

Financiële Crisis? Focus op Business Development

Niemand zal ontkennen dat we momenteel op de financiële markten bijzondere tijden meemaken. Koersen die omlaag vliegen, gerenommeerde banken en verzekeraars die omvallen of overheidssteun krijgen, regeringen die nu meer dan ooit gaan samenwerken om het tij te keren. Het is vreemd genoeg in onze eigen westerse wereld waar dit fenomeen anderhalf jaar terug is begonnen. Wat voor impact gaat de huidige crisis op de ICT (Informatie- en Communicatie Technologie) branche hebben? Slecht nieuws voor bedrijven, die sterk leunen op krediet en een slechte solvabiliteit hebben, zij komen terecht in een fase van overlevingsstrategie. Goed nieuws echter voor de conservatiever bedrijven, die ook nu de teruggang zullen voelen. Ze kunnen zich goed voorbereiden op de fase na de recessie, sneller groeien door overnames van hun minder gelukkige concurrenten. Ze kunnen zich meer concentreren op business development.

De CEO agenda van ICT bedrijven

Nu de economische recessie na enige jaren afwezigheid, weer terugkomt, zullen ook ICT bedrijven in meer of mindere mate er last van krijgen. Mogelijke scenario's voor deze branche zien er als volgt uit:

- *Hardware en Software Leveranciers*: zullen de recessie merkbaar voelen, omdat klanten ervoor zullen kiezen om upgrades uit te stellen. Deze bedrijven zullen 6 tot 12 maanden in een moeilijke periode zitten. Hier geldt ongeveer hetzelfde als in de consumentenwereld, waar 'nog even' wordt gewacht met de aankoop van die nieuwe auto.
- *SaaS (Software as a Service) en Open Source*: druk op budgetten bij klanten kan ertoe leiden dat aankoop van licenties en daarmee het kostenplaatje van een eigen IT afdeling ingeruild gaat worden voor een web-based dienstverlening. Niet zo verwonderlijk, de kosten lopen aanzienlijk terug en er is sprake van grotere flexibiliteit. Bedrijven in dit segment kunnen dus een positieve 'boost' verwachten
- *Outsourcing op korte termijn*: leveranciers in deze sector zijn sterk afhankelijk van de financiële sector, die het nu erg moeilijk heeft. Leveranciers lopen risico als hun klant failliet gaat of overgenomen wordt door een ander bedrijf. In het laatste geval wordt het contract van het overgenomen bedrijf geconsolideerd met het contract van het bedrijf dat overneemt. Als dat contract met een andere leverancier is, dan geldt ook hier dat de inkomsten voor de leverancier van het overgenomen bedrijf volledig verdwijnen.
- *Outsourcing op lange termijn*: positief voor zowel klanten als leveranciers. Outsourcing is anti-cyclisch, als de economie terugvalt, dan groeit outsourcing. Voor klanten is het effect een goede onderhandelingspositie voor bestaande en nieuwe contracten. Voor leveranciers betekent het dat de markt ruimer wordt. Keerzijde van deze groei is dat de concurrentie zal toenemen, waardoor de prijzen en marges zullen dalen. Alles bij elkaar toch een positief segment.

- *Regulering neemt toe:* enige jaren terug na het faillissement van Enron zijn een aantal zaken zoals Sarbanes-Oxley in het leven geroepen. Deze verzwaring van regulering gaan we nu weer krijgen in de financiële wereld. Leveranciers die daardoor extra werk mogen verwachten zijn management consulting bedrijven en leveranciers van business intelligence en IT diensten.
- *IT werkgelegenheid:* de verwachting is dat IT jobs in het westen zullen verminderen en in de lagelonenlanden zullen toenemen. Dat is al langer aan de gang, maar kan nu bijvoorbeeld gaan versnellen. Ook door grote overnames, denk aan de HP-EDS deal, verdwijnt werkgelegenheid.
- *Freelancers:* bij bezuinigingen worden freelancers of contractors het eerst naar huis gestuurd, tenzij sprake is van specifieke skills die intern niet aanwezig zijn. Bij klanten waar de situatie minder nijpend is, zal het niet zo'n vaart lopen.
- *IT Infrastructuur:* leveranciers uit deze sector zullen evenals de hardware en software leveranciers te maken krijgen met sterk verminderde vraag uit de financiële sector. Om overeind te blijven wordt de aandacht verlegd naar sectoren als de overheid. Laten we echter niet vergeten dat een recessie in de private sector zich twee jaar later bij de overheid manifesteert. Door verminderde inkomsten uit het bedrijfsleven komt de overheid uiteindelijk ook in zwaar weer. Evenwel, twee jaar liften op een aantrekkende vraag is op zich prima.
- *Thuiswerken:* bedrijven, zowel ICT klanten als leveranciers zullen, vanuit kosten oogpunt en efficiency, steeds meer overgaan op thuiswerken. De alsmaar duurder wordende kantooromgeving zal terrein verliezen. Bedrijven die hierdoor een stijgende vraag kunnen verwachten zijn breedbandleveranciers en aanbieders van VPN (Virtual Private Network) oplossingen.
- *Samenvattend:* de economische recessie zal ook bij ICT bedrijven hard aankomen. Per sector of productgroep zien we echter grote verschillen. Relatief moeilijke sectoren zoals hardware/software, outsourcing korte termijn, IT werkgelegenheid, freelancers en IT infrastructuur concentreren zich, tenzij voldoende solvabel, op een overlevingsstrategie. Relatief goede sectoren zoals SaaS/open source, outsourcing lange termijn, regulering, breedband en IT security concentreren zich op business development.

ICT bedrijven in het MKB

In het MKB is de situatie niet zoveel anders. Vaak zijn bedrijven uit dit segment toeleverancier voor de grotere aanbieders of doen zaken met eindgebruikers uit het MKB. De uitzondering geldt wellicht voor outsourcing korte termijn dat in het MKB ook goed kan scoren omdat de financiële sector in het MKB ontbreekt.

*You better start swimming or sink like a stone
For the times they are a-changing*
© Bob Dylan

Errol van Engelen ©, business development consultant, <http://www.interim-biznet.nl/>