

**Een kwart eeuw
AFAS SOFTWARE**



Het familiestatuu

Inhoud

Vooraf: leiderschap zonder erfrecht.....	3
Inleiding: generatieoverdracht.....	3
Afas Foundation in Sierra Leone	4
Focus en automatiseren is het geheim	5
Zoeken naar balans.....	6
Theater en events: 14 de musical	7
Afas als structuurvennootschap.....	7
Macht is liefde en zorg voor de ander	8
Eén product voor alle klanten.....	9
Omzet is steeds meer onderhoud.....	9
Conclusie: sterke basis voor groei.....	10
Profile AME Research.....	13
Disclaimer	13
Figuur 1 Procentuele omzetgroei Afas 1996-2021	5
Figuur 2 Omzetgroei Afas versus Top 4.....	6
Figuur 3 Omzet 5 concurrenten 2018-2021	6
Figuur 4 Onderhoud in procenten van de totale omzet 2008-2021	10
Figuur 5 Omzet per medewerker 2004-2021.....	11
Tabel 1 Uitstekende resultaten Afas 2018-2021.....	4

Leiderschap zonder erfrecht

Het familiestatuu: een kwarteeuw Afas

De oprichtende ouders en besturende kinderen van het huidige Afas Software in Leusden hebben een indrukwekkend fundament gelegd voor hun kleinkinderen en volgende generaties. Zij kunnen met hun al meer dan 650 medewerkers deze onderneming voortstuwten ten behoeve van het welzijn van iedereen. In Afas uit zich de kracht van de familieonderneming wanneer de banden hecht zijn. Afas bestaat in 2021 een kwarteeuw en is een ode aan de kracht van twee Veluwe families.

Wanneer de kleinkinderen en hun partners dat begrijpen en steunen heeft de onderneming de kans om in de ICT-industrie uit te groeien tot een kracht van betekenis met een omzet van omstreeks 4,4 miljard euro over 25 jaar. Daarvoor is nu een familiestatuu opgesteld. Daar zit precies de kracht. In focus, concentratie en automatisering.

Piet Mars en Ton van der Veldt werkten een kwarteeuw met vasthoudendheid aan de hybride organisatie die zij hebben gecreëerd, een inclusieve mix van kunst, cultuur en zakendoen met als doen meer welzijn tot stand te brengen. Dat is deze geluksvogels gelukt. Zij werkten in een sector die alleen maar groeien kon. Het lukte Afas omdat beide manen met beide benen op de vaste grond van ondernemingsprocesbeheer stonden. Ondernemers van het oude stempel.

Hoezeer Afas als automatiseerder het tij ook mee heeft, voor de familie als begrip is er minder rozegeur en maneschijn. De volgende, derde generatiewisseling overleven de meeste familiebedrijven niet. Opbreken van families is aan de orde van de dag nu al 40% van de gehuwden scheiden. Het is een grote uitdaging om de familie als kernwaarde van de onderneming uit te dragen. Afas doet dat met verve. Die opdracht komt nu al in de buurt van de kleinkinderen. Maar anders dan bij de Koninklijke familie is het bestijgen van de troon bij Afas geen erfrecht. Het leiderschap is bestemd voor wie er het meest geschikt voor is.



Vlnr: Piet en Arnold Mars en Bas en Ton van der Veldt

Inleiding: generatieoverdracht

Het is weer een feest om te lezen wat er in 2021 allemaal bij Afas in Leusden is gebeurd. Je zou haast vergeten dat de onderneming ook nog leverancier van bedrijfssoftware en diensten is, zozeer ligt in het jaarverslag 2021 de nadruk op structuurveranderingen, nieuwbouw en het

theater. Afas is klaar om verder te groeien nu “Het Familiestatuu” klaar is, de structuurvennootschap opgericht, naar het bankwezen een lange vinger is opgestoken en de pandemie lijkt weg te waaien. Maar: AFAS is nog wel een mannenbolwerk, daar valt wat uit te leggen.

Afas is een familieonderneming waarin twee families samenwerken. Zij zijn met elkaar hecht verbonden omdat de oprichters Piet Mars en Ton van der Veldt dat waren. Die verbinding groeit in de generaties door. De huidige hoofddirectie met zonen Arnold Mars en Bas van der Veldt heeft, onder toezicht van de vaders, de uitvoerende macht over de onderneming overgenomen. Afas is een goed voorbeeld van een geslaagde familieonderneming.

Familiebedrijven doen het financieel beter dan ondernemingen die niet in handen van een familie zijn. De financiële waarde ligt gemiddeld zo’n 7 procent hoger en de rentabiliteit zelfs 16%. Familiebedrijven zijn goed voor zo'n 27 procent van de omzet in de Nederlandse commerciële sector. Zij bieden ruim twee miljoen mensen een baan, een derde van de werkgelegenheid in Nederland.

Er zijn ook risico’s aan een familiebedrijf. Die zitten in [de generatieoverdracht](#). Zo’n 70 procent van de bedrijven overleeft de eerste generatiewisseling niet, en na de derde wisseling staat nog maar 3 procent overeind. De derde generatie bij Afas staat in de startblokken, maar krijgt niet vanzelfsprekend de leiding.

Tabel 1 Uitstekende resultaten Afas 2018-2021

Uitstekende resultaten	2018	2019	2020	2021
Omzet x 1000	141.689	166.600	191.719	218.724
Brutomarge	87,6	85,1	85,4	86,0
Operationele marge	45,8	45,6	49,8	47,4
Nettomarge	38,8	37,3	40,9	38,3
Medewerkers fte	433	466	495	540
Omzet per medewerker	327.226	357.511	387.311	405.044
Eigen vermogen/balanstotaal %	67,0	67,1	75,7	70,1

Afas Foundation in Sierra Leone



Goede doelen organiseert Afas via de Afas Foundation. Die heeft in 2022 €7,5 miljoen budget om te besteden. Deze foto gaat over een project Overstromingspreventie en opzetten van familiebedrijven in Freetown, Sierra Leone. Sierra Leone behoort tot de 10 armste landen ter wereld. Gemiddeld inkomen per inwoner is \$527 per jaar.

Focus en automatiseren is het geheim

Het is alsof er geen pandemie was. Alle indicatoren van 2021 staan op groen. Fabrikant van bedrijfssoftware Afas uit Leusden heeft het 25^{ste} jaar van zijn bestaan opnieuw succesvol afgesloten. “Succes kun je maken”, schreven oprichters Piet Mars en Ton van der Veldt in 2004 in hun managementboek “De kunst van succesvol ondernemen”. Zij en de opvolgende zonen van deze familieonderneming bewezen in een kwarteeuw hun gelijk. Ook in de twee voorbije pandemiejaren. Focus en procesautomatisering is het geheim.

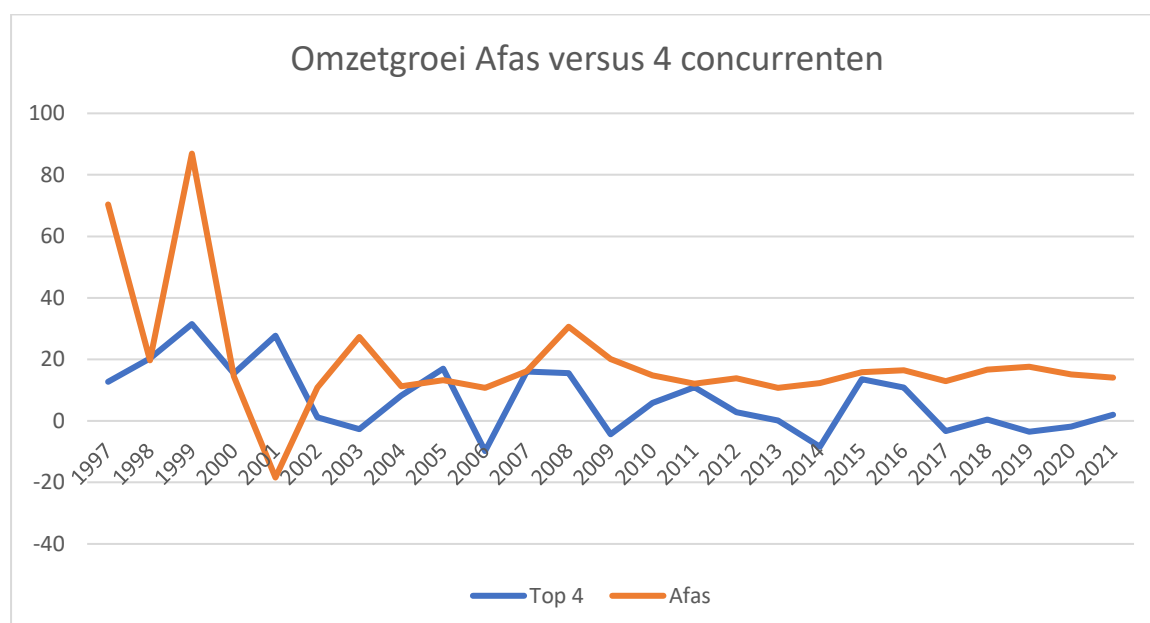
Afas Software automatiseert zelf alles wat geautomatiseerd kan worden en stuurt ieder uitgewerkt bedrijfsproces op ontwikkelde indicatoren. Dat maakt de onderneming vrijwel ongevoelig voor externe factoren zoals een financiële crisis, economische recessie of zelfs de pandemie. Jazeker, de onderneming werkt in een sector die zelf al voortdurend een vriendelijke omzetgroei toont. Maar de omzetgroei van AFAS in de laatste 25 jaar is spectaculair als je die vergelijkt met de 4 belangrijkste concurrenten. Zie figuur 1 hieronder.

De omzetgroei van de som van de vier concurrenten is per jaar heel wisselend en sinds 2017 zelfs nul of negatief, vooral doordat bij Raet en Exact de meeste aandacht uitging naar herstructurering van de activiteiten. Het maakt duidelijk een wezenlijk verschil of een onderneming geleid wordt door de eigenaren of door managers.

De investeerders zijn gefocust op opvoeren van de marktwaarde van het bedrijf dat zij in portefeuille hebben. Bij een familiebedrijf is dat geen onderwerp van gesprek, maar de tevredenheid van klanten is dat wel. Bij Afas springt in het oog dat klanten de ethiek van Afas weten te waarderen.

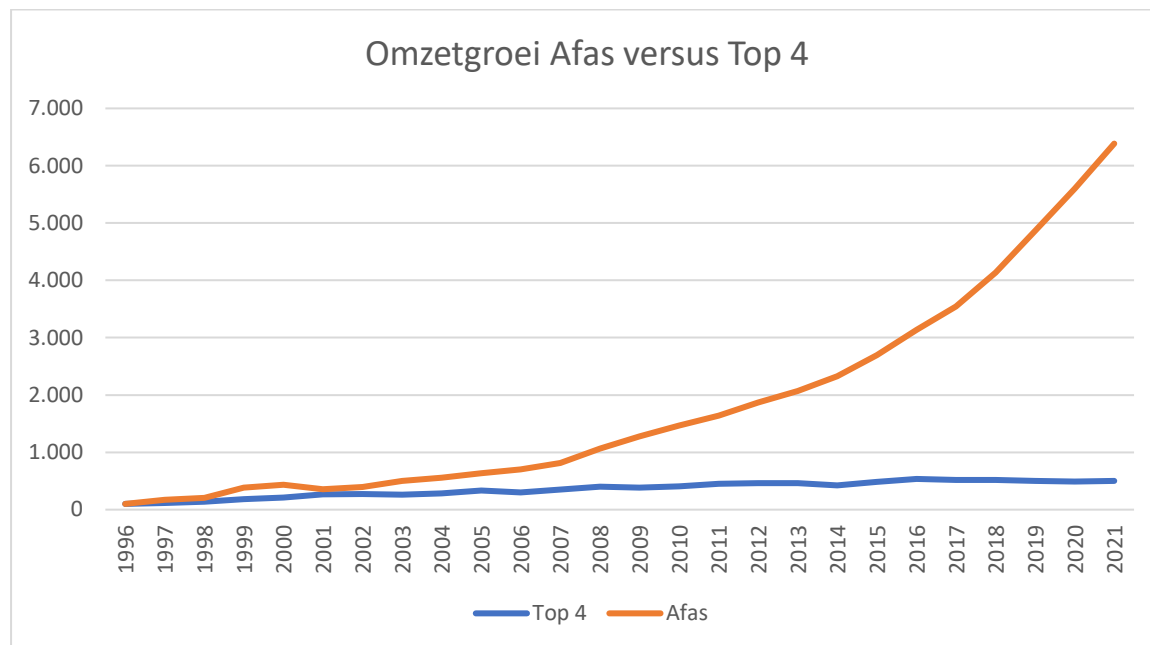
Het marktaandeel van Afas is inmiddels gegroeid naar 18% van de som van de vier ondernemingen. Uit figuur 3 blijkt dat de marktaandelen redelijk verdeeld zijn. De bedrijven opereren niet steeds op precies dezelfde markten. Afas is vooral sterk in het MKB, ziekenhuizen en kleinbedrijf en komt daar vooral Exact en Visma Raet tegen. Oracle en Unit 4 zitten meer bij de grotere en grote organisaties.

Figuur 1 Procentuele omzetgroei Afas 1996-2021



4 concurrenten: Oracle NL, Visma Raet, Unit4 en Exact versus Afas

Figuur 2 Omzetgroei Afas versus Top 4



Index 1996=100

Figuur 3 Omzet 5 concurrenten 2018-2021

	2018	2019	2020	2021	% Totaal
Oracle Nederland	434.163	441.978	432.750	441.405	36
Visma Raet	151.207	154.231	144.955	147.854	12
UNIT4	492.479	432.769	369.491	376.881	30
Exact	209.276	213.000	271.187	276.611	22
Afas Software	141.689	166.600	191.719	218.724	18
Totaal	1.287.125	1.241.978	1.218.383	1.242.751	100
Top 4 % groei	0	-4	-2	2	
Afas % groei	17	18	15	14	

Bron: jaarverslagen. 2021 is raming, met uitzondering van Afas die eind januari 2022 het jaarverslag 2021 al uitbracht.

Zoeken naar balans

Als je met wat afstand naar de ICT-sector van bedrijfssoftware kijkt valt op dat de afzonderlijke ondernemingen op landelijke radio en televisie minder reclame maken dan in de jaren van hun groei in de laatste decennia van de vorige eeuw. De sector is volwassen geworden en gemakkelijk te vinden.

Afas is een uitzondering omdat het bedrijf van oudsher nauwe bindingen heeft met sport en cultuur. Die banden gaan zover dat Afas in Leusden in het eigen hoofdkantoor tegelijkertijd een – meer dan schitterend – theater heeft gebouwd. Maar Afas deed in 2021 ook een maand aan televisiereclame om mensen thuis te bereiken nu zij in verband met corona veel thuis werkten. Intussen werd na 12 jaar ook de sponsoring met voetbalclub AZ beëindigd. “Het werd voor ons

allebei na 12 jaar tijd om nieuwe wegen in te slaan. We leggen daarbij de nadruk op het vergroten van onze inhoudelijke naamsbekendheid”, aldus de directie.

Theater en events: 14 de musical

Het theater opende met 14 De Musical, over Johan Cruyff, een mooi spektakel, dat overigens getroffen werd door de corona maatregelen. Al in de eerste alinea van het jaarverslag 2021 kwam het theater aan bod. Het werd geopend door koningin Máxima. Afas gaf 50 ziekenhuizen in totaal 50.000 vrijkaarten voor de musical. “Kunst raakt mensen recht in het hart. Dat is waarom wij er zo van houden”, aldus de directie in het jaarverslag. Door de coronamaatregelen kon de musical vaak niet gespeeld worden. Naar verwachting wordt dat in 2022 ingehaald.

Voor theater en events verantwoordt Afas over 2021 al een omzet van €670.000 uit zaalhuur en business bijeenkomsten. Er werken al 49 medewerkers voor het theater en het bijbehorende clubhuis. Er waren natuurlijk forse aanloopkosten en daardoor was de groei van de nettowinst op 7% lager dan in 2020, maar met een nettowinstmarge van 38,3% is de winstgevendheid riant.

Het verwondert dat het theater en de events als bedrijfsactiviteiten zijn ingebracht in de structuurvennootschap die Afas Software geworden is. Elementen als kunst, cultuur, opleiden, catering staan ver af van de activiteiten van een leverancier van bedrijfssoftware.

Bekend is natuurlijk dat de familie houdt van kunst en cultuur. “We hebben nu alles om te inspireren onder één dak. Het is nu zaak om vast te houden wat we hebben geleerd, en de balans te vinden. Hoe we het ook doen, alles draait nog steeds om contact, contact, en eh ... contact”, aldus de directie. Ja, contact is heel belangrijk, maar het kan ook afleiden van de hoofdzaak.

Afas als structuurvennootschap

Afas Software is in 2021 een structuurvennootschap geworden. Deze vennootschap is eigendom van Marvel B.V. waarin de twee families Mars en Van der Veldt hun belangen hebben ondergebracht. Daarbij is het [familiestatuut](#) de leidraad voor de activiteiten van de ingestelde Raad van Commissarissen. Er is ook een Ondernemingsraad.

Er is goed over nagedacht voordat besloten is om de structuur van een kapitaalvennootschap te kiezen. Daardoor krijgt de Raad van Commissarissen (RvC) meer macht en kan deze toezien op de belangen van werknemers, aandeelhouders en de vennootschap zelf. De RvC moet bepaalde besluiten die de identiteit van Afas veranderen eerst goedkeuren; moet bestuurders benoemen, schorsen en ontslaan en ten minste uit drie personen bestaan.

Maar, de Algemene Vergadering van Aandeelhouders (AvA) op zijn beurt benoemt en ontslaat commissarissen en benoemt commissarissen die zijn voorgedragen door diezelfde RvC. En de Ondernemingsraad, die bij Afas Raad van Inspiratie heet, mag een derde van de commissarissen voordragen.

Raad van Commissarissen mannenbolwerk

De RvC bij Afas bestaat uit de oprichters Piet Mars (voorzitter) en Ton van der Veldt, Ineke Kooistra, CEO van The Works, Jan Schurings, eigenaar van La Lechere Guest House, Herwin Mars Business Applicatiespecialist Redmore en Olaf Nieuwenhuis, Head of Real Estate Development Kroonenberg Groep.

Dat is een club van 5 mannen en 1 vrouw en dat is in strijd met de op 1 januari 2022 ingevoerde wet die een quotum eist van een derde vrouwen en mannen in elke RvC. Dit is een

ingroeiquote waarbij elke volgende benoeming een vrouw moet zijn, tot een derde is bereikt. In Nederland is bij alle Raden van Commissarissen al 33,2% vrouw, zodat Afas met 20% vrouw nog achterloopt op de landelijke trend. In de hoofddirectie zit ook geen vrouw. In het jaarverslag wordt wel vastgesteld dat beide bestuurders man, aandeelhouder en familielid zijn. Er wordt niet uitgelegd wat eraan gedaan kan worden om binnen acht jaar aan de nieuwe wet te voldoen. Dat is wel relevant in deze roerige tijden. Het percentage vrouwelijke werknemers komt ook niet meer voor in het jaarverslag 2021. Afas wil wel een inclusieve organisatie zijn.



Vlnr: Olaf Nieuwenhuis, Jan Schurings, Piet Mars, Ton van der Veldt, Ineke Kooistra, Herwin Mars.

De aandeelhouders hebben geen directe invloed op het beleid van AFAS. Dat komt doordat de door Marvel gehouden aandelen in AFAS Holding zijn ondergebracht in Stichting Administratie Kantoor AFAS (STAK AFAS) die door de hoofddirectie van Afas wordt bestuurd, inclusief het stemrecht. Daar wordt de macht van Bas van der Veldt en Arnold Mars zichtbaar.

Op “ankerpunten” is wel eerst instemming van de aandeelhouders vereist. Dit zijn ze:

1. Het dividendbeleid dat een vast percentage van de winst betreft.
2. Ook willen de aandeelhouders geheel onafhankelijk blijven van de bank. Geldlenen mag alleen van Marvel, niet van een bank.
3. Er komen geen overnames van andere bedrijven of verkopen van Afas. Daar is de familie vies van. Zij weten dat 85% van dat soort transacties mislukt. Het kan alleen met instemming van de aandeelhouders en de RvC. En gaat dus niet gebeuren.
4. Afas doet geen beleggingen in aandelen of andere vormen. Dat is te riskant.

Macht is liefde en zorg voor de ander

“De kern ervan is eenvoudig: het gaat om liefde. Die liefde maakt dat je niet vast komt te zitten in eigenbelang. Ze zorgt dat je verschillen kunt overbruggen, en dat je altijd het grotere geheel kunt zien. Liefde betekent ook dat je het beste met elkaar voorhebt. Niet omdat de ander geweldige dingen doet, maar juist ondanks het feit dat die soms steken laat vallen. Die positieve houding maakt leven en werken een stuk eenvoudiger, want we gaan uit van de goede bedoelingen. Daardoor kunnen we in ons gezamenlijke bedrijf AFAS al jaren toe met één regel: werk met gezond verstand in het belang van AFAS”. Met deze alinea begint het familiestatuuut van de families Mars en Van der Veldt die samen eigenaar zijn van het familiebedrijf Afas Software. Marvel is voor meer dan 95% eigenaar van Afas Software.

In het familiestatuuat staat dat de hoofddirectie, Arnold Mars en Bas van der Veldt, uitgaat van [vier kernwaarden](#): vertrouwen, gek, familie en doen. Lees er online meer over. Het betekent dat lang niet iedereen die solliciteert in de organisatie past. In 2021 solliciteerden er meer dan 1400 mensen, 123 werden toegelaten tot de familie, 1 op 12! Het gaat AFAS niet om de winst, aldus het statuut. "Het begint met liefde". Zo wordt 10% van de winst voor belasting uitgedeeld: 5% aan het personeel en 5% aan goede doelen via de eigen Afas Foundation: in 2021 €11,5 miljoen. Dat betekent dat de winst voor belasting eigenlijk 52,6% van de omzet is.

De families vinden het zijn van een familieonderneming van essentieel belang. Begin 2018 telde Nederland bijna 273 duizend familiebedrijven. Daarvan waren er 195 duizend actief in het niet-financiële bedrijfsleven. Zij realiseerden in 2018 403 miljard euro omzet, grofweg een kwart van de totale omzet in het niet-financiële bedrijfsleven, zegt het CBS. Bij bedrijven met meer dan 250 werkzame personen realiseren de familiebedrijven 13 procent van de omzet. Daar is hun aandeel minder groot.

Bij Afas werken meer dan 663 medewerkers. Familiebedrijven worden gemiddeld ouder dan niet familiebedrijven, maar na 30 jaar neemt hun aandeel in de populatie af. *De grootste uitdaging ligt dan ook in de toekomst. Kun je de familie op lange termijn bij elkaar houden. Het statuut speelt daarin een belangrijke rol. Wanneer Afas in de komende 25 jaar in min of meer hetzelfde tempo zou doorgroeien komt de omzet in 2046 op €4,4 miljard uit. Het kan.*

Eén product voor alle klanten

Afas heeft in 2021 een omzetgroei behaald van 14% tot €218 miljoen. Als gevolg van een extra stijging van de overige kosten en de afschrijving nam het bedrijfsresultaat toe met 8,7% tot €103,7 miljoen. Die kostenstijging werd veroorzaakt door het clubhuis en het theater. Maar bedenk wel dat de operationele marge meer is dan 47% van de omzet, dat is bijna de helft en het laat zien dat Afas structureel zeer winstgevend is. In Nederland steeg de omzet net iets meer dan in de Caribbean en in België, waar Afas ook actief is. Dat kwam omdat in België de omzetgroei met 7% iets tegenviel.

Afas vindt de omzet per medewerker de belangrijkste KPI (key performance indicator) waarnaar gekeken wordt. Die is elk jaar verder gestegen sinds 2004, zolang wij de KPI bijhouden. Daaraan is te zien dat de arbeidsproductiviteit voortdurend toeneemt omdat Afas voortdurend zoekt naar meer manieren om verder te automatiseren. Je kunt de zeer gezonde winstgevendheid volgens het jaarverslag niet toeschrijven aan prijsverhogingen. Afas noemt zich zeer concurrerend en streeft ook naar winstoptimalisatie voor de aandeelhouders.

Afas kreeg in 2021 ruim 800 nieuwe klanten, nog exclusief het kleinbedrijf maar fors meer dan de 700 in 2020. Er werden vooral meer kleinere deals gesloten. Grote organisaties hebben meer tijd nodig om keuzen te maken. Het nieuwe theaterkantoor van Afas is 10 keer zo groot als het vorige gebouw en de directie verwacht er in 2022 wekelijks tussen 8000-10.000 bezoekers te ontvangen. Aan de frisse lucht is dan ook extra aandacht besteed, die wordt geïoniseerd, zodat ze permanent zo fris is als na een stevige onweersbui. Afas biedt het teveel aan ruimte te huur aan.

Omzet is steeds meer onderhoud

Het bedrijfsmodel van Afas is in principe eenvoudig. Afas biedt één compleet product aan alle klanten aan. Dat wil zeggen dat de softwareontwikkeling op één product plaatsvindt. Alle klanten kunnen zich daarop per maand abonneren en meer of minder functionaliteiten gebruiken. Die software wordt in licentie gegeven of verhuurd aan klanten. Als gevolg daarvan neemt het onderhoud aan de software, dat is ook het vernieuwen ervan, een steeds groter

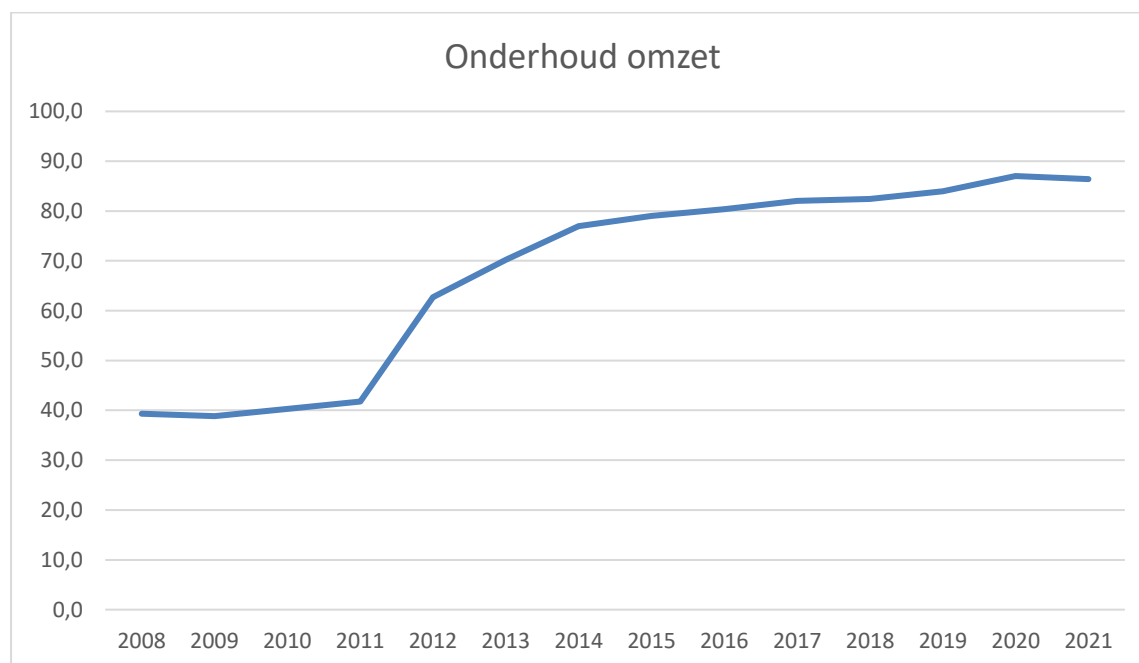
aandeel van de totale omzet in. Daar komt bij dat Afas gebruik maakt van belastingverlaging via de innovatie box die de overheid voor software innovatie heeft. Het omzet aandeel van de andere poot, de diensten op het gebied van opleidingen en advies, wordt daardoor relatief steeds kleiner.

Sinds 2008 is het aandeel van dit onderhoud in de totale omzet sterk gegroeid van 39,3% tot 86,4% van de jaaromzet. Dit “automatiseren van de automatisering” leidt tot hogere arbeidsproductiviteit en meer winstgevendheid en zou er in de verre toekomst toe kunnen leiden dat er zelflerende systemen zijn waardoor er nauwelijks nog mensen nodig zijn om de software te ontwikkelen. De tegenkant ervan is de steeds verder gaande individualisering, regulering en contactloosheid van de samenleving. Het is dan ook geen wonder dat Afas veel aandacht besteedt aan de sociale verbanden in de onderneming.

Conclusie: sterke basis voor groei

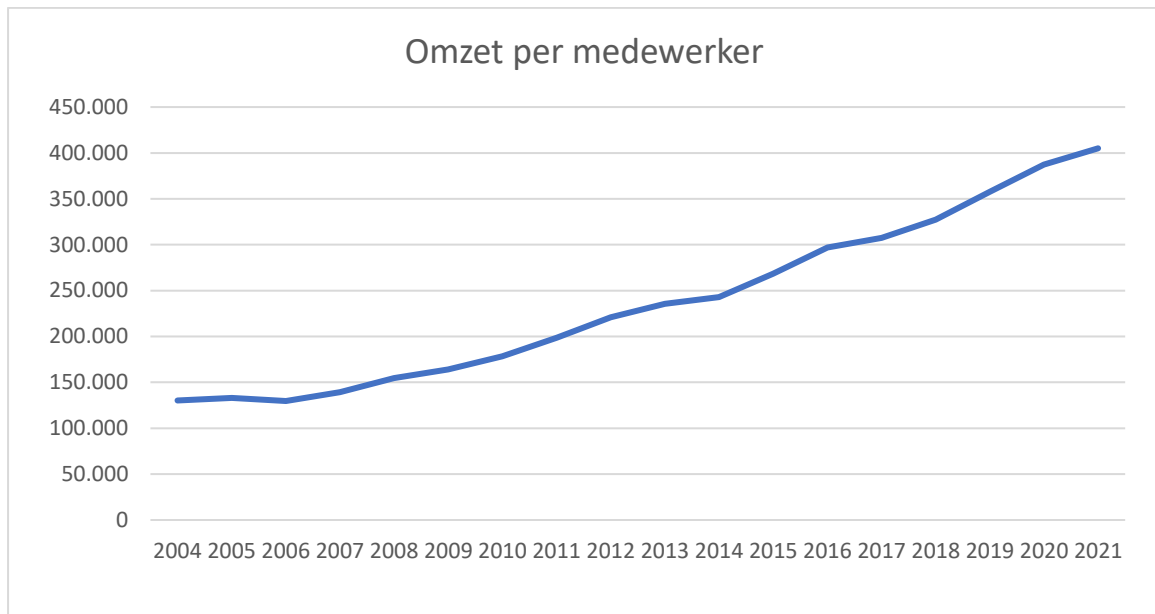
Afas Software is in alle opzichten uitgegroeid tot een bijzondere onderneming in de Nederlandse en wereldwijde software-industrie. Ik ken geen andere bedrijven in deze sector die zo uitdrukkelijk in de weer zijn met ethische, culturele en maatschappelijke waarden en die ook uitdragen. Financieel opereert de onderneming al vanaf de oprichting 25 jaar geleden superieur. Er ligt een stevige basis voor verdere groei in de toekomst. Het is zaak daarbij technologische innovaties te onderkennen en negatieve effecten van automatisering tijdig te adresseren.

Figuur 4 Onderhoud in procenten van de totale omzet 2008-2021



Onderhoud in % van de totale omzet

Figuur 5 Omzet per medewerker 2004-2021



In euro per jaar

Tabel 1 Resultaten Afas 2018-2021

X 1000	2018	2019	2020	2021	% ch
Balanstotaal	44.997	59.189	76.771	111.557	45,3
Materiële activa	5.176	8.488	26.224	48.329	84,3
Overige activa	7.428	21.303	14.250	4.777	-66,5
Voorraden	-	-	-	0	
Handelsdebiteuren	5.414	5.514	4.736	5.457	15,2
Overige vlottende activa	26.978	23.884	31.561	52.994	67,9
Eigen vermogen	30.161	39.729	58.083	78.181	34,6
Lang vreemd vermogen	280	320	350	400	14,3
Kort vreemd vermogen	14.556	19.140	18.339	32.976	79,8
Balanstotaal	44.997	59.189	76.772	111.557	45,3
Resultatenrekening (X €1000)	2018	2019	2020	2.021	0,0
Omzet	141.689	166.600	191.719	218.724	14,1
Kosten van de omzet	17.587	24.808	28.026	30.674	9,4
Bruto omzetresultaat	124.102	141.792	163.693	188.050	14,9
R&D Kosten	-	-	-		
Salarissen	28.753	31.063	33.754	36.530	8,2
Sociale lasten	4.167	4.673	4.652	5.223	12,3
Pensioenen	1.480	1.620	1.777	1.937	9,0
Overige personeelskosten	-	-	-	0	
Personeelskosten	34.401	37.357	40.182	43.690	8,7
Overige kosten	22.700	25.948	25.203	35.344	40,2
Herstructureringskosten	-	-	-		
Amortisaties	-	-	-		
Afschrijvingen	2.096	2.569	2.838	5.280	86,0
Bedrijfsresultaat	64.905	75.919	95.469	103.736	8,7
Renteresultaat	182	203	224		
Rentelasten	-	-	-	209	
Rentebaten	182	203	224	0	-100,0
Winst voor belasting	65.087	76.122	95.694	103.527	8,2
Belasting	10.172	14.054	17.340	19.673	13,5
Netto Resultaat	54.915	62.068	78.354	83.848	7,0
Aantal aandelen	15.000	15.000	15.000	15.000	0,0
Medewerkers FTE Ultimo	-	-	-		
Gemiddeld aantal medewerkers	433	466	495	540	9,1
Omzet in Nederland	134.752	156.684	181.290	207.100	14,2

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 an Online ICT business review 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 also reach a growing network of end users in various sectors, particularly the healthcare industry. AME Research BV improves their effectiveness as a competent, reliable, and independent source of information. 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.ictonderzoek.nl. There you may subscribe to our weekly newsletter.

Mission statement

Our mission is to share with our subscribers and business relations on a highlevel 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@ictonderzoek.nl
- Web: www.ictonderzoek.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.

