

Jim Schaper van Infor: Infor kent een geheel andere marktbenadering dan SSA Global voorheen had.

Herhaling van

“Ik vrees dat wij weinig meer kunnen doen dan klanten vragen om goed naar ons te kijken.” Keith Deane, senior vice president EMEA van Infor, leek zich begin november tijdens een internationale bijeenkomst van Infor zeer bewust van het feit dat bij menig gebruiker van de sinds kort door Infor overgenomen softwarepakketten de nodige scepsis zal bestaan als het om de toekomstplannen van hun leverancier van bedrijfssoftware gaat. “We hebben een duidelijk plan op tafel gelegd met investeringen in onze productrange en we hopen dat klanten er vertrouwen in hebben dat we die plannen ook daadwerkelijk zullen uitvoeren. Sterker nog: we zijn die plannen al aan het uitvoeren.”

Een internationale gebruikersbijeenkomst in Berlijn gaf het management van Infor begin november de kans om die afwachtende houding weg te nemen. Het is de vraag of men volledig in die opzet is geslaagd. Voor met name Baan/ERP LN-gebruikers, maar dat geldt ook voor ERP LX en de vele andere producten die nu op de prijslijst van Infor staan, is het immers niet de eerste keer dat men het management van de nieuwe eigenaar van hun bedrijfssoftware ontmoet.

En hoezeer chief marketing officer Tom Lynch, die de zieke chairman en chief executive officer Jim Schaper verving, in zijn ‘keynote speech’ ook zijn best deed, de situatie nu lijkt in eerste instantie als twee druppels op die ten tijde van SSA Global en

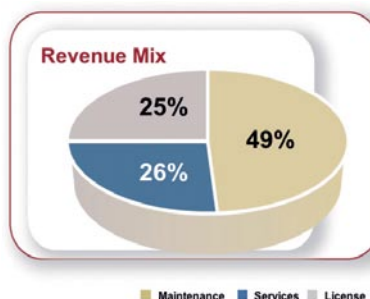
Daar gaan we weer, zal menig Baan-gebruiker van het eerste uur hebben gedacht toen de overname van SSA Global door Infor bekend werd. Ondanks ontkenningen dat hij op verkoop uit zou zijn, heeft SSA-topman Mike Greenough kennelijk toch voor het grote geld gekozen. De nieuwe eigenaar heeft duidelijke groeiplannen, die nadrukkelijk inspelen op de huidige consolidatieslag in de markt voor bedrijfssoftware. Maar wie garandeert de toch al zoveel geplaagde Baan-gebruikers dat de nieuwe eigenaar niet eenzelfde koers als SSA Global zal varen? ► ROBBERT HOEFFNAGEL

Baan-gebruikers zien 'hun' leverancier opnieuw overgenomen worden

zetten?

zijn topman Mike Greenough. In beide gevallen gaat het immers om een softwarebedrijf dat met de hulp van een financieringsmaatschappij een uitgebreid portfolio aan softwarebedrijven en -producten bij elkaar heeft gekocht. Daarmee wordt de door velen noodzakelijk geachte schaalvergroting in de markt voor bedrijfssoftware bereikt. Maar van al te veel samenhang tussen de bij elkaar gekochte producten zal natuurlijk lange tijd geen sprake zijn. Infor is zich uiteraard bewust van deze situatie maar kijkt er heel anders tegenaan dan SSA Global deed. Ook nu weer is SOA (service oriented architecture) het hulpmiddel om alle losse producten enigszins bij elkaar te brengen. Waar SSA Global echter een redelijk strakke integratie nastreefde,

De omzet van Infor wordt gedomineerd door de inkomsten uit 'onderhoud'.



lijkt Infor daarentegen meer te kijken naar een losjes samenhangend geheel van individuele producten, die - indien gewenst - als webservices met elkaar kunnen samenwerken.

Bij nader onderzoek blijkt de vergelijking tussen enerzijds SSA Global en zijn financiers en anderzijds Infor en zijn achterliggende partij niet helemaal op te gaan. Tijdens zijn presentatie in Berlijn vertelde Lynch dat hij - nadat hij zijn eigen bedrijf Simtrex had verkocht - was benaderd door Jim Schaper die toen al als 'operating partner' aan Golden Gate Capital was verbonden. Hij memoreerde hoe de twee mannen de lunch hadden gebruikt en hoe Schaper hem daarbij zijn visie op de markt voor bedrijfssoftware had verteld. Kernwoord: consolidatie. Of Lynch zin had om daar een rol in te spelen? Ja dus. Het duo heeft via Infor en met financiële ondersteuning van Golden Gate Capital inmiddels een groot aantal softwarebedrijven gekocht. Bekende namen zijn - naast SSA Global - Datastream, Extensity en Systems Union. Daarmee is de omzet van Infor inmiddels gegroeid tot 2,1 miljard dollar per jaar. Het bedrijf is daarmee in de markt voor bedrijfssoftware de nummer drie na giganten SAP en Oracle.

Interessant aan die vergelijking is echter de nadruk die bij Infor ligt om het aantal veelal wat kleinere klanten. Waar SAP vijfendertigduizend klanten telt en Oracle elfduizend, beschikt Infor over een klantenbestand van maar liefst zeventigduizend bedrijven. Daar blijft het overigens niet bij, want Schaper heeft in eerdere interviews reeds aangegeven nog meer acquisities te willen doen. Zijn doelstelling: over een jaar op een omzet van circa 3 miljard dollar uitkomen. Organische groei zal daarbij nadrukkelijk worden aangevuld met overnames. In een eerder gepubliceerd interview geeft Schaper dan aan dat hij geen enkele kans uit de weg gaat, of het nu om een honderd miljoen groot softwarebedrijf gaat of een veel grotere partij. Golden Gate Capital is de partij achter Infor. Het gaat om een private investeringsmaatschappij die is opgezet door een aantal financiers die voorheen met name werkzaam zijn geweest bij adviesbureau Bain & Company. Het bedrijf beschikt over een investeringskapitaal ter grootte van 2,6 miljard dollar en kan daarnaast een beroep doen op financiële ondersteuning door partners als J.P. Morgan, die via een dochteronderneming ook de overname van SSA Global heeft

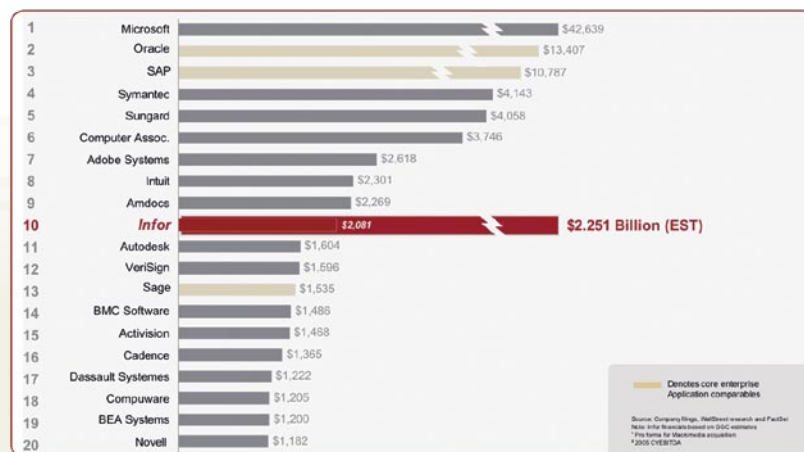
gefinancierd. Wat met name interessant is aan Golden Gate Capital, is het feit dat het zich weliswaar niet uitsluitend op de software-industrie richt, maar in die branche inmiddels al wel 42 acquisities heeft gedaan. Daar zitten een aantal bekende namen bij. Naast de aan Infor gerelateerde overnames, behoren ook Aspect, Attachmate, MicroFocus en DataDirect tot het portfolio. Het bedrijf beschouwt deze firma's als 'platform companies'. Met andere woorden: iedere onderneming op zich vormt weer de basis voor additionele acquisities. Op die manier wil men waarde creëren. Overigens is het opmerkelijk om te zien dat als de omzet van alle softwarebedrijven die eigendom zijn van Golden Gate Capital zou worden geconsolideerd er een omzet van vier miljard dollar wordt gerealiseerd. Daarmee zou het investeringsbedrijf in omvang het zesde softwarebedrijf ter wereld zijn.

Geheel andere aanpak

Terug naar Infor. De strategische nadruk van dit bedrijf ligt op het MKB en grotere bedrijven met een omzet tot circa twee miljard dollar. De firma is verdeeld in drie groepen: de Enterprise Solutions Group (ERP voor productie- en procesindustrie evenals de automobielsector), de Strategic Solutions Group (CRM, asset management, supply chain management, compliance en performance management) en de Financial Solutions Group. In deze laatste groep zit de producten voor financiële administratie en personeel & organisatie.

Daarmee is de productportfolio van Infor heel anders georganiseerd dan die van SSA Global. Dat is ook logisch, want Lynch gaf in zijn toespraak aan dat Infor een geheel andere marktbenadering voorstaat dat SSA voorheen deed. Infor gaat uit van zogeheten 'best of breed' producten die zoveel mogelijk zelfstandige producten moeten blijven. Geen convergentie-strategie dus, maar een brede reeks van producten die ieder op zich hun eigen doelgroep kennen. Natuurlijk is men geïnteresseerd in 'cross-selling', maar het is niet de bedoeling dat klanten vanuit hun huidige producten doorgroeien naar nieuwe producten die deel uitmaken van een samenhangend geheel zoals dit voorheen SSA Global wel voor ogen stond. Via een SOA-strategie verwacht Infor van de huidige softwareproducten webservices te kunnen maken. Hierdoor moet dan toch samenwerking tussen de diverse applicaties mogelijk zijn, zonder dat die softwarepakketten persé naar elkaar toe moeten groeien.

Hoe dit in de praktijk gaat uitpakken, moet vooralsnog worden afgewacht. Het bedrijf heeft een project genaamd 'Infor Open SOA' lopen, dat de



Infor: nummer 10 in de top twintig van 'enterprise-software' leveranciers

'Veel software-makers worstelen met het licentie-model'

basis voor deze aanpak moet leveren. Als Infor er in slaagt om zijn vele softwareproducten tot web-services om te bouwen, is dit voor klanten een erg interessante ontwikkeling.

Bedrijfssoftware wordt in de regel afgenomen op basis van een licentie die het recht geeft om de software lokaal te installeren, zodat deze door een bepaald aantal gelijktijdige gebruikers kan worden toegepast. Daarnaast zien we steeds vaker dat bedrijven klanten of partners toegang tot hun ERP-systeem geven. Daarvoor gebruiken ze dan een web enabled module of portal-achtige constructie. Wat momenteel opvalt, is dat menig web enabled ERP-systeem een beter prestatieniveau te zien geeft dan een lokaal geïnstalleerde variant. Dat heeft onder andere te maken met het feit dat een betere zogeheten 'load balancing' mogelijk, doordat er minder functionaliteit op de lokale clients staat. Steeds meer klanten van bedrijven als Infor kijken daarom naar mogelijkheden om ook interne gebruikers van een web enabled-omgeving gebruik te laten maken. Maar wat zijn dan de gevolgen voor de licenties? Met welk aantal 'concurrent users' dient bijvoorbeeld gerekend te worden?

Licentie-inkomsten

Veel software-aanbieders worstelen momenteel dan ook met hun prijsmodel. Leveranciers die met name gokken op licentie-inkomsten zouden het de komende tijd dus wel eens moeilijk kunnen gaan krijgen. Is Infor zo'n partij? Dat is niet helemaal duidelijk. Wereldwijd maken licenties 'slechts' een kwart uit van de omzet. In Nederland heeft SSA Global echter zijn service-tak afgestoten naar partner Profuse in Veenendaal. Kan Infor zonder een eigen services-tak in ons land? Waarschijnlijk niet. Hoe gaat men dit probleem dan oplossen? Het eventueel private Profuse proberen over te nemen? Of toch zelf maar weer een services-tak opbouwen?