Wie dat slim doet, verwerft een blijvende en daarmee aantrekkelijke marktpositie.’

Volgens Schuitevoerder trekken dit soort bedrijven dan ook een bepaald type investeerder aan: die met een langetermijnhorizon. ‘Ze trekken het rendement over een langere termijn.’ De Vries vult aan: ‘Neem bijvoorbeeld Eurofiber, daar zit de Franse langetermijninvesteerder Antin Infrastructure Partners in. Dergelijke investeerders zie je ook terug in bijvoorbeeld de markten van datakabels of spoorlijnen. In de assets van Eurofiber zit je relatief langer. Zodra de infrastructuur in de grond ligt, creëer je vaste inkomsten en daarmee vaste dividendstromen.’

AFAS VS. VISMA

Afas Software is volgens MBCF de vierde in EBITDA en heeft een goede solvabiliteit. Schuitevoerder: ‘Zij zijn erg winstgevend, wat je vaker ziet bij bedrijfskritische software. Het is een soort lock-in; klanten willen blijven. Hetzelfde geldt voor RES. Afas levert gewoon een heel goed product. Als je het hebt, switch je niet zo snel. Het is dus een terugkerende omzet. Daarnaast is Afas ook nog eens een familiebedrijf dat financieel erg gezond is.’

Als je standaardsoftware levert die bedrijfskritisch is, dan ga je volgens de adviseur een lang klantcontact aan. ‘Dan moet je wel je software uitbreiden, je moet dus blijven ontwikkelen. Als we bijvoorbeeld naar Visma Software kijken, dan zien we daar een lagere solvabiliteit. Dat betekent dat ze er relatief veel dividend uithalen of dat er relatief veel vreemd vermogen is aangetrokken.’

Voor een bedrijf dat een deelneming is van private equity (KKR, HgCapital en Cinven), is het volgens De Vries gebruikelijk dat er vreemd vermogen is

aangetrokken. ‘Hierdoor heeft Visma een lagere solvabiliteit en scoort daardoor lager op de totaalscore dan bijvoorbeeld Afas.’

EIGEN VERMOGEN RISICOVOLLER

Volgens Schuitevoerder is er daarom ook zo’n groot verschil tussen nummer 65 Visma en nummer 3 Afas. ‘Dat komt door de financieringsstructuur. Afas is voornamelijk gefinancierd met eigen kapitaal, Visma met vreemd kapitaal. Vreemd kapitaal is goedkoper dan eigen vermogen, omdat een verstrekker van eigen vermogen een hoger rendement vereist, omdat het risicovoller is.’

Als je een goed standaard softwareproduct hebt, dan wil je dat volgens De Vries het liefst zo snel mogelijk naar het buitenland brengen. ‘Dat is heel interessant voor je groei. Om te kunnen groeien in het buitenland zijn vaak wel investeringen benodigd. Vaak zie je dat als een onderneming aan de vooravond staat van een stap naar het buitenland, dat een investeerder instapt om de groei te faciliteren.’ Een dergelijke internationalisatie is volgens Schuitevoerder nodig omdat Nederland vaak te klein is, met name als het gaat om niche software. ‘Het is wel heel interessant bij een schaalbaar product. Voor consultancybedrijven bijvoorbeeld is het véél moeilijker dan voor softwarebedrijven om (internationaal) op te schalen.’

OPTIMALISATIE VAN KOSTENBASIS

Het gaat volgens De Vries dan dus wel om standaardsoftware, voor maatwerksoftware is voldoende ruimte om binnen in Nederland te groeien. ‘Bedrijven die maatwerksoftware leveren zie je soms nog wel na een aantal jaren de internationale markt betreden met een specifieke oplossing die ze hebben weten te standaardiseren. Of ze zoeken optimalisatie van de kostenbasis door te near- of offshoren.’

Schuitevoerder noemt BlueCielo ECM Solutions als bijvoorbeeld. ‘Zij bevinden zich in een hele kleine markt (niche). Zij móeten wel naar het buitenland. Dat geldt trouwens ook voor RES. Je bent dan wel gebaat bij een aandeelhouder in het buitenland. Deze helpt je om binnen te komen op c-level en om marktconforme aanbiedingen te doen. In de Verenigde Staten zijn hiervoor de mogelijkheden in principe eindeloos. Je hebt daar te maken met één taal, één munt en één cultuur. Dat is in Europa toch nog anders.’

“EEN AANDEEL-
HOUDER IN HET
BUITENLAND HELPT
JE OM BINNEN
TE KOMEN OP
C-LEVEL EN OM
MARKTCONFORME
AANBIEDINGEN
TE DOEN”

TOEGEVOEGDE WAARDE

Unit4 had als doel met de verkoop aan Advent in 2013 om zijn wereldwijde footprint uit te breiden. Toch open je volgens De Vries niet zomaar een nieuwe vestiging. ‘Het kan ook erg tegenval- len. Lokale vertegenwoordiging zonder verdere inmenging van het moederbedrijf kan ook anders lopen dan verwacht. Daarom zie je soms dat er een relatief kleine overname gedaan wordt of dat er in eerste instantie een samenwerking met een partij wordt aangegaan en/of een joint venture gestart wordt met een optie om na een periode van succesvolle samenwerking het bedrijf over te nemen. Een investeringsmaatschappij kan met zijn internationale contacten en eventuele eerder opgedane ervaring in het internationaal uitbreiden van een vergelijkbare onderneming, wel degelijk toegevoegde waarde bieden.’

SECURITY BOOMING BUSINESS

Networking en security worden volgens Schuitemoeder ook steeds belangrijker. ‘Neem bijvoorbeeld bedrijven als Vosko, Motiv, SecureLink en QSight IT, die groeien allemaal erg hard. QSight IT is het product van een fusie tussen Qi ICT en OnSight Solutions. Voor de komende jaren verwacht ik veel van QSight IT. Vosko staat hoog op de financiële lijst van de Computable 100 en ook Motiv doet het goed. Ze bevinden zich allemaal in groeiemarkten. Ook SecureLink zou hoog op de lijst moeten staan, maar daar hebben wij geen financiële cijfers van ontvangen, maar de inschatting is dat ze anders hoog zouden eindigen. Security is een *booming business*, en dat blijft zo ook de komende jaren.

Een thema dat aansluit op security is mobiliteit en connectiviteit. De Vries: ‘Alles draait om het aansluiten van alle relevante apparaten – *anytime, anywhere* – waarop beveiliging moet worden losgelaten. De securitymarkt is een echte groeiemarkt. Cybercrime is een nichemarkt én een groeiemarkt en daarom dubbel zo interessant vanuit investeringsperspectief bezien. Neem bijvoorbeeld Fox-IT, dat mooie cijfers liet zien en vorig jaar de interesse wekte van het Britse NCC en werd overgenomen. In 2015 werd ook SecureLink verkocht aan het Bahreinsse investeringsfonds Investcorp. Binnen de antivirus-softwaremarkt zien we AVG in de lijst staan, een van oorsprong Tsjechisch bedrijf dat opereert vanuit haar hoofdkantoor in

TOP 10 BEURSGENOTEERDE ICT-BEDRIJVEN*		
#	BEDRIJFSNAAM	GROEI
1	Altran	210,62%
2	Axians	183,23%
3	Ziggo	116,35%
4	Econocom	85,88%
5	Novisource	33,33%
6	Salesforce	27,51%
7	Accenture	24,14%
8	QAD	17,39%
9	Bechtle	15,35%
10	ICT Groep	13,87%

* = Hierbij is het uiteindelijke moederbedrijf in beschouwing genomen.

TOP 10 ICT-BEDRIJVEN WAARIN EEN INVESTERINGSMAATSCHAPPIJ PARTICIPEERT		
#	BEDRIJFSNAAM	GROEI
1	Sentia	1023,45%
2	TechAccess	65,70%
3	Centralpoint	62,53%
4	SLTN Inter Access	55,56%
5	BlueCielo ECM Solutions	25,76%
6	Infotheek	25,31%
7	Open Line	21,91%
8	Conclusion	21,82%
9	OGD ict-diensten	14,01%
10	Qi ICT	12,69%

“ SECURITY IS EEN SOORT WEDLOOP: ZOWEL HACKERS ALS BEDRIJVEN BLIJVEN ZICH STEEDS VERDER ONTWIKKELEN EN WILLEN BETER WORDEN ”

Nederland. AVG is eerder dit jaar overgenomen door Avast, tevens een Tsjechisch bedrijf en tevens een deelneming van CVC Capital Partners.’

SECURITYWEDLOOP

Schuitemoeder verwacht ook veel van bedrijven die networking en security gaan koppelen in hun diensten- en productenaanbod. De Vries meent dat zulke hybride oplossingen komen voor mobiel werken schreeuwen om security. ‘Cybersecurity is daarom een interessante niche, we zien er veel investeerders instappen. Daarin is Fox-IT natuurlijk onze Nederlandse trots. Het is een groeiemarkt omdat bedrijven hackers een stapje voor willen zijn. Eigenlijk is het een soort wedloop. Doordat zowel hackers als de bedrijven zich steeds verder ontwikkelen en beter worden, zie ik de cybersecuritymarkt als een langetermijngroeiemarkt.’

Wel is het volgens De Vries ook een gefragmenteerde markt, waarbij veel specifieke kennis binnen de cybersecurity is verdeeld over diverse kleinere bedrijven. ‘De markt verlangt van deze bedrijven dat zij een compleet scala aan specifieke problemen kunnen oplossen, dus dit dwingt de gehele markt tot verdere consolidatie. En dat is weer interessant voor een investeerder. Als zij die kleine partijen opkopen, creëren zij bedrijven met specifieke kennis, iets wat de klant wil, en kunnen zij als gevolg betere marges vragen, vanwege die specifieke kennis. Daarnaast creëren ze door te groeien ook verdere schaal- en efficiencyoordelen met een verder verbeterde winstgevendheid tot gevolg.’

CONSOLIDATIE IN SECURITY

De adviseurs van MBCF hebben wel een idee hoe deze consolidatie ingezet moet worden. Schuitemoeder: ‘In Nederland hebben we maar weinig

ict-bedrijven van honderd miljoen of meer en hebben we heel veel bedrijven van tussen de één en honderd miljoen euro omzet. Als we middels fusies en overnames van die kleine bedrijven grotere bedrijven kunnen maken, dan ontstaan er meer interessante organisaties voor weer een volgende stap in de levenscyclus van het bedrijf.' De Vries vraagt zich wel hardop af wie er in Nederland het voortouw gaat nemen. 'Waterland deed dat al in de hostingmarkt, samen met Vitruvian Partners. Wie staat er op voor verdere consolidatie binnen de Nederlandse cybersecuritymarkt? Investeerder Holland Venture heeft in ieder geval met een deelneming in QSight IT al een interessante positie verworven in deze markt.' Schuitevoerder merkt op dat veel cybersecurity uit de Verenigde Staten en Israël komt, maar dat dit in Europa nog te versnipperd is. De Vries verwacht dan ook dat het initiatief tot consolidatie vanuit de VS en Israël gaat komen. 'Of vanuit bijvoorbeeld een Nederlandse investeerder die een aantal kleine en aanpalende cybersecurityspelers opkoopt en vervolgens na een aantal jaren de interesse wekt van een internationale speler, zoals uit de VS en of Israël.'

FINANCIËLE GROEI IN DATA

Er wordt tegenwoordig veel data gegenereerd en bedrijven die dat kunnen stroomlijnen, analyseren, opslaan en/of beveiligen, kunnen volgens Schuitevoerder groei verwachten. 'Alles draait om het groeperen van data om er iets zinnigs mee te doen (analyseren). Daarna moeten er acties ondernomen worden (strategisch). Vervolgens volgt het opslaan en beveiligen van data. Business intelligence is hier een toepassing van. Daarom staat Incentro ook zo hoog op de financiële lijst van de Computable 100. Zij bieden goede producten hiervoor met aanverwante dienstverlening. De grootste groei in de datamarkt zit in analyse en security, opslag van data is meer commodity.' Volgens De Vries kan het ook nog de softwarekant opgaan. 'Met een topproduct kan je een enorme sprong maken. Microsoft bezit op dat vlak de *full stack*, ze hebben dus een goede uitgangspositie. Als je veel kennis van software hebt, kan je ook gaan profiteren. Neem bijvoorbeeld SAP en Oracle, die hebben ook business intelligence in het portfolio. Ik verwacht dat spelers die met hun softwareproduct erin slagen om grote hoeveelheden data

te analyseren en/of te beveiligen, dat die voorop zullen lopen in de groei binnen de datamarkt.'

JUISTE MENSEN SCHAARS

Schuitevoerder benadrukt dat het dus eigenlijk draait om het toegankelijk maken van data. De Vries vult hem aan dat het dan dus draait om de koppeling tussen de winnende software en mensen die deze koppeling tussen business en software kunnen maken. 'Combineer dus *the best of both worlds*. Let wel op: de juiste mensen hiervoor zijn schaars. Dit zijn mensen die zowel de business als de ict-kant in de vingers hebben. Doordat ze zo schaars zijn, zijn ze ook veel waard. Het niet kunnen vinden van deze benodigde mensen, kan als een ware *bottle neck* worden ervaren voor verdere groei.'

Het zijn volgens Schuitevoerder nieuwe verdienmodellen, waarbij het gaat om de hoeveelheid data die over de software gaat. 'Data driven' dus in plaats van *user based*. Het is een eenvoudig afrekenmodel, als je maar wel de datarommel weet terug te dringen. Bedrijven worden blootgesteld aan data. Dit gebeurt niet alleen strategisch in de opbrengstensfeer, maar ook in de kostensfeer. Dit wordt het nieuwe thema de komende jaren.' Volgens De Vries is het een vak apart om een samenhangend geheel te maken van grote hoeveelheden data. 'Niet alle verzamelde data heeft direct iets toe te voegen aan je businessmodel, dus je moet daar een slimme en efficiënte selectie in maken.'

GROOTSTE
GROEI IN
DATAMARKT ZIT
IN ANALYSE EN
SECURITY,
OPSLAG VAN
DATA IS MEER
COMMODITY

MICROSOFT ALS THEMA

Een andere interessant thema voor de komende tijd is volgens Schuitevoerder Microsoft zelf. 'Zij hebben de volledige stack met producten als Azure, Power BI, Office365, Dynamics, et cetera. Ze zitten echt heel mooi gepositioneerd.' De Vries betitelt het als 'waardevolle legacy die ze hebben uitgebreid naar een volledige stack van verschillende producten'. 'Daarnaast hebben ze ook een interessant partnermodel. Vooral partners die maatwerkoplossingen op basis van standaard Microsoft-software leveren, werken graag met Microsoft. Die bewuste keuze van partners staat garant voor jaren van inkomsten voor Microsoft, want je switcht als partner niet zomaar naar een andere softwareleverancier.' Volgens Schuitevoerder laat Microsoft spierballen zien. 'Dat veel partijen bewust voor hen kiezen is

een signaal. Avanade, HSO, Aareon, Macaw, Peak-IT; het zijn allemaal Microsoft-huizen.’

SOFTWARETESTING

Een andere interessante partij uit de lijst is volgens MBCF Bartosz. ‘Zij doen softwaretesting’, legt Schuitevoerder uit. ‘Dat is een interessant gebied, omdat dit steeds kortcyclischer wordt. De technologische ontwikkelingen volgen elkaar steeds sneller op. Neem bijvoorbeeld de hype rondom DevOps en hoe je daarbij je organisatie moet inrichten. Bartosz is daar goed in. Partijen als SIG, Immune IT, Altran en Alten zitten ook in die markt.’

Volgens De Vries wordt testing steeds belangrijker, met name als software aan strenge eisen en aan compliance-wetgeving moet voldoen. ‘Fouten in software kunnen tot desastreuze gevolgen leiden.’ Schuitevoerder vult aan en wijst op een continue stroom aan inkomsten. ‘Voor DevOps op een Agile-achtige manier heb je hoogwaardige, technische kennis nodig. Bartosz heeft dat en is daarom een mooie club. Op basis van EBITDA bekleden ze zelfs positie 17, en dat is heel knap als je het moet hebben van een urenmodel. Ze kunnen gewoon goede tarieven vragen, omdat ze veel hoogopgeleide mensen met veel specifieke kennis in huis hebben.’ De Vries meent dat ook hun efficiënt ingerichte teststraat hieraan bijdraagt. Bartosz weet volgens Schuitevoerder mensen uit de markt te trekken. Ze doen iets onderscheidends. Ze weten met een model van uurtje-factuurte autonoom te groeien en de mensen uit de markt te trekken. Bedrijven als Incentro, Avanade, Topicus en Bartosz zijn allemaal zeer winstgevend en laten een mooie groei zien, al groeit Avanade wel iets minder hard dan de andere bedrijven. Dat is gewoon knap met een model dat vooral projectmatig of uurtje-factuurte gedreven is.’

LEASING

Wat volgens MBCF ook knap is zijn de prestaties van Bechtle en Infotheek, die het goed doen met de verkoop van hardware en software. Infotheek doet dat volgens De Vries, net als Econocom trouwens, ook met leasing. ‘En dat is een interessante ontwikkeling. Het sluit aan op de trend dat bedrijven liever geen eigenaar zijn van producten, omdat ze dan een hoge *cash out* hebben. Voor leasing betaal je een opslag, waar bedrijven als

TOP 10 ICT-DIENSTVERLEENERS		
#	BEDRIJFSNAAM	GROEI
1	Sentia	1023,45%
2	Altran	210,62%
3	Axians	183,23%
4	Launch!	77,62%
5	Novisource	33,33%
6	Incentro	25,47%
7	Motiv	24,77%
8	Accenture	24,14%
9	Open Line	21,91%
10	Conclusion	21,82%

TOP 10 INKOPERS/WEDERVERKOPERS VAN HARD- EN SOFTWARE		
#	BEDRIJFSNAAM	GROEI
1	Econocom*	85,88%
2	TechAccess	65,70%
3	Centralpoint	62,53%
4	SLTN Inter Access	55,56%
5	Infotheek	25,31%
6	Comparex	20,51%
7	Bechtle	15,35%
8	Scholten Awater	11,31%
9	Tech Data	9,44%
10	Dimension Data	2,22%

* = Doordat Econocom hardware via leasing aanbiedt, gaat er een groot bedrag aan hardware-inkoop door de boeken.

“**VOOR DEVOPS
OP EEN AGILE-
ACHTIGE MANIER
HEB JE HOOG-
WAARDIGE,
TECHNISCHE
KENNIS NODIG**”

Econocom en Infotheek sterk van profiteren, maar klanten hebben het er graag voor over. In de automotive-markt is leasing al langere tijd een populair product, omdat de aanschaf van auto’s nog steeds een relatief hoge *cash out* is en tevens risico met zich meebrengt.’

Volgens Schuitevoerder is er gewoon minder behoefte om dingen te bezitten. ‘Men neemt het liever als abonnement af. Hierdoor is de *cash out* lager en dat is financieel gezien voor bedrijven erg interessant. Volgens De Vries gaat het klanten vooral om de flexibiliteit. ‘En dat is een grote verandering in de werkverhouding. Het is wel kenmerkend voor deze tijd.

GELD IN BUSINESS STEKEN

Je ziet dat volgens Schuitevoerder ook terug in de printermarkt. ‘Daar wordt een huursom betaald en wordt er voor gebruik afgerekend. Het is vergelijkbaar met het SaaS-model; het biedt flexibiliteit en sluit aan op de huidige trend van *shared economy*. Zodoende kunnen bedrijven geld vrijmaken om in de business te steken. Dat is op een aantrekkelijke manier met je balans omgaan. De aanschaf staat namelijk lang op de balans.’ Door te leasen, ben je volgens De Vries géén investeerder in assets, wat een specifiek bedrijfsrisico met zich meebrengt. ‘Partijen die daarin gespecialiseerd zijn, zoals Econocom en Infotheek, kunnen dat goed dragen en kunnen er een businessmodel op bouwen. Zo bouwen ze het verder uit met langetermijncontracten gekoppeld aan de *assets* en dat levert dan weer terugkerende langetermijnomzet op.’ Dat is volgens Schuitevoerder weer interessant voor private equity, ‘want je zet namelijk op een creatieve manier geld aan het werk’. ■