



TSS neemt met overname NCCW en Itris stelling in op ERP-markt

Met de overname van NCCW en Itris is Total Specific Software (TSS) vanuit het niets een grote speler op de ERP-markt voor woningcorporaties. Het Utrechtse bedrijf is met de acquisitie marktleider in het segment tot 10.000 vhe. Wie is TSS en wat is hun strategie in de corporatiesector? Een gesprek met **Ramon Zanders**, General Manager bij TSS.

"Dit is TSS," zegt Ramon met een glimlach, terwijl hij de journalist door een korte gang voorgaat naar zijn kamer. Het bedrijf onderhuurt kantoorruimte in een vestiging van Exact aan de Papendorpseweg in Utrecht. Voor haar bedrijvigheden heeft TSS genoeg aan een handvol werk- en vergaderkamers en een kleine eetkeuken. "Hier zit in zekere zin ook een link naar jouw vraag waarom wij niet graag op de voorgrond treden. Elke verticale markt – ook de corporatiesector – heeft zijn eigen dynamiek en customer intimacy. Je moet als leveranciers die markt echt snappen. Alles wat je dan centraal als TSS probeert te regelen doet daar afbreuk aan en leidt tot ruis. Roepen dat 'wij TSS zijn en heel groot zijn' voegt helemaal niets toe. Het gaat om right to win en right to play. NCCW en Itris hebben het recht om te winnen in een markt die ze kennen met oplossingen die aansluiten bij de behoeften. Wij zijn slechts belangrijk voor de speelrechten: we borgen de continuïteit voor klanten die kiezen voor oplossingen van NCCW en Itris, of dat nu voor vijf of tien jaar is of levenslang."

Met zijn vieren

TSS is onderdeel van het Canadese Constellation Software Inc. en werd in 2006 opgericht door Robin van Poelje (CEO). Matthieu van Amerongen is CFO en Han Knooren en Ramon Zanders zijn de twee General Managers. "We doen het met zijn vieren, plus een aantal gespecialiseerde medewerkers Mergers & Acquisitions dat ons ondersteunt," legt Ramon uit. Het moederbedrijf CSI is met veertien medewerkers niet veel groter. In totaal behoren meer dan 200 zelfstandige bedrijven tot CSI.

Beursgenoteerd

Dochterbedrijf TSS is een optelsom van achtentwintig volledig zelfstandige business units. Het enige wat de bedrijven niet zelf doen, is de financiële administratie, zegt Ramon. "Als beursgenoteerd bedrijf moeten onze cijfers een juiste weergave van de werkelijkheid zijn en volgens een speciaal format worden aangeleverd. Iedere negende werkdag rapporteren wij honderd procent betrouwbare cijfers aan CSI."

Verrassing

Dat TSS in 2016 de corporatiemarkt betrad en de bekende spelers NCCW en Itris overnam, kwam voor velen als een verrassing. Niet voor TSS, glimlacht Ramon: "We volgen de corporatiesector al acht jaar met zeer veel interesse. Het is met zijn specifieke karakter, de snel veranderende wet- en regelgeving en vele eisen en wensen een 'vertical' bij uitstek. Met de kennis en ervaring die wij hebben kunnen we in dit segment van grote toegevoegde waarde zijn. Waarom het acht jaar heeft geduurd? Omdat de markt er in 2016 echt voor open stond."

Marktpositie

Op de vraag of met de overname van NCCW en Itris de marktpositie in de corporatiesector sterk genoeg is, zegt Ramon. "Alleen al met NCCW was die in principe groot genoeg. Wij staan echter altijd open voor iedere kans die voorbij komt en die voor TSS rationeel een goede stap is. De overname van Itris, snel na NCCW, bewijst dat."

Toegevoegde waarde

Ramon vindt het belangrijk dat NCCW en Itris meer toegevoegde waarde gaan leveren aan hun huidige en potentiële klanten. "Dat kan autonoom of op andere manieren worden gerealiseerd," zegt de General Manager, voor wie acquisitie van softwarebedrijven in verticale markten core business is. "Maar we zijn rationele mensen," tempert hij de verwachtingen, "wij hebben geen behoefte om veel marktpositie te kopen. Aan de andere kant, als we eenmaal in een marktsegment zitten, willen we daar ook een serieuze positie innemen."

Software for life

TSS bestaat bij de gratie van winstgevendheid van haar achtentwintig zelfstandige business units. Op de vraag welk groeipotentieel hij ziet voor Itris en NCCW, zegt hij: "Wij geloven in het continu door-ontwikkelen van 'software for life'. De huidige directie van NCCW maakt slim gebruik van die kennis en doet nu ervaring op wat binnen TSS/CSI goed werkt. Dit proces zal ook binnen Itris opstarten."

Drie activiteiten

Ramon vervolgt: "NCCW is actief met de Corporatie Cloud, dat zich mag heugen in een hoge adoptie bij bestaande klanten en veel potentie heeft. Ook investeren ze in lijn van onze 'software for life' filosofie fors op XBIS en bieden ze met Property Management een oplossing voor het midden- en topsegment. De potentie van deze drie activiteiten zijn groot en kunnen dat in de toekomst binnen de TSS structuur nog meer tot wasdom brengen."

Niet dwingen

Itris benadrukte in haar persbericht over de toetreding tot TSS dat het concurrent blijft van NCCW. Ramon onderschrijft dat ook. "De groei van Itris is gezond en komt vooral van klanten van niet-NCCW leveranciers. Ik zou het leuk vinden als ze dat blijven doen."

Op de vraag of het kwaad kan dat de zusterbedrijven elkaar opzoeken voor synergie, zegt Ramon: "Wij geloven niet in het dwingen van klanten, of klanten te laten overstappen naar een andere productsuite. Als één sector voorbeelden heeft waartoe dat leidt, is het de corporatiesector wel. Klanten zijn niet op zoek naar verandering van ERP-pakketten, maar willen naar behoefte gebruik kunnen maken van additionele functionaliteiten. Als klanten over willen stappen

>>

naar Itris dan wel NCCW, dan doen ze dat toch wel, ook als deze bedrijven geen onderdeel zouden zijn van TSS.”

Vol gas geven

Hij vervolgt: “ViewPoint wordt binnen TSS ook niet ‘de nieuwe productlijn’ voor de sector. Met gedwongen winkelnering maak je klanten echt niet gelukkig. Als softwarebedrijven fuseren en besluiten om één productlijn te handhaven is dat altijd een interne overweging. Fijn voor de softwareleverancier, maar niet fijn voor de klant. Kortom, als je niet van plan bent om oplossingen te integreren blijft er maar één ding over: vol gas geven en voor je eigen klanten gaan. Dat is wat NCCW en Itris dus doen.”

Evolutie

De software for life filosofie volgt de lijn van evolutie en concurreert volgens Ramon met ERP-systemen die op Microsoft zijn gebaseerd. “Microsoft is een revolutionaire leverancier die je in zekere zin dwingt om telkens te migreren naar een nieuwe release. Niet elke update is echter een verbetering voor de klant. Ik geloof meer in evolutie: met minimale technische impact gerichte functionele aanpassingen doorvoeren.”

Tarieven

In de media doken berichten op over forse tariefstijgingen bij bedrijven die kort daarvoor door TSS zijn overgenomen. “Vooropgesteld dat onze achtentwintig bedrijven eigen keuzes maken over tarieven, verwacht ik bij NCCW en Itris op dit vlak geen veranderingen. We leven in een competitieve markt en NCCW en Itris hebben glas-heldere contracten met hun klanten.”

Groeiverwachting

Over de groeiverwachtingen van zijn twee recente aankopen zegt hij: “Van Itris verwacht ik dat ze op termijn ook succesvol zijn in het marktsegment boven 10.000 vhe. Ze hebben een gezonde groei laten zien en het eerste succes bij een grotere corporatie zal vanzelf volgen. NCCW heeft veel te bieden

met de upgrade naar XBIS en Property Management toont veel potentie. De grote fusiegolf is voorbij, corporaties zijn gebaat bij continuïteit en software for life. Ik verwacht dat NCCW en Itris bovendien meer gaan investeren. Nu ze onderdeel zijn van TSS zijn middelen geen beperking meer voor de uitvoering van goede plannen.” ■

