

CTAC **NAUWELIJKS** WINSTGEVEND

TEKST: PETER SCHUTTE

Ctac is al jaren bezig de eigen organisatie meer recessiebestendig te maken. In de winstontwikkeling komt dit echter volstrekt niet tot uiting.

Ict-dienstverlener Ctac is gespecialiseerd in het implementeren, integreren en beheren van SAP-bedrijfssoftware en hiervan afgeleide werkzaamheden. Het bedrijf maakte in maart 1998, op het hoogtepunt van de technologiehype, zijn debuut op de beurs. 1998 was nog een goed jaar, maar daarna is het bedrijf per saldo nauwelijks winstgevend geweest. In 1999 werd de vraag nog wel gestimuleerd door de millenniumwisseling en de overgang naar de euro, maar sinds 2000 zijn bedrijven terughoudend met nieuwe software-investeringen. Ctac's fusie met Align in datzelfde jaar heeft daarin geen verandering kunnen brengen.

Het ontbreken van grote implementatieopdrachten zorgde voor een structurele onderbezetting van de consultants van Ctac. De nadruk van de werkzaamheden kwam vooral te liggen op de optimalisatie van bestaande SAP-omgevingen, zoals systeemupgrades en integratietrajecten. Beduidend minder aantrekkelijk werk, met kortere looptijden. Dit heeft de voorspelbaarheid van de resultaten ook geen goed gedaan. Vanaf 2002 heeft Ctac zich meer gestort op het beheer van SAP-systemen. Bij beheer wordt wel vaak met langlopende contracten gewerkt, wat voor meer stabiliteit in de inkomstenstroom zorgt en de onderneming minder gevoelig moet maken voor de economie. Hier is tot op heden echter weinig van te merken. De beheeropdrachten blijven ver achter bij de doelstelling van

30 tot 40 procent van de totale omzet.

Aan SAP heeft het op zich allemaal niet gelegen. De Duitse softwaregigant heeft zich goed ontwikkeld, ook ten opzichte van grote concurrenten als Oracle. Hierover is in het hoofdkantoor van Ctac ook nooit twijfel gerezen. Een verbreding naar meerdere merken werd zelfs als een verzwakking

van de strategie en marktpositie gezien. Wel zag Ctac altijd de noodzaak tot schaalvergro-

ting. Tot een echt grote acquisitie of overname van Ctac zelf is het echter tot op heden niet gekomen. Alleen bij meer omvang zou diversificatie in beeld komen. Ctac heeft inmiddels wel expertise in huis om Microsoft-software aan SAP-modules te koppelen.

POWERHOUSE

Zoals het een goede ICT-dienstverlener betaamt, heeft Ctac op de zwakke marktvraag gereageerd door feitelijk constant aan de eigen organisatie te sleutelen. Hierbij schroomde de onderneming niet fors te snijden in het personeelsbestand. Tevens werd afscheid genomen van de internationale activiteiten in de Verenigde Staten en Spanje. De focus kwam volledig op Nederland te liggen. Voorts is Ctac zich vooral op het midden- en kleinbedrijf gaan richten, waar het met klantspecifieke oplossingen meerwaarde probeert te leveren. Hierbij kan onder meer gedacht worden aan

