

Casestudy: Marktverkenning – Imtech ICT

Situatie klant

Imtech ICT is een divisie van het beursgenoteerde Imtech NV, een Europese technische dienstverlener met 13000 medewerkers actief in zes landen. De ICT-divisie richt zich op het leveren van producten en diensten die te maken hebben met de ICT-netwerken en applicaties, variërend van consultancy tot hardware implementaties.

De strategie van Imtech ICT is er op gericht om naast autonome groei de komende jaren in een select aantal Europese landen een positie op te bouwen door overnames. ADV Market Research is gevraagd hen hierin te ondersteunen door het uitvoeren van **marktverkenningen** in Duitsland, België, Spanje en het Verenigd Koninkrijk. De marktverkenningen moeten een helder beeld geven van de ICT-markt (van nu én de nabije toekomst) in de betreffende landen. Daarnaast heeft ADV Market Research in samenwerking met Imtech ICT een voorselectie gemaakt van overnamekandidaten die qua activiteiten en omvang goed passen in de Imtech-strategie.

Opdracht

In de uitvoering van de marktverkenning is sterk rekening gehouden met de achtergrond van de opdrachtgever: Imtech ICT is niet actief op alle onderdelen van de ICT-markt, en dus heeft het weinig waarde om te komen met globale ICT-cijfers of algemene trends. Vanuit het "Imtech-model" (de portfolio van Imtech ICT) zijn de vier buitenlandse markten zowel kwantitatief (omvang en groei per onderdeel) als kwalitatief (verschuivingen, sleutelsectoren, kritische succes factoren) in kaart gebracht. Met name is hierin aandacht besteed aan de verschillen tussen de landen, en zijn de resultaten gespiegeld aan de situatie in Nederland, zodat de opdrachtgever de resultaten in het juiste perspectief kan zetten.

Daarnaast is een bedrijvendatabase opgebouwd per land, waarin ICT-bedrijven opgenomen zijn die voldoen aan de minimum-criteria die door Imtech ICT zijn opgesteld. Op basis van overige criteria en wensen is hieruit in twee stappen een **shortlist** opgesteld met de meest interessante overnamekandidaten. Deze laatste stappen zijn uiteraard in nauwe samenwerking met de opdrachtgever uitgevoerd.

Resultaat

Aan de hand van de onderzoeken heeft Imtech ICT zijn strategie bepaald ten aanzien van de buitenlandse groei in de doelmarkten. De shortlist aan mogelijke overnamekandidaten is een goede aanzet gebleken om in een aantal landen verdere stappen te ondernemen tot acquisitie. Daarnaast krijgt Imtech ICT vanuit verschillende bronnen regelmatig bedrijven 'aangeboden', die nu beter dan voorheen kunnen worden geëvalueerd m.b.v. de bedrijvendatabase.