

# Belgische ondernemingen kopen Nederlandse ICT-bedrijven





---

# Investeringskapitaal hangt nog steeds boven de markt

*In de ICT-wereld zijn overnames schering en inslag, en ook op de Nederlandse markt vinden er regelmatig fusies en acquisities plaats. Wat opvalt is dat veel Nederlandse ICT-bedrijven door een Belgische tegenhanger overgenomen worden. Hoe valt deze trend te duiden?*

Een bedrijf dat zich bezighoudt met het begeleiden van overnames is Corporate Finance International (CFI). Ramon Schuitevoerder is sectorleider ICT bij CFI en ziet een opvallend verschil tussen het aantal overnames van Nederlandse ICT-bedrijven door Belgische bedrijven dan vice versa het geval is.

## **Kapitaal**

Sinds wanneer is dit precies het geval? Schuitevoerder: “Vooropgesteld is dat het afgelopen jaar (2019) er nog nooit zoveel overnames waren in de ICT, in zijn algemeenheid dus. Dat is één, maar je kan goed zien dat de Belgische kopers daar een graantje van meepikken. Dat heeft ermee te maken dat er aanzienlijk kapitaal beschikbaar is. Dit kapitaal komt vanuit verschillende richtingen, zoals opgehaalde fondsen vanuit de eigen achterban, zoals vermogende families of oud-ondernemers, of meer institutioneel geld van pensioenfondsen, verzekeraars of gewesten. Dat geld moet aan het werk gezet worden, en dat vindt steeds meer zijn weg naar de ICT.”

Maar hoe komt dit volgens hem? Schuitevoerder: “Daar zijn een paar redenen voor. Allereerst zijn er best veel investeerders die de afgelopen jaren een platform hebben gekocht in België. Een aantal jaar na zo’n eerste investering komt men dan al snel in Nederland terecht voor vervolgovernames. Daarnaast zie je dat er een aantal ICT-bedrijven een bepaalde omvang hebben gekregen waardoor zij veel makkelijker de stap tot overname kunnen maken.”

## **Zowel grote als kleine overnames**

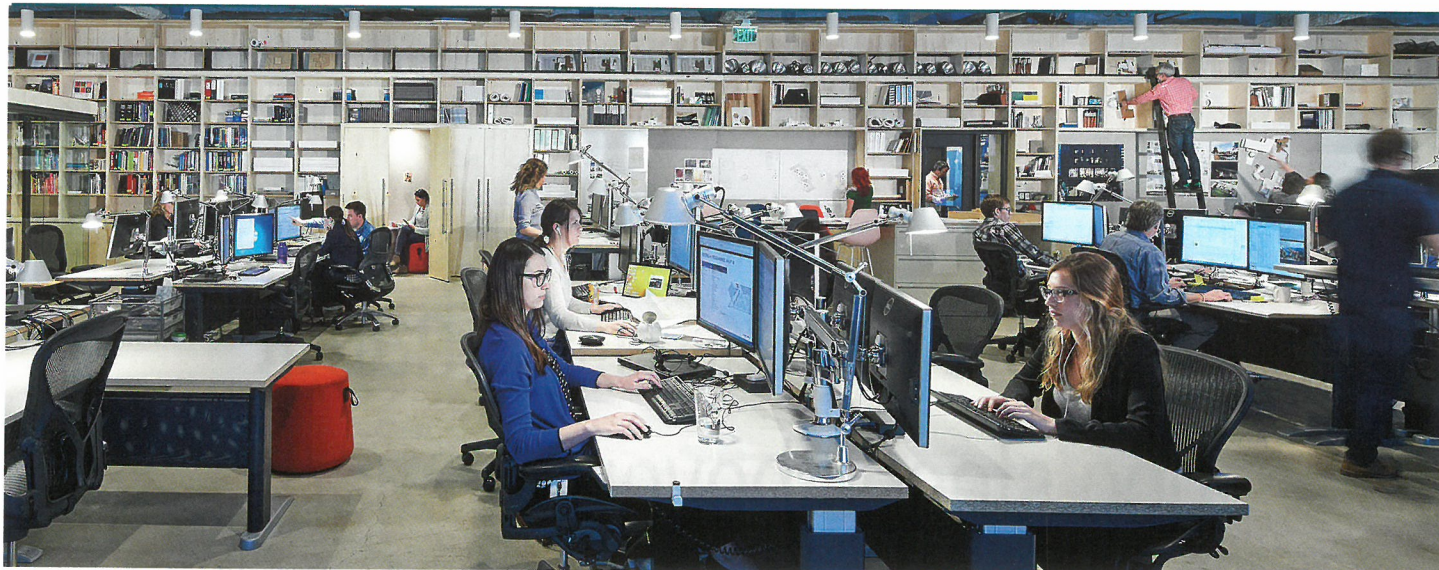
De ICT-markt is heel divers. Dat ziet Schuitevoerder ook terug in de verschillende overnames van het afgelopen jaar, waar zo-

wel grotere als kleinere bedrijven overgenomen worden: “Daar zijn hele grote spelers bij, zoals de overname van KPN Consulting door Cegeka uit Hasselt, maar ook de wat kleinere bedrijven in de ICT-dienstverlening worden overgenomen. Te kleine bedrijfjes zijn minder in trek, omdat die lastiger aan te sturen zijn vanuit België. En wil je een écht grote speler overnemen, dan zal daar een nog grotere partij tegenover moeten staan. Dus ook dat komt wat minder voor.”

Maar welke ICT-fusie van het afgelopen jaar is Schuitevoerder zelf het meest bijgebleven en waarom? “In de zomer van 2019 hebben we een aantal overnames gehad van Nederlandse bedrijven door één Belgisch digitaal agentschap, Intracto uit Herentals. Zij namen de Utrechtse appbouwer Frontmen (in een deal waarbij CFI de verkopers adviseerde) én digitaal marketingbureau GUC Agency uit Amsterdam over. Dit was een interessante ontwikkeling omdat het hier meteen om twee bedrijven ging, maar ook vanuit strategisch oogpunt. Door Frontmen en GUC over te nemen, bereikt Intracto meteen een aanzienlijk deel van de Nederlandse markt voor digitale marketing, zowel vanuit strategisch advies als technologische implementatie.”

Een andere bijzondere, grote overname waar Schuitevoerder bij betrokken was vond in augustus 2019 plaats. “Dat is de overname van Pylades, een belangrijke Microsoft Dynamics 365-partner, door investeringsmaatschappij Waterland Private Equity. Tegelijkertijd met Pylades kocht deze investeerder ook de Kortrijkse AD Ultima Group op, die ook voornamelijk Microsoft technologie levert. Omdat deze bedrijven elkaar complimenteren, werden ze door Waterland samengebracht. Hiermee werd dus in één keer een belangrijk ‘Microsoft-powerhouse’ in de Benelux opgericht.”





## Culturele verschillen

Als grensoverschrijdend adviesbureau is CFI actief aan beide kanten van de grens. Wat merkt Schuitevoerder van de culturele verschillen tussen Nederlanders en Belgen op het zakelijk vlak? “In het kort gezegd: eigenlijk niet zo heel veel. En om eerlijk te zijn, zowel in Nederland als in België zijn de culturele verschillen al aanzienlijk. Wel is het zo dat tot zo’n tien jaar geleden de verschillen tussen Nederlanders en Belgen op zakelijk vlak groter waren. Tegenwoordig gaat men qua bravoure en directheid steeds meer richting de Nederlandse manier van zakendoen aan.”

Een reden voor die ommezwaai is volgens Schuitevoerder te vinden in het veranderde financiële landschap van -met name- Vlaanderen in het afgelopen decennium. “Vlamingen doen het economisch goed, er zit daar ook veel trots en ondernemerschap. En dit zie je terug in een snellere, meer uitgesproken manier van ondernemen.”

## Een logische eerste stap

Maar natuurlijk zijn er ook nog Nederlandse ICT-overnames van Vlaamse bedrijven, hetzij in mindere getalen. Wat opvalt is dat er vanuit beide kanten van de grens veel belangstelling is, en dat België en Nederland vaak elkaars eerste keus zijn. De reden daarvoor is eigenlijk vrij logisch. Schuitevoerder: “België, en dan met name Vlaanderen is een logische eerste stap voor veel bedrijven. Ook op cultureel vlak verschilt het bedrijfsleven niet zo aan beide kanten van de grens.”

Duitsland zou ook een goede stap over de grens kunnen zijn voor overname. Maar dat land is volgens Schuitevoerder aanmerkelijk minder in trek bij ICT-ondernemers. “Duitsland is een

---

## Kapitaal van oud-ondernemers, vermogende families of pensioenfondsen

---

veel conservatiever land en dat heeft ook zijn weerslag op regelgeving en het zakenklimaat, dat heel gefragmenteerd en lokaal is. Hetzelfde geldt voor Wallonië, waar het voor Nederlandse bedrijven ook lastiger is om voet aan de grond te krijgen. Na

Vlaanderen is verrassend genoeg Denemarken erg in trek bij ICT-ondernemers. Die manier van handel drijven sluit beter aan bij de Nederlandse markt. En vanuit daar ligt in verdere overnamestadia ook de rest van Scandinavië meer open.”

## Coronacrisis

Ook in de ICT-wereld heeft de huidige crisis een grote impact op de bedrijfsactiviteit. In hoeverre levert dit een probleem op voor de overnames op de ICT-markt? “Tot dusver is dat nog even koffiedik kijken. Maar alles hangt af van de uiteindelijke duur van de maatregelen. Gaat het allemaal langer dan zes maanden duren, of komt er in het najaar een nieuwe golf van besmettingen met alle gevolgen van dien, dan volgt er een diepere recessie.”

Een voordeel heeft de ICT-branche wel: er kan veel vanuit thuis gedaan worden. Schuitevoerder: “Je ziet inderdaad bij een groot aantal bedrijven in de branche dat er over het algemeen gewoon doorgewerkt wordt. Webhostingbedrijven of softwarebedrijven met een abonnementsstructuur hebben hier wel een voordeel, omdat ze een veel stabielere inkomensstroom hebben. Ook de consultancy kan veel vanuit huis. Maar op een gegeven moment houdt ook dat op. Je moet uiteindelijk ook naar de klant toe. Dus alles hangt af van hoelang het uiteindelijk duurt.”

## Anders dan de vorige crisis

In het jaar 2008 werd de wereldeconomie ook zwaar getroffen, waaronder de ICT-branche. Mocht het zover komen dat de coronacrisis leidt tot een economische recessie, valt er dan lering te trekken uit deze periode? “Ik denk dat de gehele ICT-wereld in iets meer dan tien jaar tijd erg veranderd is. De businessmodellen zijn anders, tegenwoordig is een dienst meestal terugkerend op abonnementsbasis, tien jaar geleden was dat vooral transactioneel of per licentie.”

“Het is dus nog heel vroeg -en daarom ook heel lastig- om precies te duiden wat de gevolgen op de lange termijn zullen zijn. Wat wel gunstig uitpakt, is dat er een hele hoop onderliggende drivers, zoals pensioenfondsen, ervan uit rendementsperspectief veel baat bij blijven hebben dat alles blijft draaien. Die zullen dus geld beschikbaar blijven stellen aan investeerders. Het kapitaal hangt dus nog steeds boven de markt. Het grote verschil met 2008 is vooral dat het nu geen systeemcrisis is, maar een gezondheidscrisis. Vooralsnog althans.”

*Tekst: Paul Geraedts*