



AVERESEARCH

BUSINESS ANALYSES DIE ER TOE DOEN



AFAS Software: beheersen van groei
2019- 1 -20

Inhoud

Helemaal in de Cloud	3
Omzetgroei zet krachtig door	4
Alle aandacht voor medewerkers	6
Sterke groei productiviteit	7
Duurzaamheid belangrijke trend	10
MVO en de AFAS Foundation	11
Zonder klanten ben je nergens	13
Profile AME Research	17
General Information	17
Disclaimer	17
Tabel 1 Omzet AFAS 204-2027	4
Tabel 2 Omzetverdeling AFAS	5
Tabel 3 Omzetverdeling 2015-2018	5
Tabel 4 Personeelskosten in % van de omzet	8
Tabel 5 Sociale cockpit 2015-2018	8
Tabel 6 Data over werken 2015-2018	9
Tabel 7 Productiviteit 11 concurrenten 2013-2017	9
Tabel 8 Indicatoren duurzaamheid Afas 2015-2018	10
Tabel 9 Winstbestemming AFAS 2017-2018	11
Tabel 10 Marketing uitgaven in % van de omzet	14
Tabel 11 Balans AFAS 2015-2018	14
Tabel 12 Resultatenrekening AFAS 2015-2018	15
Tabel 13 Belangrijke kengetallen 2015-2018	16

Helemaal in de Cloud

De Nederlandse familieonderneming op het gebied van financiële software AFAS heeft opnieuw een succesvol jaar achter de rug, zo blijkt uit het al geautoriseerde jaarverslag 2018. AFAS is in 2018 overladen met prijzen, waaronder de Koning Willem 1 prijs voor superieur ondernemerschap. Om die reden zal Koningin Máxima de onderneming in 2019 bezoeken. Het zou mij niet verbazen wanneer zij AFAS SOFTWARE dan tot Koninklijke onderneming slaat want de onderneming gedraagt zich eenvoudigweg Koninklijk. Na het bezoek van Barack Obama aan AFAS in 2018 betekent dit opnieuw hoog bezoek voor de onderneming die Doen, Familie, Vertrouwen en Gek kernwaarden vindt.

Ik analyseer AFAS sinds de oprichting in 1996 toen Piet Mars en Ton Van der Veldt een loonverwerkingsbedrijfje via een management buy out losmaakten van de nu concurrente onderneming Raet die toen onderdeel van Getronics was. AFAS is inmiddels bijna even groot en winstgevender dan Raet. Jaar in jaar uit, met enkele tegenvallers, was AFAS financieel bijzonder succesvol en wanneer deze ingerichte processen zo doorgaan ligt er voor de komende vijf jaar een aanzienlijke verder groei van omzet en winst voor de boeg. Binnen tien jaar passeert AFAS dan de omzetgrens van €500 miljoen.

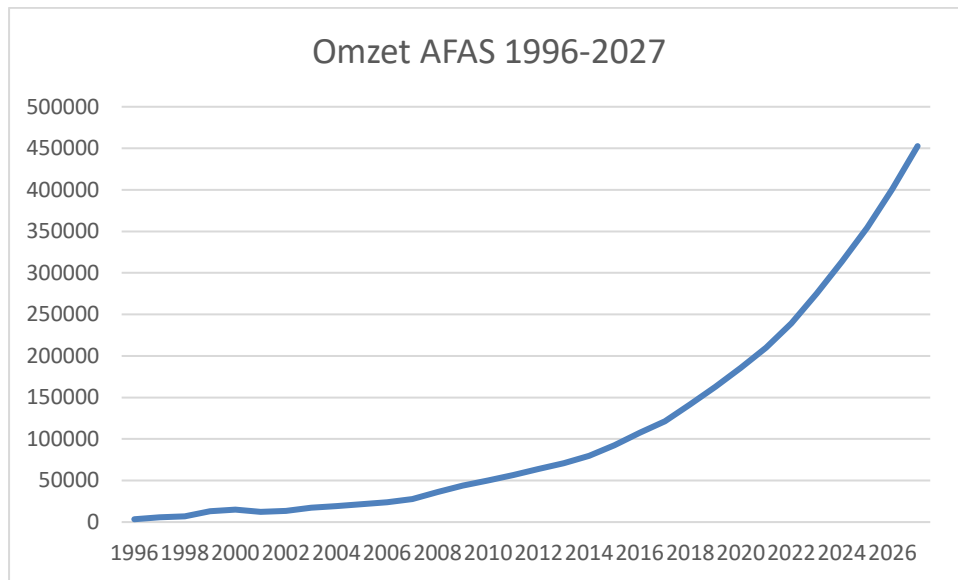
De verwondering is steeds waarom AFAS zo langdurig zo succesvol kan zijn. De basis daarvan ligt in het door Mars en Van der Veldt ontworpen Ondernemings Proces Beheer dat voor ieder proces de verantwoordelijkheid definieert en neerlegt bij wie die hoort. Daar komt bij dat beide mannen en hun zonen - die leiding over de onderneming allang hebben overgenomen - zich niet laten afleiden door verlokkingen van het grote geld. Zij blijven kiezen voor de familieonderneming als model voor de processen die zij aansturen.

Die families zijn inmiddels ook gegroeid met kinderen en kleinkinderen. De bestuurders hebben er daarbij zo goed mogelijk voor gezorgd dat de opvolgers niet buiten hun schoenen gaan lopen. Talloze initiatieven binnen en buiten de onderneming, ook in Stichtingen zoals de AFAS FOUNDATION en de familiestichting Pharos zorgen ervoor dat de hoge winsten en dividenden niet vermorst worden, maar voor een nuttig, beheersbaar deel bij goede doelen terecht komen. Ik heb daar grote bewondering voor.

Jaren geleden schreef ik al dat de onderneming zelf een model voor de toekomst is. De onderneming maakt zelf ook een sterke automatisering door en opereert vanaf juni 2019 zelf volledig in de Cloud. Daardoor is er bij voortgaande sterke omzet- en winstgroei steeds minder personeel nodig. Het visioen lijkt dat het organisme over 40 jaar zonder personeel kan functioneren. De keerzijde van de Cloud is risico van verstoringen, instabiliteit, cyberaanvallen, klantgegevens op straat, zaken die veel aandacht verdienen.

AFAS etaleert een sterke bezieling en optimisme in eigen vooruitgang. Het is soms bijna evangeliserend en bevlogen, waardoor de onderneming als economische organisme een ideologische of levensbeschouwelijke kant op kan gaan en te dicht bij de voordeur van personeel kan komen.

Tabel 1 Omzet AFAS 204-2027



In €1000

Omzetgroei zet krachtig door

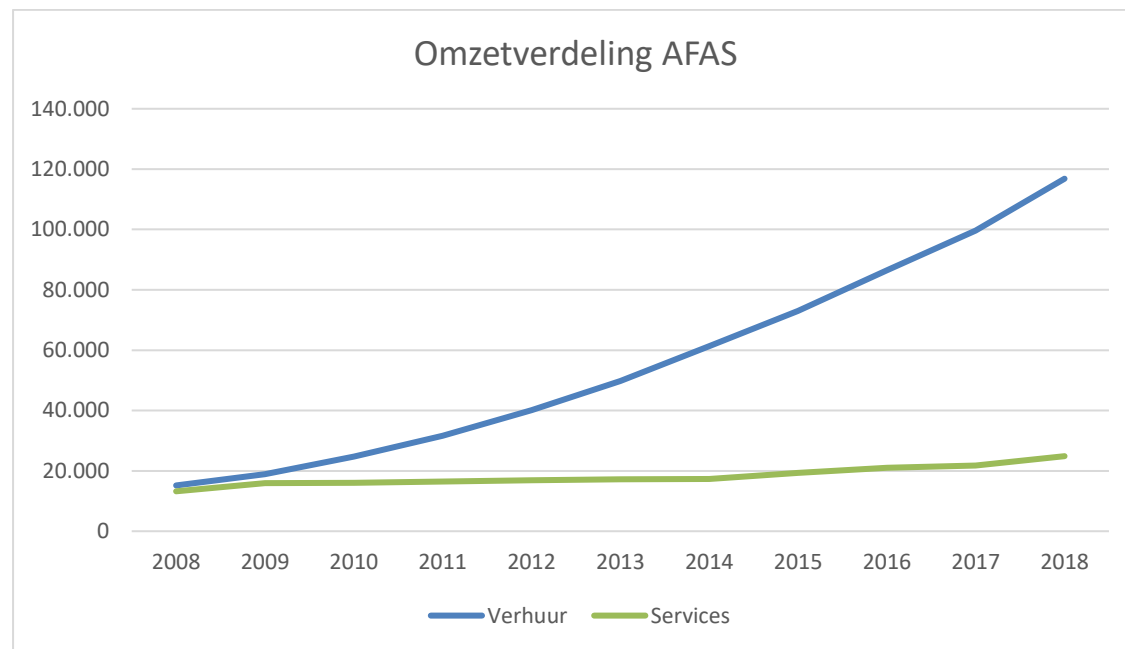
AFAS Software heeft in 2018 een omzetgroei behaald van 17% ten opzichte van 2017 tot een bedrag van €141,6 miljoen. Het is een van de hoogste groeipercentages ooit en ik hou de financiën van AFAS al bij sinds 1996. Sinds de eeuwwisseling deden alleen 2003 en opmerkelijk genoeg 2008 en 2009 het nog iets beter. Hoewel er een paar mindere jaren waren zoals 2001 en 2013 is de ontwikkeling van de resultaten heel stabiel en daardoor lijkt ze ook erg voorspelbaar. Bestuurders zullen altijd proberen om zoveel mogelijk processen onder controle te houden en dat kan in economisch stabiele tijden misschien wel voor meer dan 90% van de processen.

Een lastig te beheersen onderwerp van deze tijd is welk effect een Brexit kan hebben op naar Groot-Brittannië exporterende of uit de land importerende klanten en transportbedrijven die op het VK rijden. Terwijl in Europa en ook in Nederland de economische groei afremt kan ook een politieke crisis rondom het klimaatakkoord voor onrust zorgen. Daardoor kan de omzetgroei bij de onderneming in 2019 wat lager uitkomen.

De groei van de omzet is het sterkst bij onderhoud en verhuur van software. Er kwamen 388 nieuwe klanten en er waren bedrijven die meer modules inkopen. AFAS heeft 11.022 klanten. De omzet aan diensten, die in 2017 wat stagneerde, groeide in 2018 verder met 14 procent. De diensten als percentage van de totale omzet nemen steeds verder af. Waren de diensten in 2015 nog goed voor 21% van de totale omzet, in 2018 is dat percentage gedaald naar 17,6%. Dat komt ook omdat klanten steeds vaker zelf kunnen werken met de software en geen services meer nodig hebben. Omdat de brutomarge op verhuur hoger is dan die op diensten neemt daardoor de winstgevendheid ook steeds verder toe.

AFAS is ook actief in België en op Curaçao en Aruba. De Belgische omzet steeg 13% tot €5,4 miljoen en de omzet in het Caraïbische gebied was €3,9 miljoen. Deze buitenlandse omzet is niet groter dan 6,4% van de totale omzet van de onderneming.

Tabel 2 Omzetverdeling AFAS



Tabel 3 Omzetverdeling 2015-2018

Omzet x1000	2015	2016	2017	2018	% groei
Onderhoud en verhuur	72.961	86.444	99.656	116.821	17
Services	19.345	21.079	21.776	24.869	14
Netto omzet	92.306	107.523	121.432	141.690	17
Belgie	3.258	4.008	4.800	5.400	13
Caribbean	2.202	2.907	2.100	3.700	76
Medewerkers buitenland	30	42,0	42,0	45	7
Omzet in Nederland	86.846	100.608	114.532	132.590	16
Totale aantal medewerkers	344	362	395	433	10
Omzet per medew. NL x 1000	277	314	324	342	5
Personeel in Nederland	314	320	353	388	10
Omzetverdeling	2015	2016	2017	2018	
Onderhoud	79,0	80,4	82,1	82,4	0
Services	21,0	19,6	17,9	17,6	-2

Alle aandacht voor medewerkers

Het jaarverslag 2019 begint met een uiteenzetting over de manier waarop medewerkers met elkaar samenwerken. In 2018 vonden 34 mensen ergens anders een baan, stroomden 98 medewerkers door binnen onze organisatie en begroetten we 52 nieuwe collega's. Het verloop daalde daardoor tot 7,9%. Gemiddeld werken mensen zeven jaar bij AFAS. Het ziekteverzuim is maar 1,9%.

In totaal waren er eind 2018 450 medewerkers. In FTE zijn dat er 433. Uit een enquête blijkt dat 98% van de medewerkers trots is op het werk dat zij doen. Er is wel een programma gestart met thema's als grenzen bewaken, stressmanagement, gezond slapen en de balans tussen werk en privé. Dus dat is blijkbaar ook nodig. Het voelt voor mij als buitenstaander enigszins aan alsof de werkgever wel heel dicht bij de eigen voordeur van de werknemer komt als die zich ook gaat bemoeien met gezond slapen en werk & privé. Maar ik heb toen ik 34 was – de gemiddelde leeftijd bij AFAS – mijn vaste baan bij Elsevier juist opgezegd voor zelfstandigheid.

Het jaarverslag: Er werd dit jaar ontzettend veel georganiseerd door en voor collega's: teamuitjes, inspiratiedagen, reanimatietraining, bootcamps (drie keer in de week!), filmavonden, tafeltenistoernooien en hardloopwedstrijden. Voor de collega's die de spieren even los willen maken, is er nu twee keer per week een masseur aanwezig. En daar wordt dankbaar gebruik van gemaakt.

De samenstelling van het personeel over consulting en support, productontwikkeling, sales en marketing en algemeen verandert door de jaren heen niet sterk. Bij productontwikkeling werken ongeveer 127 mensen, bijna 30% van het totale aantal medewerkers.

	2003	2008	2018
<i>Consulting en support</i>	44%	52%	48,2%
<i>A&I en productontwikkeling</i>	29%	27%	29,3%
<i>Sales en Marketing</i>	15%	12%	15%
<i>Algemeen</i>	11%	10%	7,3%

Sterke groei productiviteit

De beide directeuren Bas van der Veldt en Arnold Mars schrijven in het zeer leesbare jaarverslag dat de mensen bijna 10% productiever werkten dan in 2017. Onze productiviteitsindicator¹ in AME ANALIST komt op een verbetering van de productiviteit van 6,4%, zie tabel 6.

In tabel 7 heb ik de productiviteit van elf concurrenten met elkaar vergeleken. Dit is tot en met 2017 omdat de jaarverslagen 2018 van deze bedrijven nog lang niet beschikbaar zijn. AFAS is er uniek in om al in de eerste maand van het nieuwe jaar het door de accountant gecontroleerde jaarverslag bekend te maken. Kun je nagaan hoeveel tijdswinst dat oplevert omdat niemand na publicatie nog met het verleden hoeft bezig te zijn. Alle aandacht kan naar vandaag en morgen.

Direct na Accenture B.V. staat AFAS in dit vergelijkend overzicht op de tweede plaats. De productiviteit van Raet is de helft lager en die van Exact is nog veel lager. Deze hoge score is voor een automatiseringsfirma natuurlijk ook een goed verkoopargument om nieuwe klanten aan te trekken omdat zij meegezogen worden in de efficiencyverbetering die een hogere productiviteit tot gevolg heeft. In dat verband zou het interessant zijn om eens bij een peer group klanten na te gaan in hoeverre introductie van AFAS bij hen leidt tot verbetering van de productiviteit.

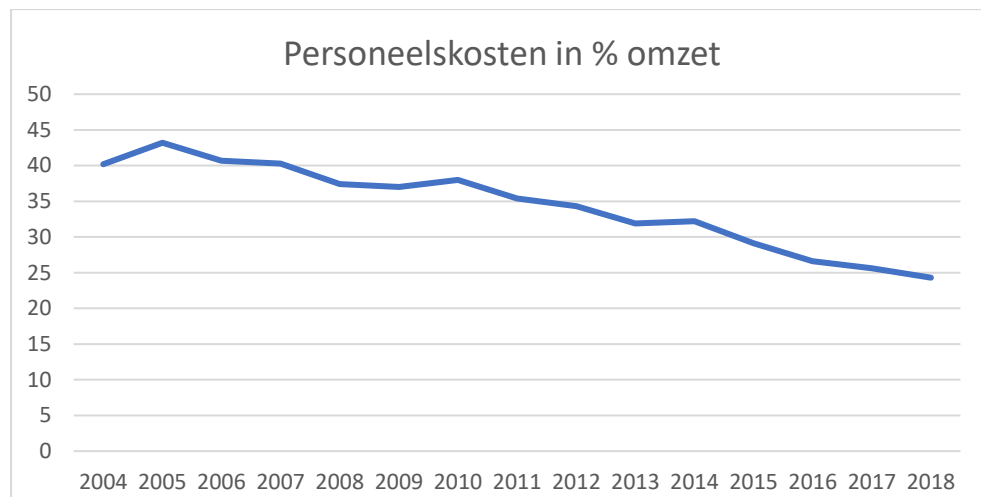
In 2018 steeg ook de omzet per medewerker verder met 6,4% tot €327.227,-. Die omzet stijgt voortdurend door omdat steeds meer processen geautomatiseerd worden. Het gemiddelde salaris steeg niet even snel mee, dat nam toe met 0,2% tot €66.404. Voor de winstgroei is het achterblijven van salarisgroei bij omzetgroei aantrekkelijk. Dat betekent dat de omzet per medewerker bijna 5 maal hoger is dan het salaris per medewerker. Dat is veel in vergelijking met andere bedrijven en nog een verklaring voor de hoge winstgevendheid van AFAS. Hoewel Oracle Nederland en Accenture B.V. nog hogere salarissen betalen is het gemiddelde brutosalaris best aantrekkelijk bij AFAS. Ondernemingen zoals Avenade, Exact en Raet betalen aanmerkelijk minder.

De totale personeelskosten als percentage van de omzet namen verder af met 5,1% ten opzichte van 2017. Ze zijn niet hoger dan 24,3% van de omzet. Tien jaar geleden, in 2008, waren ze nog 37,4% van de omzet. Zullen er dan op den duur geen personeelskosten meer zijn als die lijn structureel doorzet? Dat is moeilijk voor te stellen, maar als die kosten de laatste tien jaar met 35% (!) dalen, dan zouden ze over tien jaar uitkomen op ongeveer 18% van de omzet enzovoorts, verder naar de toekomst. Deze processen leiden ertoe dat ook de informatieproductiviteit² aanzienlijk verder toenam. Deze indicator steeg 13,5% tot maar liefst 88!. In 2008 was deze indicator nog 30,6.

¹ De productivity indicator drukt de omzet uit in het totale aantal gewerkte productieve, dat is declarabele uren. AME ANALIST raamt dat aantal uren wanneer het niet bekend wordt gemaakt. Dat gebeurt zelden en is gezet op 1305 uur per werknemer per jaar bij 71% declarabele uren. Het bedrag is vermeld in Euro en geeft de omzet per productief uur weer. Ook hier gaat het om de trend van het ene jaar op het volgende en in vergelijking met gelijksoortige ondernemingen.

² Dit is een kernindicator waarin tot uitdrukking komt hoe effectief een organisatie met informatie omgaat. Dit getal zet alle kosten die de onderneming maakt om met behulp van informatie het doel te bereiken (personeelskosten, marketinguitgaven, reiskosten, managementbeloningen, reclame, communicatiekosten, kantoorkosten) af tegen het internationaal getoetste rendement. Tegen de AME Waardelij. Een positieve informatieproductiviteit of AME IP betekent dat een organisatie lekker draait en dat de verschillende onderdelen soepel samenwerken. Een negatieve AME IP is een signaal om op zoek te gaan naar de knelpunten. Verliest men te veel tijd aan administratieve handelingen? Is de onderneming

Tabel 4 Personeelskosten in % van de omzet



Tabel 5 Sociale cockpit 2015-2018

	2015	2016	2017	2018	% ver.
KENGETALLEN					
Personeelskosten/omzet in %	29,1	26,6	25,6	24,3	-5,1
Personeelskosten/brutomarge %	32,1	29,9	28,9	27,7	-4,2
Omzet per medewerker €	268.330	297.027	307.421	327.227	6,4
Salaris per medewerker €	66.044	67.065	66.551	66.404	-0,2
Personeel gemiddeld FTE	344	362	395	433	9,6
Instream	40	56	72	52	-27,8
Uitstroom	31	32	35	34	-2,9
Verloop in %	9,0	8,8	8,9	7,9	-11,4
Gemiddeld aantal dienstjaren	8	7	7	7	0,0
Gemiddelde leeftijd	35	35	34	34	0,0
Consulting en support	153	167	185	209	13,0
A&I en productontwikkeling	104	109	118	127	6,8
Sales en Marketing	60	60	64	65	0,0
Algemeen	26	26	28	32	14,3
Ziekteverzuim	2,0	1,6	1,8	1,9	5,6
Gemiddeld salaris per FTE €	66044	67065	66551	66404	-0,2
Jaarloon	22719136	24277530	26287799	28752932	9,4
Werkdagen	270	270	270	270	0,0
Jaaruren	762372	762372	762372	762372	0,0
Gemiddeld uurloon FTE	30	32	34	38	9,4
Uren per werkdag	7,8	7,8	7,8	7,8	0,0

Bron: Jaarverslagen AFAS Software 2015-2018

voldoende geautomatiseerd? Draagt iedere medewerker bij aan de productiviteit of financiert de onderneming verborgen werkloosheid? Informatieproductiviteit is een van de zes kernindicatoren van AME ANALIST. We zetten de globale kapitaalkosten ratio voor het moment vast op 10%.

Tabel 6 Data over werken 2015-2018

Werkgelegenheid	2015	2016	2017	2018	% ver.
Omzet per medewerker	268.330	297.027	307.421	327.227	6,4
Salaris per medewerker	66.044	67.065	66.551	66.404	-0,2
Personeelskosten per medew.	77.971	79.129	78.561	79.447	1,1
Personeelskosten/Brutomarge	32,1	29,9	28,9	27,7	-4,2
Personeelskosten/Omzet	29,1	26,6	25,6	24,3	-5,1
Netto toegevoegde waarde per werknemer	236.594	257.873	266.168	281.768	5,9
Nettowinst per werknemer	87.383	98.111	110.352	126.825	14,9
Informatieproductiviteit	61,85	66,08	77,53	87,97	13,5
HRM indicator	111,7	115,1	123,2	129,2	4,9
Productiviteitsindicator	205,6	227,6	235,6	250,7	6,4
Personeelskosten per uur	59,7	60,6	60,2	60,9	1,2

Bron: AME ANALIST online

Tabel 7 Productiviteit 11 concurrenten 2013-2017

Nr.	Bedrijfsnaam	2013	2014	2015	2016	2017	% ver.
1	Accenture BV (NL)	227	223	264	236	241	2,1
2	Afas Software BV (NL)	181	186	206	228	236	3,5
3	Oracle Nederland BV (NL)	165	174	189	201	226	12,4
4	Visma Software (NL)	167	165	161	160	168	5,0
5	TomTom NV (NL)	211	187	179	162	146	-9,9
6	Avanade Nederland BV (NL)	146	156	144	130	133	2,3
7	RAET (NL)	128	137	123	126	121	-4,0
8	Ordina NV (NL)	98	97	93	97	103	6,2
9	Exact Holding NV (NL)	97	83	69	103	88	-14,6
10	ICT Group NV (NL)	80	78	77	82	83	1,2
11	Workday (VS)	161	177	200	171	-	nb
	Totaal:	1.661	1.663	1.705	1.696	1.545	-8,9
	Absolute verandering:	66	2	42	-9	-151	1577,8
	Procentuele verandering:	4,14%	0,12%	2,53%	-0,53%	-8,90%	1579,2

Bron: AME ANALIST ONLINE

Duurzaamheid belangrijke trend

AFAS heeft vanaf het begin veel aandacht besteed aan duurzaam ondernemen. Sinds 2006 hou ik de gegevens over het papiergebruik van de onderneming bij. Het is nooit extreem hoog geweest want als digitale onderneming wilde AFAS al lang papierverbruik zoveel mogelijk beperken. Jaar in jaar uit zijn acties ondernomen om het papier in de onderneming terug te dringen. In 2006 werd gemiddeld nog 80 kilo papier per medewerker benut. De sterkste daling deed zich voor in de periode 2006-2011. In 2011 was het gebruik al teruggedrongen tot 5 kilo. In 2017 is het gebruik gemiddeld per medewerker niet groter dan 100 gram. Dat is niet meer dan een rol wc-papier of een kwart schrijfblok per medewerker per jaar. In 2018 is het biet verder gedaald. Zo laag papierverbruik is moeilijk voorstelbaar. Ik verbruik toch wel een schrijfblok per twee maanden. Het lage gebruik is een positief signaal om zuinig met grondstoffen om te gaan.

Verder is te zien dat het energieverbruik in kilowattuur per FTE met 6,4% verder is gedaald in 2018. Ook nam voor de meeste auto's de CO2 uitstoot in grammen per km. verder af. Er zijn 5 elektrische auto's in gebruik genomen en in 2019 worden dat er meer, maar voor auto's die meer als 120 gram per km. uitstoten is de uitstoot verder toegenomen. Het is knap dat AFAS deze data zo lang en zo goed bijhoudt.

Tabel 8 Indicatoren duurzaamheid Afas 2015-2018

	2015	2016	2017	2018	% verand.
Energieverbruik per FTE (KW)	3677	3570	2941	2754	-6,4
Papierverbruik per FTE (KG)	1,4	0,3	0,1	0,1	0,0
Dagen betaalduur inkopen	15	14	14	12	-14,3
Dagen betaalduur verkopen	21	21	20	20	0,0
MVO giften		2.500.000	3.000.000	4.000.000	33,3
CO2 uitstoot					
Auto's 0 gr/km			1%	2%	100,0
Auto's 0-80 gr/km		12%	13%	11%	-15,4
Auto's 81-100gr/km		47%	41%	40%	-2,4
Auto's 101-120 gr/km		37%	42%	42%	0,0
Auto's >120 gr/km		4%	4%	5%	25,0

MVO en de AFAS Foundation

AFAS steekt in 2018 niet minder dan € 4 miljoen in giften op het gebied van maatschappelijk verantwoord ondernemen. Dat is 33,3% meer dan in 2017. Daarvan is in 2018 €3,6 miljoen besteed. De AFAS Foundation is in 2016 opgezet om succes te delen, dromen waar te maken en de ontwikkeling van mensen te stimuleren. Eenvoudig gezegd: de stichting is er om mensen blij te maken: om goed te doen. En dat is gelukt. AFAS schenkt jaarlijks 4% van de begrote winst voor belasting aan de AFAS Foundation, met een minimumbedrag van 2,5 miljoen euro. In 2018 is 6,1% van de winst voor belasting aan de Stichting geschonken. De winst voor belasting was niet minder dan 45,9% van de omzet. Het dividend was 69,1% van de omzet of €45 miljoen. De winst voor belasting bedroeg in 2018 €65.086.180.

Tabel 9 Winstbestemming AFAS 2017-2018

X1000	2017	2018	% ver.	% omzet	% wvb
Omzet	121.341	141689	16,8	100	
Kosten en uitgaven	67.663	76.602	13,2	54,1	
Winst voor belasting	53678	65.087	21,3	45,9	100
Belasting	10089	10.172	0,8	7,2	15,6
Nettowinst	43589	54.915	26,0	38,8	84,4
Dividend	37.500	45.000	20,0	31,8	69,1
Reserves	6.089	9.915	62,8	7,0	15,2
AFAS FOUNDATION	3.000	4.000	33,3	2,8	6,1

De giften van de Foundation zijn bestemd voor Nederlandse organisaties. Ze kunnen wel internationaal besteed worden, maar worden toegekend aan een Nederlandse stichting. De AFAS Foundation heeft alleen betrekking op giften, waarbij in geen enkele vorm een tegenprestatie wordt gevraagd. Wél verwacht het bedrijf een duidelijke terugkoppeling om inzicht te krijgen in het bestede geld.

Focusgebieden voor de Stichting AFAS Foundation zijn gezondheidszorg, onderwijs, Maatschappij en internationale projecten. Aanvragen kunnen alleen worden ingediend via de website www.afasfoundation.nl en alleen door Stichtingen met een ANBI status. De Stichting wil niet projecten mede financieren en doet niet aan cofinanciering of aan sponsoring, ondersteunt geen crowdfunding of individuen. In 2017 werden 198 aanvragen ingediend voor €10,2 miljoen waarvan er 71 werden goedgekeurd voor €2,8 miljoen of gemiddeld €40.200 per project.

Er zijn niet veel ondernemingen die zo uitdrukkelijk via een Foundation een bijdrage leveren aan de maatschappij. AFAS betreft het eigen personeel sterk bij de activiteiten van de Stichting

waaraan zij ook in eigen tijd een bijdrage kunnen verlenen. Werktijd en eigen tijd gaan door elkaar heen lopen. Medewerkers raken betrokken bij projecten in binnen- en buitenland en leveren een bijdrage aan de maatschappij. Dat verrijkt hen. De onderneming wordt zo veel meer dan een productiebedrijf. Waar de overheid terugtreedt neemt in dit voorbeeld de onderneming aspecten van de maatschappelijke rol over.

Naast de activiteiten van de AFAS Foundation heeft de familie van oprichter Piet Mars van AFAS nog een eigen Stichting Pharus die een deel van het jaarlijkse dividend aan goede doelen besteedt en voor de familie een belangrijke bindende factor is. Zie ook <https://www.stichtingpharus.nl/>

Zonder klanten ben je nergens

Betalende klanten zijn het allerbelangrijkste gereedschap voor elke onderneming en AFAS heeft er heel wat. In 2018 zijn er 11.022 klanten en in dat jaar zijn er 388 nieuwe klanten bijgekomen. Er zijn grote en kleine klanten bij. De gemiddelde omzet per klant is dan bijna €13.000,-. Het verdienmodel van AFAS is een compleet product aan te bieden tegen een zeer concurrerend tarief in zoveel mogelijk verschillende branches.

Het licentiemodel van AFAS is simpel. Klanten betalen bij ons een vast bedrag per maand voor het gebruik van de software en dienstverlening. Dit hangt voornamelijk af van hoeveel je gebruik maakt van de software. Dus met hoeveel mensen je werkt in de applicatie, maar ook het aantal verloningen dat je doet of het aantal IB- en VPB aangiften. Deze maandabonnements, die in de jaarrekening onder het onderdeel Onderhoud vermeld staan zorgen voor een stabiele cashflow voor AFAS, maar biedt onze klanten tegelijkertijd de flexibiliteit om per maand de licentie uit te breiden of te verlagen of zelfs helemaal op te zeggen. Naast de omzet uit Onderhoud heeft AFAS ook omzet uit Services. Services zijn de aanvullende diensten zoals consultancy en opleidingen.

Helemaal in de Cloud

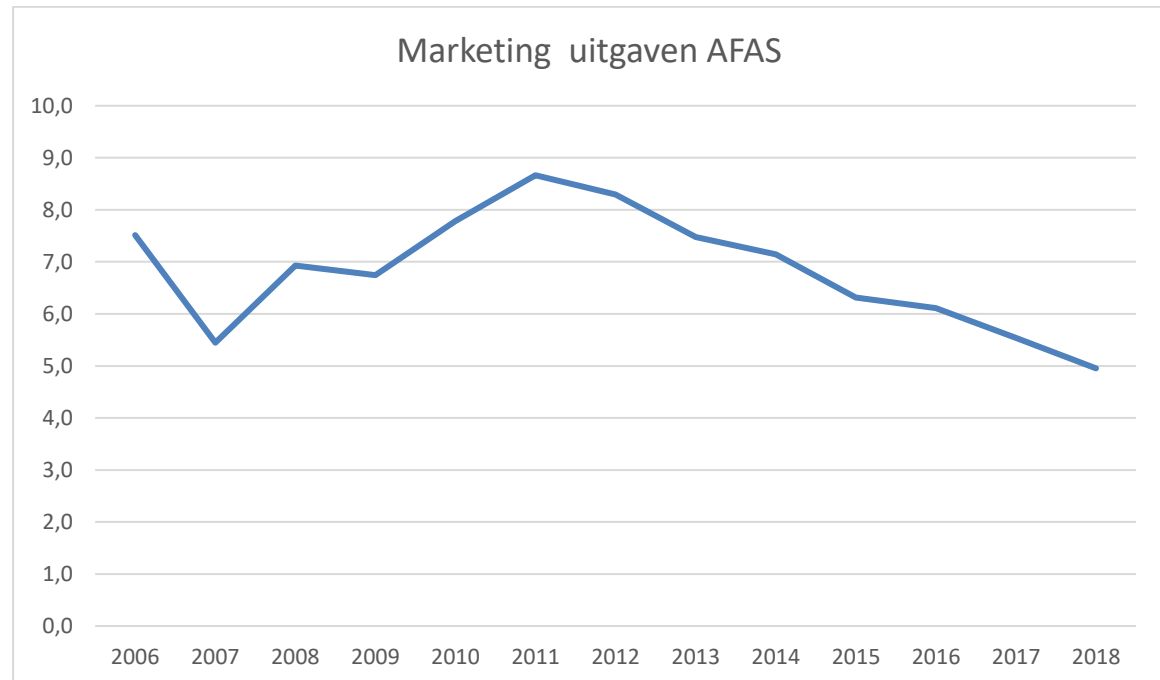
In 2018 presenteerde AFAS de nieuwe functionaliteiten van Profit 7 aan zo'n 3.500 klanten. In 2018 voerden in totaal 677 implementaties uitgevoerd. Al 200.000 keer is de AFAS Pocket App voor betere klantrelaties gedownload en er komen elke maand zo'n 10.000 nieuwe gebruikers bij. De klanten zijn verdeeld over 180 verschillende branches en hebben samen meer dan 1,6 miljoen eindgebruikers, zoals medewerkers die van de personeelssoftware van AFAS gebruikmaken.

Meer dan 250 bestaande klanten stapten over op Online. Nog niet iedereen is online. In 2019 stappen de laatste 725 klanten over op AFAS Online. Vanaf 2020 heeft AFAS een 100% cloud propositie. De bedoeling is dat in juni 2019 alle 65.150 klantomgeving zijn gemigreerd naar het nieuwe AFAS Online platform. Vorig jaar is het platform een aantal keren behoorlijk instabiel geweest. Er moet veel aandacht aan besteed worden om dat te voorkomen. De strijd tegen verstoringen, gerichte cyberaanvallen en het voorkomen dat klantendata op straat komen te liggen vergt gerichte aandacht van het management.

Naast andere bestaande cursussen begon AFAS IN 2018 met het traineeship succesbeheer, een concept waarbij klanten 8 weken lang, drie dagen per week bij AFAS komen werken. Ze mogen overal kijken en worden helemaal ondergedompeld in de AFAS-cultuur. De trainees waren positief over de openheid van ons bedrijf en het enthousiasme van de collega's. AFAS heeft er 100 fans bijgekregen die met inspiratie en enthousiasme aan de slag zijn gegaan binnen hun eigen organisatie. Dit is een vorm van verkoop van de eigen bedrijfscultuur waar ik al jaren geleden voor pleitte.

Een van de manieren om klanten te binden en nieuwe klanten te werven is marketing. AFAS gaf daar in 2018 €7 miljoen aan uit. Dat is circa 35% van de omzetgroei. Opvallend is dat niettegenstaande de sterke omzetgroei de marketing uitgaven in procenten van de omzet voortdurend dalen. Waren zij in 2011 nog 8,7% van de omzet, in 2018, toen de omzet zeer sterk steeg, waren zij niet meer dan 5% van de omzet. De marketing uitgaven zijn nu weer terecht gekomen op het niveau van 2007, toen er een zeer sterke economische groei was voorafgaande aan de crisis van 2008-2011. In die jaren gaf AFAS meer aan marketing uit. Daarna, toen de economie weer herstelde, namen de marketing uitgaven relatief af. Zie hieronder ook figuur 1.

Tabel 10 Marketing uitgaven in % van de omzet



Tabel 11 Balans AFAS 2015-2018

Balans (X €1000)	2015	2016	2017	2018
Balanstotaal	22.760	27.325	33.976	44.997
Materiële activa	2.761	2.923	3.020	5.176
Overige activa	6.217	6.038	9.159	7.428
Voorraden	-	-	-	-
Handelsdebiteuren	4.163	4.255	5.125	5.414
Overige vlottende activa	9.620	14.108	16.672	26.978
Eigen vermogen	12.391	14.157	20.246	30.161
Lang vreemd vermogen	185	205	215	280
Kort vreemd vermogen	10.184	12.963	13.516	14.556
Balanstotaal	22.760	27.325	33.976	44.997

Tabel 12 Resultatenrekening AFAS 2015-2018

Resultatenrekening (X €1000)	2015	2016	2017	2018	% groei	% /omzet
Omzet	92.305	107.524	121.431	141.689	16,7	100
Kosten van de omzet	8.625	11.784	14.230	17.587	23,6	12,4
Bruto omzetresultaat	83.680	95.740	107.201	124.102	15,8	87,6
Salarissen	22.719	24.278	26.288	28.753	9,4	20,3
Sociale lasten	2.939	3.209	3.538	4.167	17,8	2,9
Pensioenen	1.164	1.158	1.206	1.480	22,7	1,0
Personeelskosten	26.822	28.645	31.032	34.401	10,9	24,3
Overige kosten	17.592	20.730	20.594	22.700	10,2	16,0
Afschrijvingen	2.292	2.390	2.064	2.096	1,6	1,5
Bedrijfsresultaat	36.974	43.976	53.511	64.905	21,3	45,8
Renteresultaat	314	157	168	182	8,3	0,1
Rentebaten	314	157	168	182	8,3	0,1
Winst voor belasting	37.287	44.133	53.678	65.087	21,3	45,9
Belasting	7.227	8.617	10.089	10.172	0,8	7,2
Netto Resultaat	30.060	35.516	43.589	54.915	26,0	38,8
Aantal aandelen	15.000	15.000	15.000	15.000	0,0	
Gemiddeld aantal medewerkers	344	362	395	433	9,6	
Omzet in Nederland	92.305	100.608	114.531	134.752	17,7	95,1
Personeel In Nederland	344	362	353	412	16,7	

Tabel 13 Belangrijke kengetallen 2015-2018

Rendement	2015	2016	2017	2018
Rendement Totaal vermogen	163,8	161,5	158	144,6
Rendement Eigen vermogen	242,6	250,9	215,3	182,1
Rendement voor belasting	300,9	311,7	265,1	215,8
REBITDA	172,5	169,7	163,6	148,9
Rendement op geïnvesteerd vermogen	165,2	162,7	159	145,6
AME Rendement	163,8	161,5	158	144,6
Solvabiliteit	2015	2016	2017	2018
Solvabiliteit	54	52	60	67
Liquiditeit	1,4	1,4	1,6	2,2
Schuldratio	119,5	107,5	147,5	203,3
Winst	2015	2016	2017	2018
Kasstroommarge	35	35,3	37,6	40,2
Nettomarge	32,6	33	35,9	38,8
Brutomarge	90,7	89	88,3	87,6
Operationele marge	40,1	40,9	44,1	45,8
EBITDA marge	42,5	43,1	45,8	47,3
Efficiency marge	44,2	45,9	49,9	52,3
EBI marge	40,4	41	44,2	45,9
R&D marge	-	-	-	-
AME Indicatoren	2015	2016	2017	2018
AME Rating (Schools rapportcijfer)	7,1	7,1	7	7
AME Waardelij in €1000	27.470	32.626	40.024	50.234
AME Informatieproductiviteit %	61,9	66,1	77,5	88
AME Rendement aandeelhouders %	62,5	-90,4	-	-
AME Omzetgroei %	15,9	16,5	12,9	16,7
Werknemersgroei in %	4,9	5,2	9,1	9,6

Profile AME Research

AME Research BV is specialized in analyzing and communicating high level business Information concerning the Information and Communication Technology (ICT) industry. AME Research has an in-depth understanding and insight of the Dutch market and global ICT developments. We were the first Dutch publishers with the Online ICT business review High Tech Analysis on the Internet in 1995.

Through independent publications and consulting we focus on the creation of added value for our network of business relations. These are mainly General, Financial and Marketing Managers of ICT companies, formal and informal investors and the financial industry. We base ourselves on facts, figures, arguments and high standards and values in order to reveal valid information as a tool for modern management.

AME Research BV publishes the weekly ICT business blog High Tech Analysis at www.hightechanalysis.nl and its reports on www.ame.nl. There you may subscribe to our weekly newsletter.

Mission statement

Our mission is to share with our subscribers and business relations on a high level enhanced knowledge and experience of the information and communication technology industry.

General Information

- Legal form: AME Research BV is a limited liability company founded under Dutch law.
- Registration: Chamber of Commerce at Meppel, Netherlands, number 04058301.
- President and CEO: Adriaan Meij
- Address: Zuideinde 56, 7941 GJ Meppel, The Netherlands
- Phone: +31 522 256470
- E-mail: info@ame.nl
- Web: www.ame.nl

Disclaimer

AME Research takes great care in the composition of reports and articles. All information is provided without warranty of any kind. No responsibility for loss arising from any person relying upon the information contained in this report can be accepted. No reproduction is permitted in whole or part without the prior written permission of AME Research B.V.

