

Fusiegolf in IT: kleine bedrijven zoeken groei door overnames

Investeerders staan te springen om overnames tussen regionale automatiseerders te financieren

Stijn van Gils
Amsterdam

Regionale IT-bedrijven nemen elkaar op grote schaal over. Zelfstandig blijven is voor veel kleine automatiseerders die pc-werkplekken beheren eigenlijk geen optie meer, zeggen diverse experts tegenover het FD. Financiers beschouwen een jaaronzet van zo'n €50 mln als het toekomstige minimum.

'Het vakgebied is snel complexer geworden', zegt Rob Verbeek, ceo van de Zwolse automatiseerder Arcus IT. Waar een IT-bedrijf met enkele medewerkers vroeger prima in staat was bedrijven te voorzien van computerwerkplekken, schiet die schaal nu tekort. 'Toen ik Ar-

cus IT vier jaar geleden overnam, waren we nog met 18 man, nu met 150. Maar ik denk dat we naar zo'n 250 moeten.'

Zijn bedrijf maakt vandaag bekend automatiseerder ICTaurus uit Drachten en Amersfoort in te lijven. 'En we praten alweer met een volgend bedrijf.'

De reeks overnames door Arcus — negen in ruim vier jaar — staat niet op zichzelf. Veel werkplekbeheerders zijn ofwel op overnamejacht ofwel een mogelijke kandidaat om overgenomen te worden, merkt onder meer overnameadviseur Rik Stikkelbroeck van Hogenhouck M&A.

Andere automatiseerders op overnamejacht zijn onder meer CSN Group uit Leusden, Odin Groep uit Hengelo, Trends ICT Groep uit Rotterdam en Wortell uit Lijnden. Bedragen worden in de nog sterk versnipperde sector met duizenden bedrijven nauwelijks genoemd, maar het zou in de regel gaan om zes à zeven keer het brutobedrijfsresultaat (ebitda).

Investeerders staan, ondanks de coronacrisis, te springen om de schaalvergroting te financieren. Veelgenoemde kapi-

taalverstrekkers zijn Quadrum Capital, Waterland, MKB Fonds en Holland Capital. 'Het zijn vaak goedlopende bedrijven, met een grote terugkerende omzet', stelt Ewout Prins, managing partner bij private-equitymaatschappij Holland Capital.

De investeerders komen af op de stabiele inkomstenstroom die het beheren van werkplekken oplevert. Alleen bedrijven die zelf specialistische software bouwen hebben een nog stabielere stroom aan inkomsten, zegt Lars van 't Hoenderdaal. Hij is partner bij Pride Capital Partners, dat IT-bedrijven achtergestelde leningen voor overnames verstrekt.

Het exacte dienstenpakket verschilt, maar in veel gevallen bieden ze bedrijven een compleet pakket op abonnementsbasis. Voor zo'n €60 à €70 per werknemer per maand zorgen ze ervoor dat een medewerker een laptop heeft, dat er de juiste programma's op staan, dat medewerkers op afstand bij hun bestanden kunnen en dat de computer beveiligd is.

➔ **Vervolg op pagina 3**

€50 mln

Financiers beschouwen een jaaronzet van zo'n €50 mln als het toekomstige minimum om te overleven.



Vervolg van pagina 1

Wanneer die producten allemaal functioneren, blijven klanten hun leverancier doorgaans trouw. 'Ook na een overname zijn we vrijwel nooit een klant kwijtgeraakt', zegt Rob Verbeek van Arcus IT. Alleen op het moment dat bedrijven besluiten hun programma's en bestanden op afstand in de cloud te laten draaien stappen ze af en toe over, merkt Danny Burlage, ceo van IT-dienstverlener Wortell uit het Noord-Hollandse Lijnden.

Een grotere schaal biedt IT-bedrijven nadrukkelijk voordelen omdat het werk de laatste jaren complexer is geworden, merken brancheorganisatie NLdigital en vakvereniging KNVI. 'Er zijn meer taken die doorlopend aandacht vragen', zegt Tom Dalderup, bestuurslid van KNVI. IT-bedrijven kunnen dat soort taken automatiseren, maar zoiets is alleen rendabel wanneer ze dat voor heel veel werkplekken tegelijkertijd doen.

Klanten stellen daarnaast hogere eisen. Een paar jaar geleden vroeg een klant om Excel en Word te installeren. Nu willen organisaties weten of de juiste medewerkers toegang hebben tot de juiste databases met persoonsgegevens en of het bedrijf daarmee voldoet aan de Europese privacywetgeving AVG. Dat vraagt om specialistische kennis en voor kleine bedrijven is het lastig om kennis van al die specialismen tegelijkertijd in huis te hebben.

De IT-bedrijven zien vooral voordelen van de grotere schaal. Een grotere organisatie biedt meer doorgroeimogelijkheden voor medewerkers en klanten kunnen gebruikmaken van specialistische kennis die een klein bedrijf vaak niet heeft.

Maar daartegenover staan ook nadelen, waarschuwt Dalderup van vakvereniging KNVI. Vooral voor kleinere opdrachtgevers dreigt een ongelijke relatie met hun plots veel grotere IT-leverancier. Hij ziet in de sector geregeld dat grotere bedrijven ineens allerlei extra diensten bieden die weinig meerwaarde geven, maar waarvoor hun klanten wel stevig moeten betalen.

Grotere schaal biedt nadrukkelijk voordelen omdat het werk de laatste jaren complexer is geworden