

2018

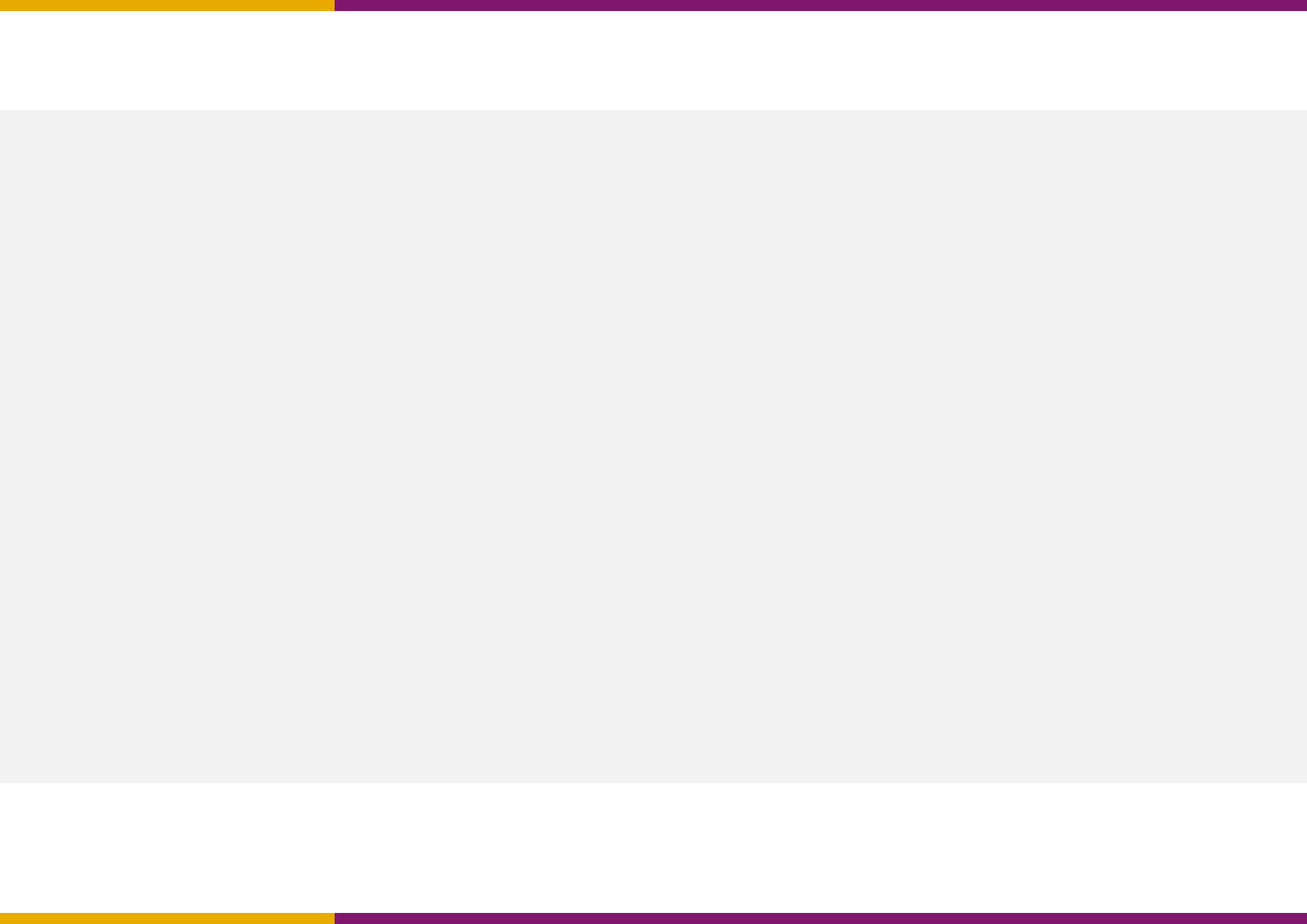
# Top 25 Software & Services

Onderzoeksrapport Technology, Media & Telecom

aeternus



corporate finance



## Voorwoord

**Dit top-25 sector rapport is samen gesteld door het TMT industry team van Aeternus Corporate Finance om een inzicht te geven in de financiële prestatie indicatoren van Nederlandse softwarebedrijven.**

De Nederlandse software-industrie is met snel groeiende bedrijven, een opkomende digitale wereld en hoge bedrijfswaardes een “hot” sector in de (inter)nationale M&A wereld.

### Inhoud

Om het speelveld van de Nederlandse software bedrijven in beeld te brengen hebben wij aan de hand van verschillende selectiecriteria een top-25 samengesteld. In deze rapportage worden de **selectiecriteria**

met u gedeeld en toegelicht, waarna de **Top 25** wordt gepresenteerd met daarbij een toelichting op de uitgevoerde **analyse**. Ook nemen we een kijkje in recente **trends & ontwikkelingen** in de software-branche, gaan we dieper in op de **bedrijfswaarderingen** van SaaS-bedrijven en lichten we **recente deals** uit.

Het doel van dit Top-25 rapport is om een inzicht te krijgen in de best presterende softwarebedrijven van Nederland.

### Vragen en opmerkingen

Indien u tijdens of na het lezen van dit rapport vragen en/of opmerkingen heeft, staat het u vrij contact met ons op te nemen. Graag leren wij u beter kennen.

### Disclaimer

*Dit onderzoek is een initiatief van Aeternus B.V. © Alle rechten voorbehouden. Deze informatie mag worden bekeken op een scherm, gedownload worden op een harddisk of geprint worden, mits dit geschiedt voor persoonlijk, informatief en niet-commercieel gebruik, mits de informatie niet gewijzigd wordt, mits de volgende copyright-tekst in elke copy aanwezig is: “© Copyright Aeternus”, mits copyright, handelsmerk en andere van toepassing zijn de teksten niet worden verwijderd en mits de informatie niet wordt gebruikt in een ander werk of publicatie in welk medium dan ook.*



## Selectiecriteria Top 25

**Voor een beter begrip van de samenstelling van de Top 25, is het van belang om de selectiecriteria te kennen.**

### Definitie Softwarebedrijf

Allereerst hebben we de definitie van “Nederlands softwarebedrijf” vastgesteld. De bedrijven die in dit rapport zijn onderzocht ontwikkelen eigen software en hebben een hoofdkantoor in Nederland.

### Afbakening

Met behulp van SBI codes, vakbeurzen, brancheorganisaties en eigen kennis hebben we vervolgens bedrijven gezocht die voldoen aan dit profiel. Deze bedrijven hebben we getoetst op de volgende criteria:

- Jaarcijfers gedeponneerd met winst- en verliesrekening in 2015 en 2016;
- Coöperaties of verenigingen zijn uitgefilterd;
- Rechtsvorm BV en opgericht in Nederland;
- Ontwikkelen van eigen software.

### Prestatie indicatoren

Uit de selectie als gevolg van de bovenstaande exercitie is de top 25 samengesteld op basis van de prestatie-indicatoren zoals weergegeven in onderstaande tabel.

De prestatie-indicatoren zijn door ons gekozen omdat ze naar onze mening de meest relevante financiële kengetallen zijn die op

basis van publieke informatie kunnen worden berekend. De prestatie-indicatoren van de bedrijven in dit onderzoek zijn berekend op basis van de gepubliceerde jaarcijfers van 2015 en 2016.

### Niet opgenomen ondernemingen

Bij de afbakening en selectie zijn veel ondernemingen naar voren gekomen die goed presteren maar waar helaas niet voldoende cijfers van aanwezig zijn om deze op te kunnen nemen in dit rapport. Bij deze ondernemingen kan gedacht worden aan kleinere ondernemingen waarvan alleen de balanscijfers publiekelijk zijn gedeponneerd.

Prestatie-Indicator	Maatstaf	Uitgedrukt in
Brutowinst per medewerker	Maatstaf voor gemiddelde arbeidsproductiviteit	Euro's
Return on Invested Capital (ROIC)	Maatstaf om de winstgevendheid van bestaande investeringen te meten	Percentage
EBITDA / Brutowinst	Maatstaf voor de operationele winst	Percentage

## Top 25 Software Rankings

Rang	Bedrijf	Brutowinst per medewerker		ROIC		EBITDA / Brutowinst		Totaal Score		Totaal Score 2015+2016	Move +/- 2015->2016
		2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016		
1	AFAS Holding B.V.	3	3	2	2	4	3	9	8	17	13%
2	WCC Group B.V.	1	2	4	3	6	6	11	11	22	0%
3	Tools4ever Holding B.V.	10	7	3	4	7	4	20	15	35	33%
4	Twinspark B.V. (Backbase)	5	1	13	5	9	5	27	11	38	145%
5	Chipsoft Holding B.V.	8	4	16	11	2	2	26	17	43	53%
6	Roxit Holding B.V.	14	8	7	6	10	7	31	21	52	48%
7	Schoolmaster B.V.	7	16	8	14	5	8	20	38	58	-47%
8	Slimstock Holding B.V.*	9	6	10	8	15	13	34	27	61	26%
9	Syntess Software B.V.	18	14	1	1	17	14	36	29	65	24%
10	eVision Industry Software B.V.	2	17	5	20	3	22	10	59	69	-83%
11	GX Software B.V.*	4	5	15	10	18	17	37	32	69	16%
12	Every Angle Software Solutions B.V.	13	11	6	12	14	19	33	42	75	-21%
13	Conxillium Group B.V.	11	13	14	16	11	15	36	44	80	-18%
14	Raet B.V.	24	19	18	17	1	1	43	37	80	16%
15	Keylane B.V.	12	15	20	19	8	10	40	44	84	-9%
16	Total Specific Solutions B.V.	15	10	21	18	12	9	48	37	85	30%
17	Topicus (PBT Holding B.V.)	23	21	11	9	16	12	50	42	92	19%
18	Agrovision B.V.	19	18	12	7	19	18	50	43	93	16%
19	VitalHealth Software Holding B.V.*	25	24	17	15	13	11	55	50	105	10%
20	RES Holding B.V.	6	9	25	24	25	24	56	57	113	-2%
21	Xite Group B.V. (voiceworks)	17	22	23	13	23	16	63	51	114	24%
22	Ortec International B.V.	20	23	19	21	20	20	59	64	123	-8%
23	Combined Computer Services (CCS) B.V.	16	12	24	25	24	23	64	60	124	7%
24	TOP Informatie Systemen B.V.	21	25	9	23	22	25	52	73	125	-29%
25	Planon Beheer B.V.	22	20	22	22	21	21	65	63	128	3%

## Overall Winner Top 25

Op basis van de prestatie-indicatoren zoals weergegeven in de tabel hiernaast is AFAS Holding de nummer 1 binnen onze Top 25 met een totaalscore van 17.

De geanalyseerde data die ten grondslag ligt aan deze rankings geven verder het volgende beeld:

- De gemiddelde brutowinst per medewerker is €144k over 2015 en 2016.
- De gemiddelde ROIC over 2015 en 2016 is 35%.
- De gemiddelde EBITDA / brutowinst over 2015 en 2016 is 26%.
- WCC Group heeft over 2015 en 2016 een gemiddelde brutomarge per FTE gerealiseerd van €289k en is daarmee de best presterende partij op dit gebied.
- Syntess Software heeft respectievelijk over 2015 en 2016 een ROIC gerealiseerd van 297% en 408% en is daarmee zowel in 2015 als in 2016 de best presterende partij op dit gebied.
- Raet heeft over 2015 en 2016 een gemiddelde EBITDA / brutowinst gerealiseerd van 69% en is daarmee zowel in 2015 als 2016 de best presterende partij. Op brutowinst/werknemer scoort Raet laag in de ranking, namelijk respectievelijk 24e en 19e over 2015 en 2016. waardoor zij naast de realiseerde EBITDA / brutowinst ook de beste kostenbeheersing hebben.
- De gemiddelde EBITDA van de top 25 is €12 miljoen.
- De gemiddelde brutowinst van de top 25 is €39.4 miljoen.
- Er waren gemiddeld 301 medewerkers per bedrijf werkzaam bij de top 25 gedurende 2015 en 2016.

\* omdat de 2016 cijfers van deze bedrijven niet gepubliceerd zijn op het moment van schrijven van dit rapport, zijn we ervan uitgegaan dat de 2016 cijfers gelijk zijn aan de 2015 cijfers

## Overall Winner: AFAS

Op basis van alle prestatie-indicatoren samengevat zoals weergegeven op de vorige pagina, is AFAS Holding de Overall Winner van onze Top 25 selectie. Even voorstellen:

- AFAS Software is een Nederlands familiebedrijf met haar hoofdkantoor in Leusden. Daarnaast profileert het bedrijf zich ook internationaal met kantoren in België, Aruba en Curaçao.
- Met ruim 400 medewerkers is AFAS een van de grootste softwarebedrijven van Nederland. Het bedrijf ontwikkelt software voor alle administratieve processen binnen organisaties.
- AFAS is opgericht in 1996. In 2009 werd het bedrijf overgenomen door de twee zoons van de oprichters, die sindsdien de dagelijkse leiding over het bedrijf voeren.
- AFAS is in onze top 25 naar voren gekomen als overall winner. Het bedrijf heeft op alle prestatie-indicatoren een stevige top 5 positie weten te realiseren.

### Autonome en acquisitieve groei

AFAS heeft haar groei in recente jaren voor een groot deel te danken aan autonome groei en een sterke marktpositie. Daarnaast zit het bedrijf niet stil als het gaat om overnames; zo werden eind vorig jaar PayTime en PeopleTime overgenomen van BearingPoint Caribbean en kocht het bedrijf de start-up Yunoo in 2011. Zijn meer overnames het middel om de koppositie te behouden in de toekomst?



## WCC Group

WCC Group B.V. is in ons rapport als nummer 1 naar voren gekomen kijkende naar brutowinst per medewerker. Een korte introductie van WCC Group:

- WCC Group is gevestigd in Utrecht en 's werelds grootste software ontwikkelaar op het gebied van search en match technologie.
- De software van WCC Group helpt grote nationale en internationale recruitment en staffing organisaties om de perfecte match te maken tussen een vacature en een kandidaat.
- Het bedrijf is in 1996 opgericht en doorgroeid naar bijna 60 medewerkers in 2016 met vestigingen in Utrecht en de Verenigde Staten.
- Met een gemiddelde brutomarge per FTE van ruim €291k heeft WCC Group in 2016 uitermate goed gepresteerd: dit is meer dan het dubbele van de gemiddelde brutomarge / FTE van de Top 25.

### Avedon Capital

Dat WCC Group goed heeft gepresteerd in de afgelopen jaren, is ook bij investeerder Avedon Capital niet onopgemerkt gebleven. Zij hebben in 2016 een meerderheidsbelang gekocht in het softwarebedrijf en richten zich de komende jaren op verdere (internationale) groei. In welke landen kunnen we WCC Group nog meer gaan vinden in de toekomst?



## Syntess Software

Syntess Software B.V. is in ons rapport als nummer 1 naar voren gekomen op basis van de selectiecriteria ROIC. Wat is Syntess Software?

- Syntess Software werkt vanuit vestigingen in Zierikzee en Gorinchem en ontwikkelt ERP en mobiele software voor project- en servicegerichte bedrijven.
- Het klantenbestand van Syntess bestaat voornamelijk uit installatiebedrijven, bouwbedrijven en reparatiebedrijven.
- Syntess is opgericht in 1987 en had in 2015 107 medewerkers in dienst.
- Syntess realiseerde in 2015 een EBIT (earnings before interest and tax) van €1,723,000 met een geïnvesteerd vermogen van slechts €581k.
- De hieruit voorvloeiende ROIC van 297% is uitermate hoog ten opzichte van de gemiddelde 48% binnen de Top 25.

### M&A activiteiten?

Syntess Software heeft in de laatste jaren geen publiekelijke M&A transacties gerealiseerd. Gaat het bedrijf de komende jaren op overnamepad om verdere internationale groei te realiseren, of wordt er op termijn een (strategische) investeerder gezocht?



## Raet

Raet B.V. is in ons rapport als nummer 1 naar voren gekomen op basis van de prestatie-indicator EBITDA / Brutowinst. Een korte samenvatting van Raet:

- Raet is met haar hoofdkantoor gevestigd in Amersfoort en is daarnaast actief vanuit 3 andere Nederlandse vestigingen en vanuit kantoren in Spanje, België, Argentinië, Peru en Colombia.
- Het bedrijf levert software-oplossingen voor salaris- en personeelsadministraties. Daarnaast implementeert Raet software voor HR-afdelingen en verleent het bedrijf HR-consultancy.
- Raet realiseerde een EBITDA / brutowinst marge van 71% in 2015 en 67% in 2016. Dit is extreem hoog vergeleken met het gemiddelde van 26%.
- Los van de winstgevendheid is Raet ook snel gegroeid naar inmiddels ruim 1000 medewerkers wereldwijd.

### HgCapital

In 2016 kondigde Raet aan dat het een investering kreeg van HgCapital uit de UK. Na eerdere acquisities in Zuid-Amerika werd kort na de investering van HgCapital ook het Spaanse bedrijf Enomina overgenomen. Welke overnamestrategie past bij de toekomstplannen van Raet?



## Overnames in de softwarebranche

We zien dat de Nederlandse softwarebranche volop in beweging is. Het aantal overnames in deze branche stijgt al jaren en lijkt ook in 2018 aan te houden. In het overzicht hiernaast worden een aantal (bij ons bekende) overnames gepresenteerd.

### Trends in M&A

Buitenlandse investeerders proberen veelal hun positie in de Benelux te versterken met overnames op Nederlandse bodem. Over het algemeen vallen de meeste overnames binnen dezelfde sectoren als waar de kopers reeds in actief waren. Voorbeeld hiervan zijn Visma met de overname van boekhoudsoftwarehuis Davilex en het Ierse AMCS met de overname van GMT Europe B.V., beiden actief in afval- en recyclingmanagement.

Uitzondering hierop is Total Specific Solutions (TSS). TSS staat bekend om zijn investeringen in vertical markets, iets wat in dit dealoverzicht ook terug te zien is. Voorbeelden hiervan zijn de overnames van NCCW, een vastgoed/ERP softwarehuis en het Zweedse Inflex Data, producent van software voor de automotive sector, van dealers tot garages.

*Bron: de recente transacties zijn verkregen uit de websites van de betreffende bedrijven per ultimo maart 2018*

M&A softwarebedrijven Nederland				
Koper	Target	Land	Soort software	Jaar
Irdeto Holdings B.V.	Denuvo Software Solutions GMBH	NL/AUT	Games /Security	2018
Kerridge Commercial Systems LTD	AGP Group B.V.	UK/NL	ERP	2018
HelloFlex group B.V.	MatchQ B.V.	NL	Preselectie tools	2018
Total Specific Solutions (TSS) B.V.	Mediamaestro OY	NL/FIN	Omnichannel	2018
Beamler B.V.	Printr B.V.	NL	ERP	2018
Thales	Gemalto N.V.	FR/NL	Security	2017
Roxit Groep B.V.	Brein B.V.	NL	Content Management	2017
Vanguard Entertainment Group B.V.	Force Field B.V.	NL	VR/Games	2017
Ocuco LTD	B&F Groep	IRL/NL	Optische industrie	2017
Visma Nederland B.V.	Davilex Software B.V.	NOR/NL	Boekhouding	2017
Intradata B.V.	Ntree Office B.V.	NL	Content management / CRM	2017
Main Capital	MUIS Software B.V.	NL	Boekhouding / ERP	2017
Mconomy Group B.V.	Let's Talk B.V.	NL	Omnichannel	2017
UNIT4 NV	Assistance Software Group B.V.	NL	Professional Services Automation	2017
Total Specific Solutions (TSS) B.V.	Inflex Data AB	NL/SWE	Bedrijfssystemen Automotive	2017
Solera Holdings INC.	Colimbra Holding B.V.	US/NL	Business Intelligence	2017
Fruition Partners INC.	Logicalis SMC Group B.V.	US/NL	Service Management	2017
Total Specific Solutions (TSS) B.V.	Vicrea Holding B.V.	NL	Business Intelligence	2016
Total Specific Solutions (TSS) B.V.	NCCW BV	NL	Vastgoed ERP	2016
NGDATA NV	Rednun BV	BE/NL	Videoboodschappen	2016
STB Automatisering & Advies B.V.	S2B Group B.V.	NL	CRM/WMS	2016
Total Specific Solutions (TSS) B.V.	Magenta Multimedia Tools B.V. & Niveo	NL	Vakbekwaamheidsmanagment / E-Learning	2016
AMCS	GMT Europe B.V.	IRL/NL	EAM / Transport Management	2016

## Marktontwikkelingen

**De aantrekkende economische groei en de toenemende digitale transformatie maken IT en software steeds belangrijker. De software bedrijven in Nederland profiteren hiervan.**

### IT sector algemeen

Na het zwakkere jaar in 2016 lijken IT-bedrijven de groei weer te hebben gevonden. In 2018 wordt een omzetgroei van 6% verwacht en een groei van 5% in 2019. Een tekort aan hoog opgeleid en kwalitatief personeel lijkt momenteel de grootste belemmering voor versnelde groei.

### Personeelstekort

Ondanks de bereidheid van Nederlandse bedrijven om te investeren in software en IT en de groei in de branche door de digitale transformatie, hebben meerdere softwarebedrijven moeite met het vinden van gekwalificeerd personeel.

Er is met name een tekort aan softwareontwikkelaars, specialisten in computertalen en data-analisten. De manier waarop medewerkers beloond, uitgedaagd en behouden worden is een belangrijk onderwerp voor softwarebedrijven die in de komende jaren willen groeien.

### Alles software

De verschuiving van hardware naar software wordt steeds meer zichtbaar en zal de komende jaren doorzetten. Computing, storage en networking worden steeds meer geautomatiseerd door slimme software en niet door de hardwarecomponenten. Bedrijven zullen in de toekomst steeds meer gaan kiezen voor nieuwe technologieën die zorgen voor flexibiliteit, inzicht en performance. Bedrijven zullen daardoor dus steeds meer gevormd gaan worden door de software die ze gebruiken.

## Koper in beeld: TSS

**Total Specific Solutions (16 in onze Top 25) en nadrukkelijk aanwezig in het dealoverzicht, is een van de meest actieve softwarebedrijven in Nederland op M&A gebied. Wat drijft de M&A strategie van TSS?**

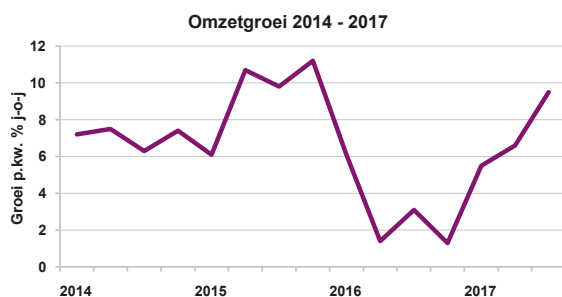
Total Specific Solutions is een van oorsprong Nederlands softwarebedrijf gericht op vertical market software. De laatste jaren heeft TSS een flinke groei doorgemaakt, mede dankzij een zeer actieve M&A strategie.

### Constellation

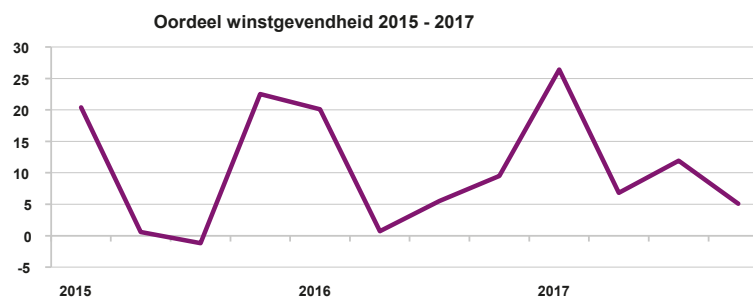
Eind 2013 kondigde TSS aan dat het bedrijf verkocht werd aan Constellation Software Inc., een Canadees beursgenoteerd softwarehuis dat zich richt op vertical market software. Met Constellation op de achterbank als aandeelhouder, heeft TSS de opdracht gekregen een actieve "buy-and-hold-forever" strategie uit te voeren.

### Dedicated M&A team

TSS heeft een in-house M&A team bestaande uit 14 mensen dat zich richt op zowel Nederlandse als internationale overnametargets. Momenteel bestaat de groep uit circa 40 verschillende software bedrijven met in totaal 2,100 medewerkers binnen Europa. In 2017 heeft TSS 8 overnames gedaan en het bedrijf is inmiddels actief in 13 vertical markets en in 8 verschillende landen.



[ Bron: ABN AMRO 2017 ]



[ Bron: ABN AMRO 2017 ]



## Valuation van een SaaS bedrijf: Endless recurring revenues?

**Software-as-a-Service (SaaS) bedrijven zijn softwarebedrijven die softwarelicenties verkopen op basis van een vaste en terugkerende abonnementsstructuur. Klanten betalen dan een vast maandelijks of jaarlijks bedrag waarvoor de software gebruikt kan worden.**

### Populariteit

De laatste jaren is de populariteit van businessmodellen op basis van abonnementsstructuren en de interesse in SaaS bedrijven enorm gestegen. Dit leidt in sommige gevallen tot extreem hoge bedrijfswaarderingen. Hoewel investeerders traditioneel gezien de voorkeur geven aan bedrijfswaarderingen op basis van een EBITDA multiple of winstgevendheid door middel van een Discounted Cash Flow (DCF) methode, lijken de zogenaamde “recurring revenues” het gouden ei te zijn voor SaaS bedrijven. Wij zien dat de zogenaamde ARR (annualized recurring revenues) multiple in sommige gevallen kan leiden tot astronomisch hoge waarderingen, zelfs voor verliesgevende bedrijven.

Maar waarom? En hoe kunnen deze waarderingen worden uitgelegd? Als een SaaS bedrijf een recurring omzet genereert van €20 miljoen, maar een verlies heeft van €1 miljoen, waarom zou een koper dan een ARR multiple van 1.5x en derhalve een prijs van €30 miljoen betalen? Wij denken dat er maar één logische uitleg hiervoor kan zijn: toekomstpotentie!

De basisredeneratie die hieraan ten grondslag ligt is dat een groeiend SaaS bedrijf lang tijd nodig heeft voordat ze hun inkomsten daadwerkelijk kunnen materialiseren. Een groot deel van de sales en marketing kosten worden vooraf genomen, terwijl de opbrengsten van een recurring en contractueel vastgelegd klantenbestand vele jaren voort kunnen duren. Dit zorgt ervoor dat nieuwe klantcontracten op korte termijn verliesgevend zullen zijn, maar gedurende hun levenscyclus wel winstgevend zullen worden. Hoe groter de marktpotentie, hoe meer opportuniteiten er liggen voor SaaS bedrijven om winstgevend te worden. In plaats van te kijken naar (historische)

winstgevendheid, hebben strategische kopers van SaaS bedrijven veel meer interesse in specifieke SaaS value drivers zoals:

- **TAM:** Total Addressable Market (hoe veel klanten kunnen we maximal bereiken?)
- **LTV:** Lifetime Value of customers (hoe veel omzet kunnen we per klant realiseren?)
- **CAC:** Customer acquisition costs (wat zijn de kosten voor het binnenhalen van een klant?)
- De groei van de **ARR**

lets om over na te denken: blijft de eindeloze potentie voor recurring revenues zorgen voor stijgende waarderingen van SaaS bedrijven? Of gaan investeerders op een gegeven moment stoppen met betalen voor pure potentie en zich richten op bedrijven die ook echt cash genereren en winstgevend zijn?



## Aeternus: M&A Deals in de TMT Sector

Bij M&A Teams in de TMT sector hoort het maken van deals. En de deals die we maken daar zijn we trots op. Hiernaast een selectie van transacties waarin Aeternus een cruciale rol heeft gespeeld. Daarbij is aangegeven welke soort advisering we hebben uitgevoerd. Als u interesse heeft in een oriënterend gesprek, neem dan contact op met één van onze branchespecialisten.

Aeternus adviseerde

**Square**  
Document Management Systems

Bij de verkoop aan het Duitse

**Aareon**

Aeternus adviseerde

**osudio**

Bij de verkoop aan het Franse

**SQLI**

Aeternus adviseerde

**Madison Gurkha**  
Your Security is Our Business

Bij de verkoop aan

**Kolonos**

Aeternus adviseerde

**yellow online**

Bij de verkoop aan

**happy idiots**  
gek van online effect

Aeternus adviseerde

**Stepco**  
Enjoy, we guide IT

Bij de verkoop aan

**GREENFIELD**

Aeternus adviseerde

**TRACTUS3D**  
OPENS YOUR WORLD OF 3D PRINTING

Bij het aantrekken  
van investeerder

**KIKK**  
— CAPITAL —

An aerial, high-angle view of a dense city skyline, likely New York City, featuring numerous skyscrapers and buildings. The image is in grayscale, with a dark, moody atmosphere. The text "This is a software-powered world." is overlaid in the center in a large, white, sans-serif font. The background shows a vast expanse of buildings stretching towards a hazy horizon under a cloudy sky.

**This is a software-  
powered world.**

**Satya Nadella**



## Aeternus Corporate Finance

Aeternus is een onafhankelijk corporate finance kantoor met vestigingen in Amsterdam, Eindhoven en Venlo. Actief sinds 2006, zowel nationaal als internationaal. Onze klanten zijn bedrijven in het top MKB en midcorporate segment.

Herkent u zich in deze bewegingen binnen uw branche? Staan potentiële waardedrijvers als schaalgrootte, innovatie, business intelligentie en complexe regievoering voldoende op uw agenda?

Om de strategie voor uw onderneming aan te scherpen kan het zinvol zijn

de verschillende opties (scenario's) te analyseren. Is een Buy & Build strategie passend? Of zou verkoop van uw onderneming, nu of op termijn, misschien op zijn plaats zijn?

Bij Aeternus geloven we erin dat specifieke kennis binnen een sector bijdraagt aan een succesvolle transactie. Onze dedicated industry teams houden zich daarom dagelijks bezig met de laatste trends & ontwikkelingen, nieuws, deals en andere relevante informatie in hun sector. Ons brancheteam TMT spart graag met u over de kansen en dilemma's welke u ziet.



### Jacques Jetten RV

Directeur | Managing Partner  
j.jetten@aeternuscompany.nl



### Bert Schaareman MSc MiF RV

Partner | Head  
Valuation Services  
b.schaareman@aeternuscompany.nl



### Pedro Mol MSc

M&A Consultant  
p.mol@aeternuscompany.nl



Member of:



#### Aeternus Office Amsterdam

Joop Geesinkweg 501  
1114 AB Amsterdam  
The Netherlands

#### Aeternus Office Eindhoven

Parklaan 54a  
5613 BH Eindhoven  
The Netherlands  
☎ +31 (0)40 782 01 82

#### Aeternus Office Venlo

Noorderpoort 39  
5916 PJ Venlo  
The Netherlands  
☎ +31 (0)77 320 06 10

