



A✓ERESEARCH

B U S I N E S S A N A L Y S E S D I E E R T O E D O E N



AFAS Software klaar voor morgen
2018- 1 -14

Inhoud

Klaar voor morgen.....	3
Over het succes van AFAS	4
Duurzaamheid belangrijke trend	5
MVO en de AFAS Foundation.....	7
De belofte van de Profit Next App.....	8
Sterke groei resultaat 2017	9
Voorsprong op concurrenten.....	11
Profile AME Research	13
General Information.....	13
Disclaimer	13

Klaar voor morgen

Afas Software, producent van administratieve software voor bedrijven, wist in 2017 en perfecte balans te behouden tussen groei van omzet en daling van de kosten. Daardoor steeg de winst verder. Zo kon 85,1% van de nettowinst uitgekeerd worden als dividend. Dat de aandeelhoudende families opnieuw investeren in vernieuwende en duurzame projecten. Eenvoud, steeds definiëren wat je niet doet en de kracht van het familiekarakter van de onderneming blijken al sinds 1996 hun goede werk te doen. AFAS is klaar voor morgen zo blijkt uit het jaarverslag 2017 dat de onderneming al klaar heeft.

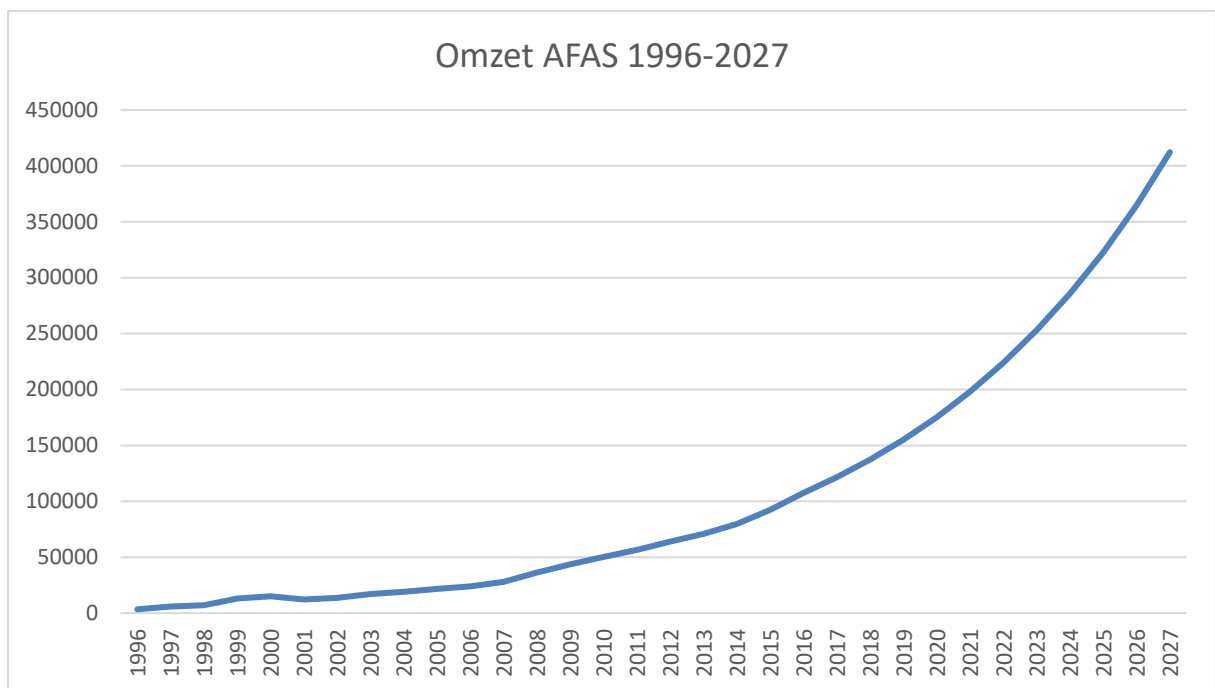
In 2021 betreft AFAS boeiende nieuwbouw in Leusden, symbool voor de ambities van de onderneming. Het is een voorrecht al sinds de oprichting in 1996 het softwarebedrijf te mogen en kunnen analyseren. Het openhartige karakter van de bestuurders is een belangrijk punt. AFAS bestaat nu 21 jaar. In het eerste decennium was de gemiddelde omzetgroei per jaar 25%. Deze groei nam af tot gemiddeld 16% per jaar in het tweede decennium tot en met 2017. Deze groei was vanaf het begin autonoom. De bestuurders hebben nooit acquisities gedaan en zijn ook niet van plan dit in de toekomst te gaan. Zij willen daaraan geen management aandacht besteden. De gemiddelde groei per jaar zwakt natuurlijk af omdat de absolute bedragen steeds groter worden.

Het is al redelijk goed mogelijk voor AFAS om tien jaar in de toekomst te kijken. Het is aannemelijk dat er in 2027 een onderneming staat met een omzet tussen €400 en €425 miljoen, bij een gemiddelde autonome omzetgroei van circa 13 procent per jaar. Overzichtelijker is al het vijfjarenplan waarin naast de ambitieuze nieuwbouw in Leusden in 2021 ook de lancering van een nieuw softwaresysteem gepland is. Daaraan werken permanent 50 medewerkers. Het is een risico of het nieuwe systeem slaagt.

Bijna maandelijks krijgt het bestuur investeerders op de stoep die de onderneming willen kopen. Daar zijn vooral concurrenten bij. AFAS is niet te koop. Dat zijn de vier bestuurders uit twee families die daarover met één stem moeten beslissen, niet van plan. Zij streven ernaar om AFAS op de lange termijn te behouden als familiebedrijf. Waarom zou je ook verkopen. AFAS is een van de meest succesvolle bedrijven in Nederland met een bedrijfswinst die gestegen is naar 41% van de omzet, beduidend meer dan de naaste concurrenten Visma Software, Raet, Unit4, Exact en Isah realiseren. In mijn analyse op www.ame.nl ga ik dieper op het fenomeen AFAS in. Waar komt het succes vandaan? Wat is de bijdrage aan duurzaamheid? Hoe zit het met de AFAS Foundation? Welke innovaties zijn op til. Wie het interessant vindt kan de analyse daar gratis bestellen.

Fijne zondag en goede zaken volgende week,

Adriaan Meij



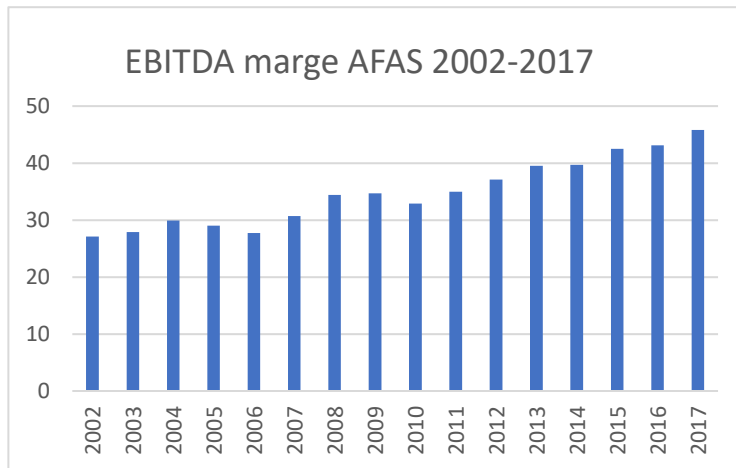
In €1000

Over het succes van AFAS

Een boeiende vraag is hoe een onderneming al zo lang zo succesvol en op eigen kracht kan blijven groeien. Dat gelukt de meeste andere ondernemingen in de ICT sector niet. Het is ook niet mogelijk om het terug te brengen naar één factor.

1. Ik denk dat het model van Onderneming Proces Beheer (OPB) dat de oprichters Piet Mars en Ton van der Veldt in de beginfase samen en zelf hebben ontwikkeld hierin een heel belangrijke rol speelt. Hierbij wordt ieders verantwoordelijkheid en aansprakelijkheid voor ieder onderdeel van elk bedrijfsproces gedefinieerd en belegd.
2. Een tweede factor is dat elk proces waar dat maar mogelijk is wordt geautomatiseerd. Dat is natuurlijk ook de kerntaak van het softwarebedrijf.
3. Ten derde wil ik het delegeren van zoveel mogelijk verantwoordelijk zo laag mogelijk in de organisatie noemen. Het leidt tot betrokken medewerkers.
4. Ten vierde is duidelijk gedefinieerd wat AFAS wel doet en wat AFAS niet doet. Zo verhuurt AFAS alleen standaard software die voor elke klant gelijk is. Maatwerk wordt niet geleverd. Er kunnen wel koppelingen gemaakt worden. Inmiddels levert AFAS 90% van de software online via de Cloud aan de klant en in 2020 is er geen verkoop van licenties meer.

5. Een zelfstandige factor kan zijn dat de software-industrie tot nu toe een zeer winstgevende industrie is geweest. Zo was bij AFAS de gemiddelde EBITDAmarge sinds



2002 niet minder dan 34,8%. De EBITDAmarge is het bedrijfsresultaat voordat daar afschrijvingen en amortisaties van af getrokken zijn. Het opvallende is dat deze marge sinds 2010 alleen maar jaarlijks verder is gestegen en in 2017 op het niveau van 45,8% terecht is gekomen. Ik neem aan dat bij een verhuurbedrijf dat één standaardproduct aan allen tegelijk verhuurt en alleen centraal op één plek onderhoud verricht deze winstmarge voortdurend verder

kan stijgen. Het belang is vooral dat de software state of the art is, eigentijds en vernieuwend en tegen een concurrerende prijs wordt geleverd.

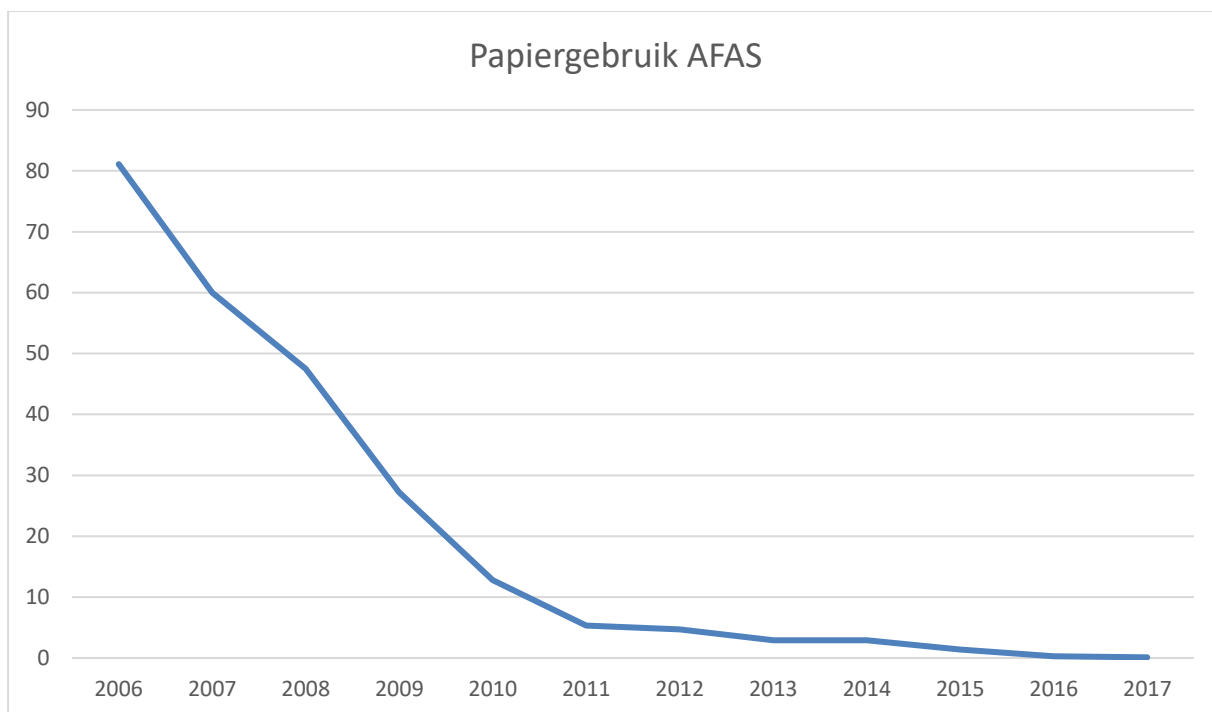
Toch zeggen al die argumenten niet alles over het DNA of misschien wel de 'blauwdruk van de ziel' van AFAS. Daarin worden klassieke elementen van de Europese christelijke en humanistische cultuur gecombineerd met een sterk op winnen gerichte mentaliteit.

Ondernemen is daarin ook topsport. Elke onderneming is een organisme waarin mensen met elkaar en met andere belanghebbende samenwerken. AFAS houdt dat organisme eenvoudig door geen overbodige dingen te doen. AFAS werkt met kleine teams van ongeveer 25 mensen per team. De onderneming besteedt veel aandacht aan klanttevredenheid, maar ook aan relaties met andere belanghebbende zoals de buurt. Ook besteedt het management veel aandacht aan het leveren van een maatschappelijke bijdrage. Daar worden de medewerkers zelf ook weer blij van. Het is niet toevallig dat AFAS sponsor is van evenementen en activiteiten zoals theater, voetbal en tennis die voor veel Nederlanders interessant en inspirerend zijn.

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.

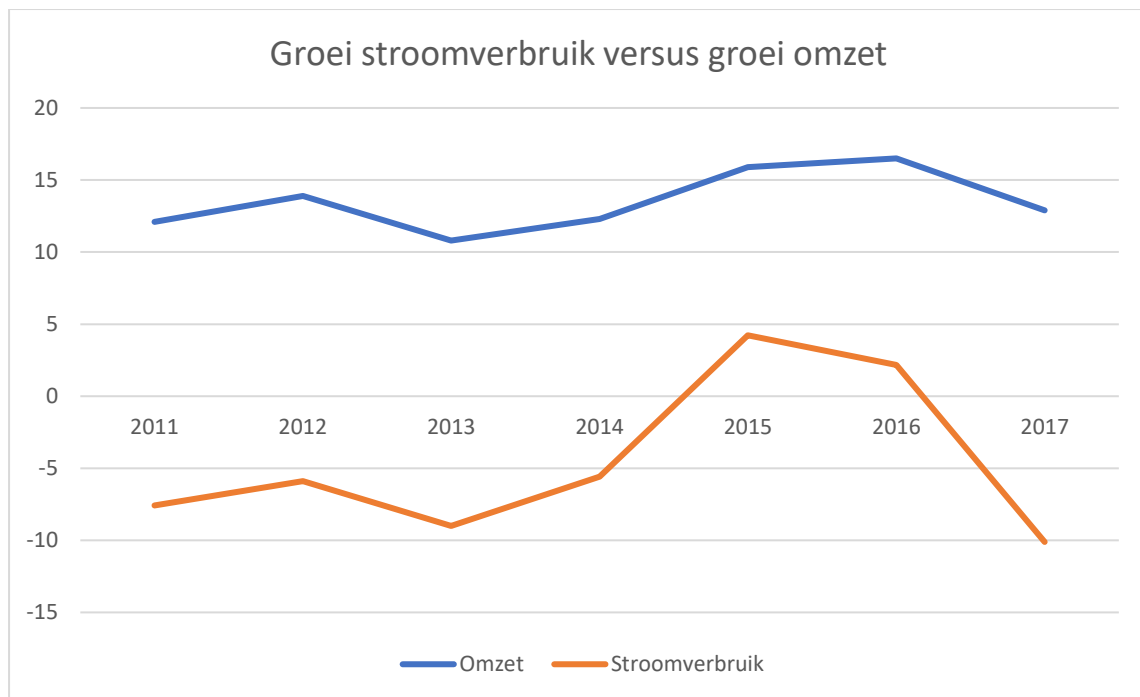
Zo laag papierverbruik is moeilijk voorstelbaar. Ik verbruik toch wel een schrijfblok per twee maanden. Het lage gebruik is een positief signaal om zuinig met grondstoffen om te gaan.



In kilo per FTE

	2013	2014	2015	2016	2017	% verand.
Energieverbruik per FTE (KW)	4.270	3700	3677	3570	2941	-17,6
Papierverbruik per FTE (KG)	2,9	2,9	1,4	0,3	0,1	-66,7
MVO giften				250000 0	300000 0	20,0
CO2 uitstoot						
Auto's 0-80 gr/km				12%	13%	8,3
Auto's 81-100gr/km				47%	41%	-12,8
Auto's 101-120 gr/km				37%	42%	13,5
Auto's >120 gr/km				4%	4%	0,0

AFAS zet in op andere elementen van duurzaam ondernemen. Het stroomverbruik wordt in kilowattuur gemeten en gemiddeld per medewerker. In 2017 daalde het energieverbruik per werknemer met meer dan 17%. In 2015 en 2016 steeg dat energieverbruik wel. Na 2013 nam het in zijn totaal weer toe. In de grafiek is het totale energieverbruik getoond door het verbruik per werknemer met het gemiddeld aantal medewerkers te vermenigvuldigen. Je ziet dan bij de gemiddelde omzetgroei van 13-15% per jaar het energieverbruik zich stabiliseren, wat ook financieel een behoorlijke besparing oplevert.



MVO en de AFAS Foundation

AFAS steekt in 2017 niet minder dan € 3 miljoen in giften op het gebied van maatschappelijk verantwoord ondernemen. De AFAS Foundation is twee jaar terug 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.

In 2016 kreeg de AFAS Foundation meer dan driehonderd aanvragen ingediend voor een totaalbedrag van ruim 12,3 miljoen euro. In totaal is er ruim 2,4 miljoen euro gedoneerd. Er zijn negentig stichtingen financieel ondersteund om hun dromen waar te maken. Er zijn drie challenges georganiseerd waarin projecten gepresenteerd werden.

“Het opzetten van een zelfstandige AFAS foundation was een logische volgende stap in de verdere professionalisering”, aldus voorzitter Gerben Eversdijk. Met een zelfstandige stichting wordt ook een duidelijk onderscheid gemaakt tussen giften en sponsoring. Sponsoring blijft de verantwoordelijkheid van de marketingafdeling van AFAS Software, terwijl de foundation zich richt op giften die een duidelijk doel dienen buiten het belang van het bedrijf.

“Met de Foundation hebben we voor ogen dat we projecten gaan ondersteunen die op een ondernemende manier het verschil gaan maken, ook op de langere termijn”, zo schetst voorzitter Eversdijk. De toekenning van de giften wordt bepaald door het bestuur en ook via challenges. Het bestuur van de AFAS Foundation bestaat uit medewerkers van het softwarebedrijf. Ook nemen Bas van der Veldt, CEO van AFAS Software, en Piet Mars, een van de oprichters van het bedrijf, plaats in het bestuur. “We vinden het belangrijk om medewerkers een duidelijke rol te geven in de toekenning van de giften. De verschillende afdelingen,

leeftijden en achtergronden zijn bij de selectie van het bestuur in ogenschouw genomen. We willen een zo divers mogelijk Foundation bestuur hebben.”

De giften 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.

Ook in 2017, het tweede jaar, is de Foundation verder gegroeid. Streven is Stichtingen te helpen bij de inhoud van processen, zodat ze losser komen van de administratie. AFAS heeft in ieder geval al het jaarverslag 2017 van de Foundation half januari 2018 gereed. Dat is een belangrijk voorbeeld. In 2017 werd het “Goedste Doel van Nederland” georganiseerd. Dat werd Young Africa. Zij realiseren beroepsopleidingen voor jongeren in Afrika. Samen met hen heeft AFAS een ICT opleiding in Botswana gerealiseerd. Het gewonnen geldbedrag van 50.000 euro zet Young Africa in voor een extra beroepsopleiding in Botswana. In Ethiopië is een project om een miljoen huishoudens van schoon drinkwater te voorzien en een ander project dat helpt om kinderen met een waterhoofdje te opereren. In Nederland is er onder meer een project om kinderen met een trauma te helpen. Met Bartimeus wordt gewerkt aan een audiodescriptie voor theater project voor blinden en slechtzienden.

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. Deze Foundation wordt gefinancierd uit de winst voor belasting. In 2017 is €3 miljoen of 5,6% van de winst voor belasting ervoor vrijgemaakt. De winst voor belasting zelf is 44,2% van de omzet. In het verleden was de trend dat dit subsidiëren een taak is van overheden, omdat anders willekeur kan ontstaan. Er is bij deze vorm van charitas voortdurend het risico van belangenverstrengeling en particuliere betutteling.

Inmiddels zijn de tijden veranderd. 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.

De belofte van de Profit Next App

AFAS is nagenoeg klaar met de omschakeling van verkoop van software via een licentie naar verhuur van onlinesoftware via de Cloud. De volgende stap is de presentatie van een nieuw softwaresysteem in 2021. Daar werken 50 ontwikkelaars aan en zij weten nog niet of hun ambitie slaagt. AFAS is onderweg naar volledig op web- en Cloud gebaseerde applicaties want de applicaties van nu worden in de toekomst niet meer ondersteund door het hardware landschap. AFAS steekt al jaren veel geld in de toekomstige Profit Next app. Daarin wordt alle functionaliteit niet meer geprogrammeerd, maar gedefinieerd. Dat is meer flexibel, verlengt de

levenscyclus, is betrouwbaarder en goedkoper, aldus de onderneming. Er werken nu 50 medewerkers aan. Bij het automatiseren van de automatisering recht AFAS zich op vier pijlers:

1. AFAS scheidt functionaliteit en techniek. Niet de programmeurs maar de mensen met vakkennis maken de software. De business past zich niet langer aan de software aan, maar de software vormt de techniek. Programmeurs worden overbodig.
2. Niet de aanbieder, maar de gebruiker bepaalt. De gebruiker interface wordt een gebruiker-ervaring, tot in detail.
3. Stop alle techniek in een veilige, snelle en betrouwbare architectuur. Daar kun je nieuwe ontwikkelingen makkelijk op aansluiten. Stel je een huis voor (de architectuur) dat zich flexibel vormt naar de veranderende wensen – in tijd en ruimte – die je als gebruiker voor die woning wilt hebben.
4. Hierdoor ontstaat een volledig geïntegreerd ERP systeem waarmee elk bedrijf op elk apparaat overal en altijd aan de slag kan.

Dit model verschilt radicaal met de onlinesoftware die AFAS nu levert omdat de klant daarbij de standaardoplossing moet slikken. Het lijkt eerder op apps zoals van Workday of Google waar de klant zelf mee aan de slag kan al moet je dan al gauw bijbetalen om er zeker van de te zijn dat zelf gedefinieerde functionaliteit ook werkt.

AME Research mist de technische kennis om hier analyse op te geven. Al sinds de opkomst van ERP software in de jaren tachtig is de eindgebruiker beloofd dat deze aan het stuur komt en dat is nog niet gebeurd. De huidige Cloud ontwikkeling leidt tot vergaande standaardisatie van de gehuurde software waarbij de business zich aanpast aan de software en niet omgekeerd.

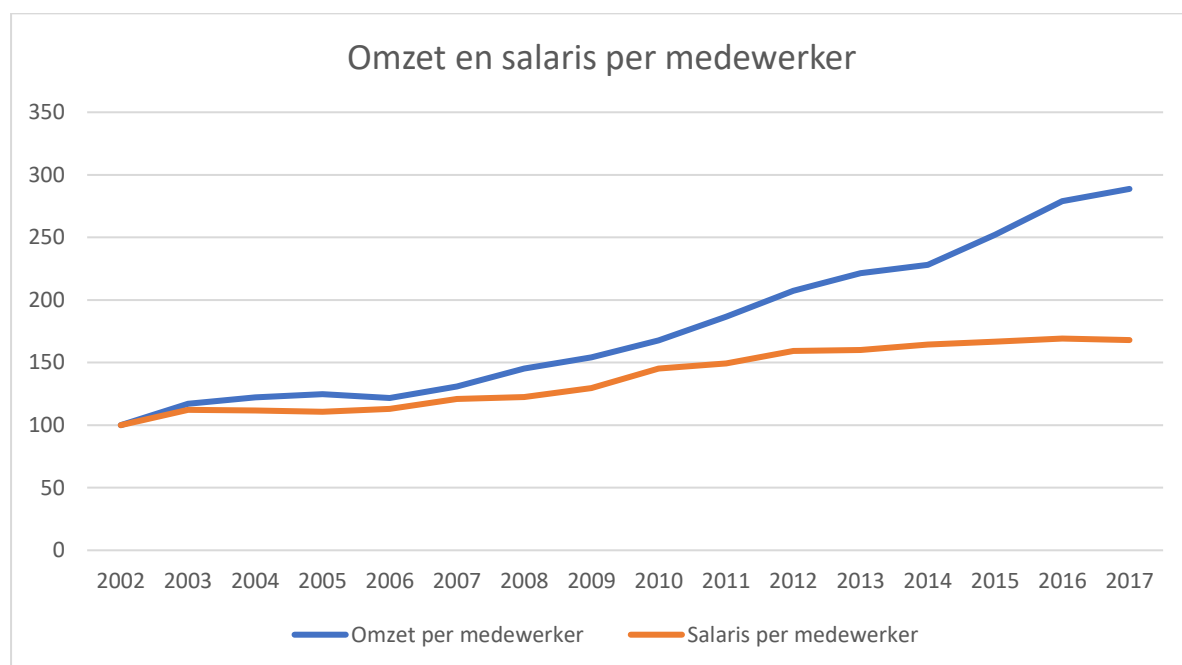
Sterke groei resultaat 2017

AFAS heeft bij een voor het bedrijf gematigde omzetgroei van 12,9% tot €121,4 miljoen in 2017 een operationeel bedrijfsresultaat geboekt van €53,5 miljoen dat maar liefst 44,1% van de omzet bedraagt. Niet eerder was het bedrijfsresultaat in procenten van de omzet zo hoog. Dat komt omdat door de overgang naar verhuur en de sterke drang alles te automatiseren de productiviteit voortdurend toeneemt, terwijl de omzet per medewerker substantieel harder groeit dan het salaris per medewerker. Maar de medewerkers van AFAS worden goed betaald. Zij verdienen bijna 16% meer dan het gemiddelde salaris per medewerker van zes concurrerende leveranciers. Alleen de medewerkers van Visma Software worden nog net iets beter betaald.

Naast de groei van de omzet per medewerker zijn ook de totale personeelskosten per medewerker verder gedaald. Ook is het gemiddelde brutosalaris per medewerker met 0,8% afgenomen. Mede door het verloop – gemiddeld blijven mensen zeven jaar bij AFAS werken, is de gemiddelde leeftijd wat teruggedrongen naar 34 jaar. Daardoor is de onderneming wat jonger geworden wat ook doorwerkt op de personeelskosten en de werksfeer. Al die factoren worden heel goed in de gaten gehouden, zo blijkt wel uit de sociale cockpit in het jaarverslag.

Tabel 1 Salaris per medewerker van zes concurrenten

Nr.	Bedrijfsnaam	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
4	Visma Software (NL)	59.608	-	49.630	52.566	53.762	54.946	67.616
1	Afas Software BV (NL)	57.584	59.184	63.088	63.396	65.153	66.044	67.065
5	Unit4 (NL)	44.944	45.471	46.520	50.490	46.788	67.350	65.909
2	Exact Holding NV (NL)	42.429	49.287	55.556	69.965	59.448	48.903	56.166
3	RAET (NL)	44.785	45.809	45.759	52.271	56.065	51.099	47.641
6	Isah (NL)	42.962	52.804	41.827	42.909	36.526	38.403	43.269
	Procentuele verandering:	1,94%	-13,60%	19,73%	9,66%	-4,18%	2,83%	6,40%
	Gemiddelde:	48.719	50.511	50.397	55.266	52.957	54.458	57.944



Resultatenrekening (X €1000)	2015	2016	2017	% totaal	% groei
Omzet	92.305	107.524	121.431	100	12,9
Kosten van de omzet	8.625	11.784	14.230	11,7	20,8
Bruto omzetresultaat	83.680	95.740	107.201	88,3	12,0
R&D Kosten	-	-	-		
Salarissen	22.719	24.278	26.288	21,6	8,3
Sociale lasten	2.939	3.209	3.538	2,9	10,3
Pensioenen	1.164	1.158	1.206	1,0	4,1
Overige personeelskosten	-	-	-		
Personeelskosten	26.822	28.645	31.032	25,6	8,3
Overige kosten	17.592	20.730	20.594	17,0	-0,7
Herstructureringskosten	-	-	-		
Amortisaties	-	-	-		
Afschrijvingen	2.292	2.390	2.064	1,7	-13,6
Bedrijfsresultaat	36.974	43.976	53.511	44,1	21,7
Renteresultaat	314	157	168	0,1	7,0
Rentelasten	-	-	-		

Rentebaten	314	157	168	0,1	7,0
Winst voor belasting	37.287	44.133	53.678	44,2	21,6
Belasting	7.227	8.617	10.089	8,3	17,1
Netto Resultaat	30.060	35.516	43.589	35,9	22,7
Aantal aandelen	15.000	15.000	15.000	12,4	0,0
Medewerkers FTE Ultimo	-	408	-		
Gemiddeld aantal medewerkers	344	362	395	0,3	9,1
Omzet in Nederland	92.305	100.608	114.531	94,3	13,8
Personeel In Nederland	344	362	353		-2,5

Tabel 2 De sociale cockpit van AFAS

KENGETALLEN	2014	2015	2016	2017	% verand.
Personeelskosten/omzet in %	32,2	29,1	26,6	25,6	-3,8
Personeelskosten/brutomarge %	34,7	32,1	29,9	28,9	-3,3
Omzet per medewerker €	242.838	268.330	297.027	307.421	3,5
Salaris per medewerker €	65.153	66.044	67.065	66.551	-0,8
Personeel gemiddeld FTE	328	344	362	395	9,1
Instroom	58	40	56	72	28,6
Uitstroom	28	31	32	35	9,4
Verloop in %	8,5	9,0	8,8	8,9	0,7
Gemiddeld aantal dienstjaren	8	8	7	7	0,0
Gemiddelde leeftijd	35	35	35	34	-2,9
Consulting en support	144	153	167	185	10,8
A&I en productontwikkeling	99	104	109	118	8,3
Sales en Marketing	58	60	60	64	6,7
Algemeen	27	26	26	28	7,7
Ziekteverzuim	1,5	2,0	1,6	1,8	12,5
Gemiddeld jaarloon FTE €	65153	66044	67065	66551	-0,8
Jaarloon	2137018 4	2271913 6	2427753 0	2628779 9	8,3
Werkdagen	270	270	270	270	0,0
Jaaruren	762372	762372	762372	762372	0,0
Gemiddeld uurloon FTE	28	30	32	34	8,3
Uren per werkdag	7,8	7,8	7,8	7,8	0,0

Voorsprong op concurrenten

Ten opzichte van vijf concurrenten toont AFAS een sterke winstgevendheid. De operationele winstgevendheid is met een bedrijfsresultaat dat 40,9% van de omzet uitmaakt fors beter dan dat van Visma, Isah, Raet, Exact en Unit4.

De winstmarge voordat afschrijvingen en amortisaties ervan afgetrokken worden geeft misschien een beter beeld omdat de private equity financiering die op schuldfinanciering is gebaseerd een sterke vertekening geeft ten opzichte van een beursgenoteerde – of een familieonderneming. Maar ook dan is AFAS sterk winstgevend hoewel Visma Software het iets

beter doet. Juist Exact en Unit4 blijven dan met een EBITDA marge van respectievelijk 14,11 en 7,3 procent van de omzet sterk achter door ingrijpende – eenmalige – reorganisatiekosten.

Het beeld voor 2017 is dat AFAS zijn positie intern en op de markt verder heeft versterkt en klaar is voor de toekomst.

Tabel 3 Bedrijfsresultaat in procenten van de omzet

Nr.	Bedrijfsnaam	2013	2014	2015	2016
1	Afas Software BV (NL)	38,1	38,2	40,1	40,9
2	Visma Software (NL)	47,8	49,9	47,5	34,2
3	Isah (NL)	15,2	15,8	6,8	11
4	RAET (NL)	10,8	9,3	11,1	10,3
5	Exact Holding NV (NL)	17,7	15,6	-38,8	-2,1
6	Unit4 (NL)	7	-18,1	-25,8	-15,2

Tabel 4 EBITDA MARGE 6 CONCURRENTEN 2013-2016

Nr.	Bedrijfsnaam	2013	2014	2015	2016
1	Visma Software (NL)	48,5	50,5	47,9	43,6
2	Afas Software BV (NL)	39,5	39,7	42,5	43,1
3	RAET (NL)	30,6	28,6	31,1	30,6
4	Isah (NL)	44,1	36,1	25,9	25,1
5	Exact Holding NV (NL)	22,2	19,6	-17	14,1
6	Unit4 (NL)	18,6	14,1	2,9	7,3

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.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.

