



# Aantrekkingskracht krimpende ERP-markt blijft onverminderd groot

Opnieuw zijn dit jaar nieuwe leveranciers toegetreden tot de ERP-arena van de corporatiesector. De opvallendste nieuwkomer is TSS die met de overname van NCCW en Itris marktleider is in het segment tot 10.000 vhe. Tegelijkertijd kozen tientallen corporaties voor de vervanging van hun ERP-systeem. Op basis van gegevens uit de 'ERP-monitor' van **Annelies van den Berg**, directeur **HC&H Consultants**, brengt **CorporatieGids Magazine** de veranderingen in kaart.

**W**e stellen eerst weer even alle spelers voor, met tussen haakjes de naam van de geboden ERP-oplossing. Cegeka-dsa (Dynamics Empire), Aareon (Tobias AX), Aareon AG-dochter Incit (Xpand), NCCW (Property Management en XBIS) is sinds juli van dit jaar in handen van TSS, het bedrijf dat vorige maand eveneens Itris (ViewPoint) overnam. Centric (Key2Wocas), SAP-dienstverlener Ctac (CHARE), TwinVision (Estate Vision), Axxioma (Axxioma) en Wolf Huisvestingsgroep (Wolf PMP) maken het aanbod van actieve aanbieders van ERP-oplossingen voor de corporatiesector compleet. Sap-dienstverlener myBrand (myWoCo) heeft in 2016 de marketing- en verkoopactiviteiten in de corporatiesector op een laag pitje gezet, Aepex (Aetrium) heeft zich begin dit jaar volledig teruggetrokken.

## Zesenveertig mutaties

Maar liefst 46 corporaties migreerden in 2016 naar een nieuw ERP-systeem van een bestaande of nieuwe leverancier, of maakten deze keuze en nemen in 2017 of 2018 het systeem in gebruik. Op drie corporaties na hebben alle corporaties met een 'end of life' ERP-oplossing (Omega en Dynamics Wonen van cegeka-dsa of First Housing van NCCW) nu een keuze gemaakt en zijn vrijwel allemaal gestart met de implementatie van het nieuwe ERP.

## Nieuwkomer TSS koopt NCCW en Itris

Als we naar de mutaties in de ERP-markt kijken, valt op dat veertien klanten van NCCW de keuze voor een andere ERP-leverancier hebben gemaakt. Itris laat met twaalf klanten de grootste groei in aantallen zien. Beide bedrijven zijn onderdeel van TSS en blijven met een eigen visie en koers in de markt actief. Wie de marktaandeelen van NCCW en Itris bij elkaar optelt, leert dat TSS door de acquisities marktleider is in de ERP-markt tot 10.000 vhe. "De overnames door TSS hoeven per definitie geen reden te zijn voor heroverwegingen van corporatieklanten," zegt Annelies van den Berg. "Klanten van NCCW en Itris hebben lopende contracten en doen nog steeds zaken met deze bedrijven. In zijn algemeenheid, zolang een bedrijfsovername niet leidt tot end-of-life van producten, veranderend prijsbeleid of het niet nakomen van contractuele afspraken, zal een klant niet snel om zich heen gaan kijken. Ik verwacht wel dat NCCW en Itris puur als leverancier door de overname aantrekkelijker zijn geworden omdat er nu een kapitaalcrachtige moeder achter hen zit."

## Veenendaal versus Emmen

De strijd om de eerste twee plaatsen wordt in de meeste selectietrajecten uitgevochten door cegeka-dsa uit Veenendaal en Aareon uit Emmen. Beide bedrijven hebben hun

ERP-systeem gebouwd op een Microsoft-fundament; cegeka-dsa op Dynamics Navision en Aareon op Dynamics AX. Aareon verloor weliswaar drie klanten – waarvan één aan zusterbedrijf Incit – maar verwelkomde tien nieuwe klanten. Cegeka-dsa verloor elf klanten en verwelkomde zes nieuwe klanten. Uitgedrukt in aantallen vhe levert dat cegeka-dsa overigens een groei op van bijna 30.000 vhe.

### Touwtrekken om marktleiderschap

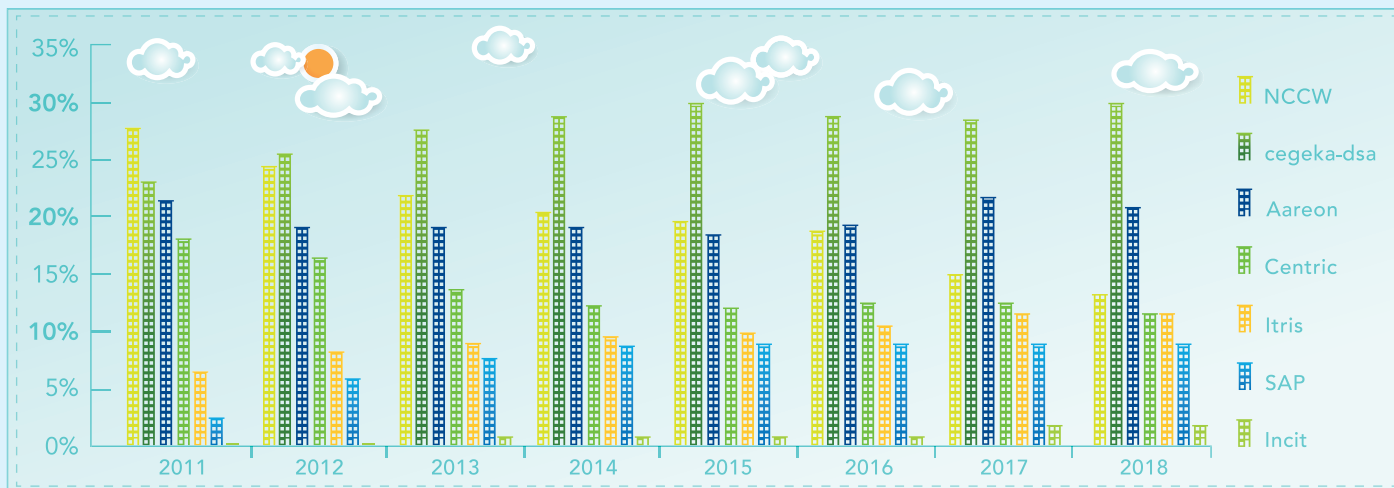
Een groot aantal van de bestaande klanten van Aareon en cegeka-dsa kiest – al dan niet na een selectietraject – opnieuw voor haar leverancier en implementeert de nieuwe oplossing. Op de vraag wie het getouwtrek om het marktleiderschap in zijn voordeel gaat beslechten, zegt Annelies: “In het segment boven de 10.000 vhe zijn Aareon en cegeka-dsa aan elkaar gewaagd. In het middensegment scoort een partij als Itris goed, mede omdat zij een brede oplossingssuite bieden. In het segment onder de 5.000 vhe scoren vooral partijen die kunnen ontzorgen goed. De komst van SaaS-oplossingen – zoals die van cegeka-dsa en Aareon – kunnen dit deel van de markt wel eens opnieuw doen opschudden.”

### SAP

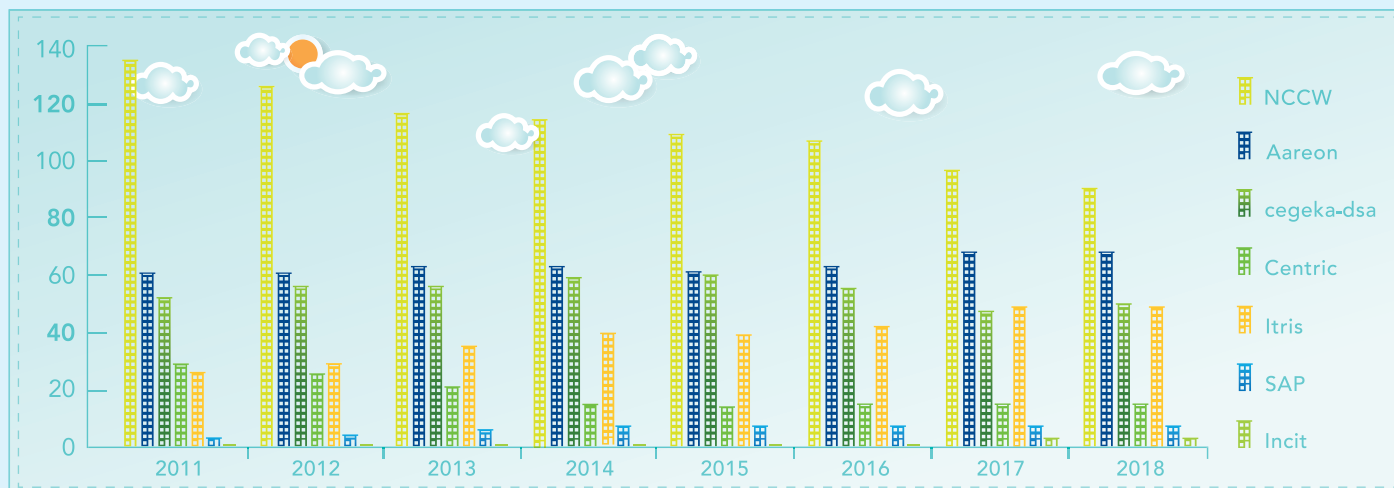
Nadat begin dit jaar SAP-dienstverlener Aepex aangaf niet langer actief te zijn in ERP-acquisitietrajecten in de corporatie-sector en myBrand min of meer ook de voet van het gaspedaal haalde, is Ctac nog de enige actieve SAP-dienstverlener. “SAP Nederland gaat haar corporatieklanten zelf ook een eigen standaard template aanbieden,” weet Annelies. “De keuze voor dit template vereist echter een (her)implementatie en zal door corporaties die gebruikmaken van een SAP-oplossing mogelijk als één van de opties ter vervanging van hun bestaande SAP-oplossing worden gezien.” Vorige week maakte Ctac bekend dat Vivare heeft gekozen voor migratie naar het nieuwste platform van SAP, S/4HANA. Vivare is daarmee de eerste bestaande SAP-gebruiker die voor de nieuwe SAP-oplossing heeft gekozen. “Als de zes andere SAP-corporaties gaan heroverwegen, betekent dit dat ongeveer 275.000 vhe op de markt komen. De verwachting is dat zij dan naast SAP vooral naar Aareon en cegeka-dsa zullen kijken. Als grote corporaties zoek je immers elkaar ook op.”

>>

### Marktaandeel ERP-leveranciers in % vhe



### Marktaandeel ERP-leveranciers in aantal corporaties



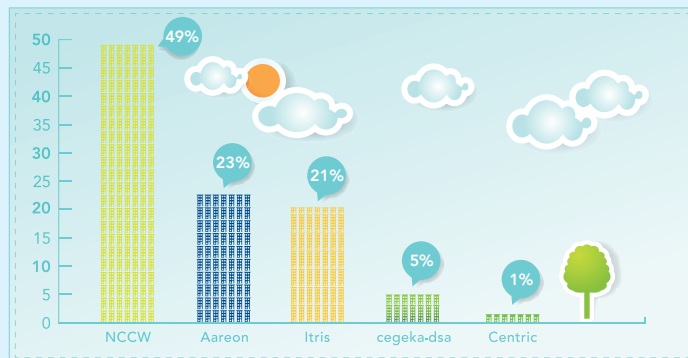
## Selecties gaan afnemen

“Het aantal ERP-selecties zal in 2017 afnemen,” is de verwachting van Annelies van den Berg. “De noodzaak om vanwege end of life te vervangen speelt geen rol meer. Een aantal fusies levert sommige leveranciers extra vhe’s op, waarbij vrijwel geen sprake meer is van een écht selectietraject, maar waarbij gekozen wordt voor één van de aanwezige oplossingen. Corporaties zullen vooral heroverwegen op het moment dat het contract met de huidige ERP leverancier afloopt. Was dit vroeger nog een legitieme reden om een selectietraject te starten, nu wordt dit moment vooral gebruikt om nieuwe prestatieafspraken met de huidige leverancier te maken. Alleen als een corporatie echt ontevreden is over de

leverancier en/of de toekomstvastheid van de oplossing, zal dit tot een selectie leiden.”

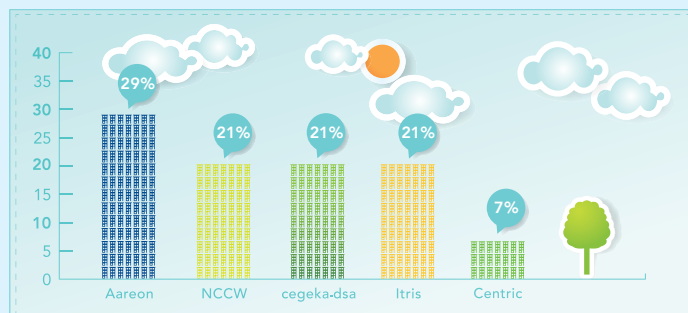
## Ketensamenwerking en portalen

Op de vraag of het ICT-speelveld zich na het verdelen van de ERP-buit op andere domeinen gaat richten, zegt Annelies: “Ketensamenwerking en het laten uitvoeren van procesonderdelen door huurders via portalen en apps ontwikkelt zich momenteel snel. Omdat hier nu ook standaardoplossingen voor beschikbaar komen, zien we hier zelfs een vervangingsmarkt ontstaan. Maatwerk klantportalen worden vervangen door standaardoplossingen en door standaardisatie van gegevensuitwisseling met aannemers wordt het proces van uitbesteden aan (onder)aannemers versneld.” ■



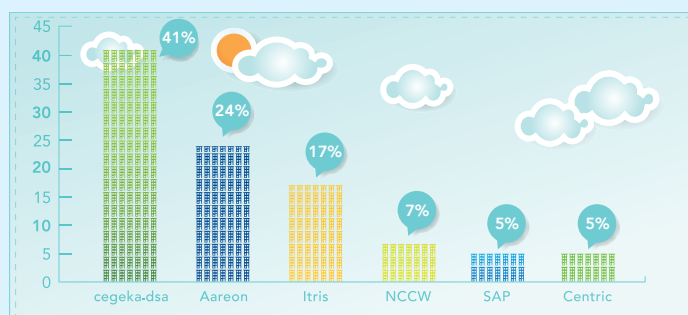
### 1.000-5.000 vhe's (146 corporaties)

Dertien corporaties implementeren in 2016 en zijn uiterlijk eind dit jaar over op een ander systeem. Twaalf hiervan hebben voor een andere leverancier gekozen, één voor een nieuw product van dezelfde leverancier. Eén corporatie heeft dit jaar de keuze gemaakt voor een nieuw product van dezelfde leverancier en twee corporaties hebben voor een nieuwe leverancier gekozen. Deze corporaties gaan of zijn aan het implementeren en gaan in de loop van 2017 live.



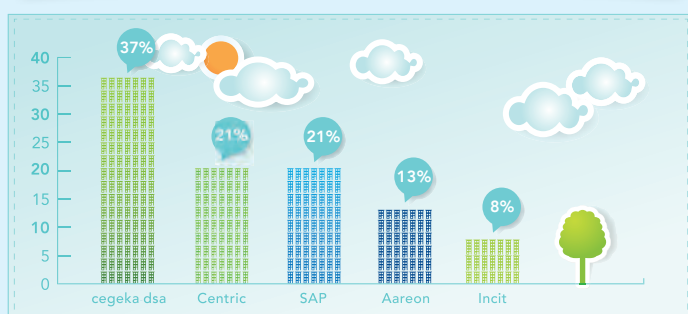
### 5.000-10.000 vhe's (75 corporaties)

Tien corporaties implementeren in 2016 en zijn uiterlijk eind dit jaar over op een ander systeem. Vijf hiervan hebben voor een andere leverancier gekozen, vijf voor een nieuw product van dezelfde leverancier. Twee corporaties hebben dit jaar de keuze gemaakt voor een nieuw product van dezelfde leverancier en één corporatie heeft voor een nieuwe leverancier gekozen. Deze corporaties gaan of zijn aan het implementeren en gaan in de loop van 2017 live.



### 10.000-20.000 vhe's (41 corporaties)

Acht corporaties implementeren in 2016 en zijn uiterlijk eind dit jaar over op een ander systeem. Twee hiervan hebben voor een andere leverancier gekozen, zes voor een nieuw product van dezelfde leverancier. Eén corporatie heeft dit jaar de keuze gemaakt voor een nieuw product van dezelfde leverancier en vier corporaties hebben voor een nieuwe leverancier gekozen. Deze corporaties gaan of zijn aan het implementeren en gaan in de loop van 2017 live.



### > 20.000 vhe's (24 corporaties)

Drie corporaties implementeren in 2016 en zijn uiterlijk eind dit jaar over op een ander systeem. Twee hiervan hebben voor een andere leverancier gekozen, één voor een nieuw product van dezelfde leverancier.