

FAST

SNELLER DAN HUN EIGEN SCHADUW



Groei? De Fast 50 editie 2008 puilt uit van jonge techbedrijven die elk jaar hun omzet verdubbelen. Het geheim achter hun succes: kwaliteit.

DE REGELS

Organisator Deloitte stelt zijn Technology Fast 50 open voor alle Nederlandse techbedrijven. Onder voorwaarden: een substantieel deel van de omzet moet komen uit eigen technologie, in het basisjaar (in deze editie 2003) moet de omzet ten minste 50.000 euro bedragen. Het groeipercentage werd berekend door de omzettoename over vijf jaar te delen door de omzet in het basisjaar.

Deloitte 2008
Technology Fast 50

Het geheim van groei. Hebben de sterren uit de Technology Fast 50 de sleutel in handen? Je hoeft het ze niet te vragen, snelle techspelers zijn veel te druk met hun business om te filosoferen. De buitenstaander moet zelf maar conclusies trekken uit de 21.952,02 procent groei die winnaar Albumprinter de afgelopen vijf jaar neerzette. Albumprinter laat consumenten online een fotoalbum samenstellen en drukken. Heeft Joris Keijzer domweg geluk dat hij in een snel groeiende markt zit? Welnee.

Van een heel andere orde is de eigen technologie van nummer 12, IT Solution Partners. Die dankt een flink deel van zijn 1709 procent groei en 9,6 miljoen omzet aan software waarmee klanten hun (kantoor)kosten onder controle houden. Goede timing van Shahrooz Safarghandi om daar in de magere jaren na 2001 mee te komen. Maar dat is het halve verhaal. Nummer 41 Fortimedix zit weer in een heel andere sector. De Limburgers Marc van de Graaf en Marcel Verbeek ontwikkelen en produceren stents, medische buisjes, die goed waren voor 437 procent groei tot een omzet van 9,4 miljoen. Dergelijke groei heeft al helemaal niets met conjunctuur of veranderend consumentengedrag te maken.

Natuurlijk ligt technologie, eigen technologie, aan de basis van al dit succes. Maar bezie de Fast 50-vertegenwoordigers niet te snel als partijen die het wiel of de heilige graal hebben uitgevonden. Hoogwaardige technologie is één ding, hoe je die inzet is een tweede. Op het juiste moment en de juiste plaats leveren de Fast 50-kandidaten iets wat volstrekt vanzelfsprekend lijkt, maar dat helaas niet is: kwaliteit.

Iedereen kan de consument online kaartjes laten knutselen, maar nummer 3 Greetz maakt het uitzoeken, schrijven en versturen van een wenskaart tot een feestje. En ja, er gaat een échte postzegel op de envelop. Waterschappen worden horendol van de meetsystemen en regelapparatuur waarmee de grote leveranciers hen opzadelen. Het grootste belang van de gevestigde orde is die positie te behouden. Eric Heersink verplaatst zich met I-Real in zijn klanten. Hij kwam met software die overzicht verschaft, en minstens zo belangrijk, een grotere onafhankelijkheid van die grote leveranciers met hun *lock-in*.

Inderdaad, de snelste groeiers van ons land leveren niet alleen kwaliteit, ze weten zich dus ook als geen ander te verplaatsen in de klant en de uitdagingen waarvoor die zich gesteld ziet. Op het gevaar af verder te verzenden in foldertaal: na interviews met deze toppers bleef de sterke indruk hangen dat ze wáármaken wat anderen in hun brochures beloven. De cursussen van Fast 50-veteraan ITpreneurs leveren wérkelijk competente werknemers af, de klanten van hostingbedrijf NXS liggen niet wakker van de *uptime*, Xebia springt in waar Big Blue steken laat vallen.

Deloitte, sinds jaar en dag organisator van de Fast 50, koestert terecht de snelle groeiers en geeft ze hun eigen exclusieve club op de site www.fast50.nl. Het zijn immers niet alleen de *fat cats* van de toekomst, ze mogen ook best doorgaan als ambassadeurs van waar het om draait bij groei en succes: de juiste keuzes maken, luisteren naar de markt en vervolgens kwaliteit leveren waar niemand omheen kan.

[PHILIP.BUETERS@REEDBUSINESS.NL]



21.952%

ALBUMPRINTER

wie: **JORIS KEIJZER**

wat: **FOTOALBUMS**

ONLINE BESTELLEN

omzet: **€10 MLN**

"Wat een achtbaanrit", zegt directeur Joris Keijzer van Albumprinter.com, dat fotoalbums verkoopt die mensen zelf online in elkaar zetten. Hij herinnert zich hoe het met twee man begon en daarna doorgroeide naar 130 medewerkers, marktleiderschap in Nederland, een topdrie-positie in Europa en een omzetgroei in de afgelopen vijf jaar van 21.952 procent. Maar de riemen kunnen nog niet los. Dit jaar verwacht Albumprinter.com "een kleine verdubbeling" van de omzet van 15 miljoen euro uit 2007. En er valt nog veel markt te veroveren. "Dit jaar bestelt 10 tot 15 procent van de Nederlandse huishoudens een album via internet. In het buitenland staat het nog in de kinderschoenen." Keijzer, die eerder bij Albert Heijn AH Mobiel opzette, ziet de prestaties weerspiegeld in de interesse van investeerders.

In tijden van kredietcrisis lonken ze toch met zakken geld. "Voorlopig hoeven we er niet op in te gaan. Bestaande aandeelhouders als Van den Ende & Deitmers (belang van 30 procent, red.) zijn bereid nieuwe financiering te verstrekken." Mogelijk is dat nodig om de groei te financieren, onder meer bij dochtermerk Albelli. "We hebben ervoor gekozen te investeren in expansie, daardoor maken we nu nog geen winst. Zetten we de groei-ambities een tandje lager dan zouden we nu al zwarte cijfers schrijven. Maar dat is nu niet de doelstelling, ook niet van de aandeelhouders." Via een medewerker in de kantine kreeg Keijzer de nieuwste innovatie van Albumprinter.com aangereikt. "Kijk eens naar de dikte van dit papier en de glanzende afdruk", zegt hij trots terwijl hij het fotoalbum laat zien. Gaat het bedrijf nog andere inkomstenbronnen aanboren? "Daar hebben we ideeën over. Later dit jaar zullen we daarvoor iets lanceren."

'WIJ VONDEN DAT HET MAKKELIJKER KON'

Maikel Verstegen, ReplaceDirect



NIEUW
5279%
REPLACEDIRECT
wie: **MAIKEL EN ERWIN VERSTEGEN**
wat: **WEBSHOP VOOR LAPTOP- EN GSM-ACCU'S**
omzet: **€5 MLN**

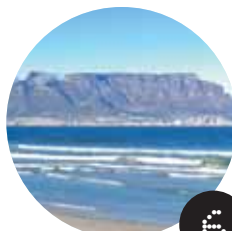
Maikel Verstegen en zijn tweelingbroer Erwin stapten in 2003 als schooliers in de onlinebusiness met laptopaccu's. "Gaat de batterij stuk, dan is die vaak lastig te krijgen bij de originele leverancier. Wij vonden dat het makkelijker kon." Hun website is steeds verder geprofessionaliseerd, het aanbod is enorm uitgebreid en de Verstegens ontwikkelen inmiddels hun eigen acculaders. ReplaceDirect.com heeft 22 werknemers en een werkplaats waar duizenden laptops worden behandeld. Nu Nederland en België staan, wordt het tijd voor Duitsland, Frankrijk en Groot-Brittannië.

NIEUW
4016%
GREETZ
wie: **JOHAN VAN VULPEN EN SIMEN SCHIMMEL**

wat: **E-WENSKAARTEN**
omzet: **€4,4 MLN**
investeerd: **O.M. PRIME**

Van Vulpen en Schimmel verkochten tijdens hun studie bedrijfskunde al onlinekaarten in blik. Met Greetz versturen ze nu online samengestelde wenskaarten. De samenwerking met kaartenreus Hallmark gaf Greetz vleugels, maar de Amerikanen gingen hun eigen weg. "Natuurlijk had dat impact, maar het was geen totale ommezwaai", zegt Van Vulpen. Vorig jaar verzond Greetz ruim 2 miljoen kaarten en TNT Post draait onder eigen naam ook met Greetz. Prime stak 5 miljoen in het bedrijf, geld dat onder meer werd gestoken in de overname van Kaartenhuis.nl en expansie in Groot-Brittannië, Duitsland en Frankrijk. De VS volgt. "We groeien alleen al in Nederland heel erg hard, maar er ligt nog veel in het verschiet."

NIEUW
2834%
SQILLS
wie: **BART VAN MUNSTER, JOHAN NIEUWERTH, WOUTER CASSEE EN**



ALEXANDER MUL
wat: **E-TICKETING**
omzet: **€4 MLN ('08)**

Sqills heeft S3, een platform voor het online-reserveren en -betalen van onder meer kaartjes voor evenementen. Beursorganisatoren en NS HiSpeed zijn klant. "Onze kracht is dat we een complete oplossing bieden en dat de business centraal staat: kostenverlaging, rendementsverbetering, niet de techniek", zegt Wouter Cassee. Sqills heeft in Enschede en Haarlem 35 man in dienst, plus nog 20 mensen in een ontwikkelafdeling in Istanboel. Investeerd: "We willen niet heel snel groeien met veel kapitaal. De stap naar omringende landen maken we als we daar aan toe zijn." Oké, Sqills is in gesprek met een partij die S3 wereldwijd aan de man wil brengen.

NIEUW
2747%
HOTELSPECIALS
wie: **REMCO HOFSTEDE EN NICK STALS**
wat: **HOTELS BOEKEN**
omzet: **€35 MLN BRUTO**

Het Haarlemse Hotelspecials groeit als kool en boekte vorig jaar 200.000 maal voor de 1.500 aangesloten hotels. "Wij focussen ons 100 procent op mensen die een 'kortwegbestemming' zoeken", zegt Remco Hofstede. "Daar proberen we ook aanbiedingen omheen te bedenken: in de herfstvakantie de kinderen gratis mee, met Valentijn champagne op de kamer." Grote concurrent is Weekendjeweg. "Wij zijn

een challenger. Uiteindelijk is het dezelfde hotelkamer, het gaat erom hoe je de consument het best bereikt." In Zweden heeft Hotelspecials sinds 2006 een dochter. België bedient het via Hotelspecials.be. "Wij zijn nu geen kleine partij meer in Nederland."

NIEUW
2727%
YELLOWTAIL
wie: **ROBERT HARREMAN EN ROB COPPEN**
wat: **SOFTWARE-ONTWIKKELING**
omzet: **€6 MLN ('08)**

Yellowtail verdeelt zijn omzet over consultancy en software-ontwikkeling en scoort aardig met eigen producten. Via Moor (Meldpunt Opbrekingen Openbare Ruimte) houden gemeenten en nutsbedrijven bij waar ze in de grond aan het wroeten zijn, Fizier is een adviesapplicatie voor financiële dienstverleners. Ontwikkelcapaciteit levert Yellowtail met 35 man vanuit Kaapstad. Harreman: "ING en ABN Amro vinden het prettig met grote partijen te werken, de groep daaronder heeft wel wat te besteden maar komt uit bij IT-bedrijven van onze omvang. De groei is eigenlijk vrij automatisch gegaan."

NIEUW
2725%
LIFEGUARD
wie: **MIKKEL HOFSTEE, PEIJN VAN DER MEULEN EN FOLEF BREDT**
wat: **GEZONDHEIDSMANAGEMENT**
omzet: **€1,5 MLN**

WE HEBBEN NA DE BUBBLE LIEVER GEEN WILDE VC'

Jan Aleman, Servoy



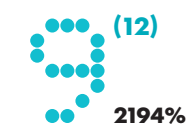
"We geloven dat je als individu je verantwoordelijkheid kunt nemen voor geluk, gezondheid en welzijn", zegt Mikkel Hofstee. Met Healthguard doet hij aan e-coaching; werknemers van Unilever, Albert Heijn en verzekeren van Achmea kunnen hun gezondheid checken en leren hoe ze die kunnen verbeteren. Hofstee heeft 22 werknemers en haalt 70 procent van zijn omzet uit licenties. "Zodra we miljoenen Nederlanders hebben aangesloten, gaan we naar het buitenland. Er is interesse uit België, Engeland en Duitsland."

.NET van Microsoft: we winnen 80 procent van de pitches." In eigen land doet Servoy vooral R&D, het heeft kantoren in de VS – waar de helft van de omzet vandaan komt – Groot-Brittannië, Italië en Argentinië. Een ontwikkelafdeling in Timisoara brengt met 12 man het personeelsbestand op 50. Aleman wil naar Duitsland, Frankrijk en Spanje. Daarvoor overweegt hij nieuw kapitaal aan te trekken. "Ik word met name door Amerikanen gebeld, maar we zijn nuchter. We hebben de dotcom-bubble meegemaakt en zitten niet te wachten op een wilde vc."



SERVOY
wie: **JAN ALEMAN, JAN BLOK, BOB CUSICK EN MAARTEN BERKENBOSCH**
wat: **ONTWIKKELTOOL**
omzet: **'SIGNIFICANT'**
investeerder: **NEWION**

Meer dan 200.000 programmeurs gebruiken Servoy om sneller en met minder code hun werk te doen. Jan Aleman: "We hebben een goed antwoord op



TRIBAL
wie: **JAN BEEKWILDER**
wat: **WEBBUREAU**
omzet: **€10 MLN**

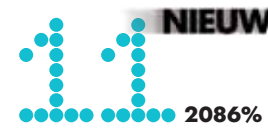


NETDIALOG
wie: **JOS BOURGONJE, WILFRIED VAN HAEREN EN JOS DE KLEIN**



wat: **BEHEERSOFTWARE**
omzet: **€1,6 MLN**
investeerder: **PRIME**

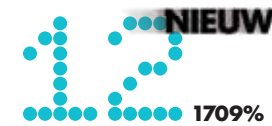
Netdialog belooft IT-managers met een netwerk vol applicaties beter inzicht in de kwaliteit en beschikbaarheid van alles wat draait. Jos Bourgonje: "Er is al een overkill aan technische info, wij geven een helikopterview." Netx wordt aan klanten als ASML, Orange en Michael Page aangeboden als service. Ook in Toronto is Netdialog actief, de VS staat op het programma. In 2006 stak Prime 2 miljoen in het bedrijf, inmiddels is Bourgonje toe aan een tweede ronde. Bij Software as a Service gaan de kosten voor de baat uit. "Ons orderboek bevat 4,5 miljoen omzet, het vliegwiel begint te draaien. We zoeken nu nadrukkelijk Britse of Amerikaanse vc's."



I-REAL
wie: **ERIC HEERSINK**
wat: **SOFTWARE VOOR WATERMANAGEMENT**
investeerder: **PPM OOST**

Waterschappen worstelen met de wirwar aan meetapparatuur en regelsystemen waarmee ze het oppervlakte- en afvalwater beheren. Met de software van I-Real krijgen ze in een keer een overzicht van alle waterstanden, sluizen en gemalen. Eric Heersink: "De leveranciers van alle apparatuur gebruiken vooral hun eigen software, wij ontwikkelen daar een laag omheen, die met alle meet- en regelapparatuur communiceert."

Concurrenten van I-Real zijn 'grote jongens' als Siemens en ABB. I-Real heeft eenderde van de waterschappen als klant, en breidt nu uit bij gemeenten die hun riolerings moeten monitoren. Een derde poot worden verkeersregelsystemen.



IT SOLUTION PARTNERS
wie: **SHAHROOZ SAFARGHANDI**
wat: **SOFTWARE VOOR KOSTENBEHEER**
omzet: **€9,6 MLN**

IT Solution Partners is een *system integrator*, maar wel een met een bijzonder succesvol eigen product: Cost Control. Safarghandi maakt daarmee alle 'persoonsgebonden kosten' als werkplek-ICT, leaseauto en gsm inzichtelijk. Safarghandi (Iran, 1976): "We zijn begonnen in 2001, een slechte tijd, dat verklaart meteen onze snelle groei." Inmiddels heeft ITSP met 140 werknemers in Nederland een prima naam als Oracle- en Microsoft-specialist. Eenvijfde van de omzet komt uit Cost Control, dat draait bij onder meer KPN en VolkerWessels Stevin. Dit jaar groeit ITSP door naar 15 miljoen euro. Zodra Nederland staakt, is het tijd voor de grote zakensteden in het buitenland.



ADVERSITEMENT
wie: **BOB NIEME**
wat: **WEB ANALYTICS**

Nieme is met Adversitement Europa's grootste partner van Omniture, de Amerikaanse gigant in *web analytics*, en heeft de afgelopen jaren veel aanvullende programma's ontwikkeld voor klanten als Nuon, Funda en Vodafone. "Onder onze 35 medewerkers zijn veel academisch geschoolde specialisten. De meeste deals winnen we dan ook door de combinatie van product, prijs en vooral kennis." Adversitement is al actief in Frankrijk, maar Nieme belooft binnen een paar jaar tien Europese landen binnen te trekken, met als doel de omzetverdubbeling zo lang mogelijk vol te houden. "We willen Europees leider worden in *customer intimacy*."

14 (6)
1347%
M4N

wie: **THOMAS EN KLAAS JOOSTEN**
wat: **AFFILIATE MARKETING**
omzet: **€4,4 MLN**

15 (13)
1136%
TRAFFIC4U

wie: **GERT-JAN MUNNEKE**
wat: **SEARCH MARKETING**
omzet: **'VERTROUWELIJK'**

16 (40)
917%
TECHNOCON

wie: **ROLF VAN DE VELDE, CORNÉ KLERKS EN WARD VAN WANROOIJ**
wat: **VOERTUIGVOLGSYSTEMEN**
omzet: **€7 MLN**

NIEUW
17
896%
XEBIA

wie: **DAAN TEUNISSEN**
wat: **SOFTWARE-ONTWIKKELING**
omzet: **€11,3 MLN**

Xebia begon zijn bestaan als consultancybureau voor audits, controles op grote IT-projecten. "We hebben jaren nee gezegd tegen zelf software bouwen, we wilden liever de regie voeren. Maar we liepen daardoor veel goede mensen mis", zegt Daan Teunissen. Xebia stroomlijnt nu als specialist in Java-ontwikkeling met DeployIt het installeren van applicaties op IBM's Websphere. Teunissen: "Normaal is dat ontzettend veel werk en eigenlijk niet beheersbaar door de enorme aantallen applicaties bij grote bedrijven. IBM maakt zich daar niet zo druk om." Xebia werkt volgens de Agile-aanpak: "We stellen met de klant de doelen vast en leveren stap voor stap werkende software op met de hoogste businessvalue. Dat blijkt een samenwerkingsvorm waarmee je veel goedkoper uitkomt. En je krijgt precies wat je nodig hebt." Xebia heeft 145 werknemers, verdeeld over kantoren in eigen land en Frankrijk en een ontwikkelfabriek in Gurgaon (India).

18 (7)
883%
DEKTEC

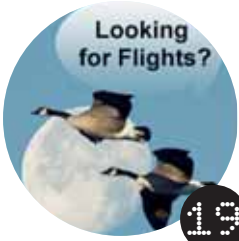
wie: **SITO DEKKER**
wat: **HARDWARE VOOR VIDEO-ANALYSE**
omzet: **€12 MLN**



16



18



19

NIEUW
19
875%
TSI SOLUTIONS

wie: **WIM SMIT**
wat: **E-COMMERCE IN DE REISBRANCHE**
omzet: **€5 MLN**
investeerd: **PPM OOST, TIIN**

Travel Service International heeft een schat aan informatie over reizen en accommodaties, levert een boekingsysteem en distribueert dergelijke content over de websites van klanten. Mede-aandeelhouder Wim Smit heeft het roer in 2005 overgenomen van de oprichters. "We doen alles tot en met de website, we zijn de enige die dit kunnen." Vorig jaar nam TSI Toeristiek over, een dochter van uitgeverij Reed Business. "Door hun naslagwerk te combineren met ons reisaanbod gaat het erg hard met de groei. Het buitenland wordt nu de belangrijkste *next step*. Dat moet je per land van binnenuit benaderen. Misschien beginnen we met Duitsland. Maar België, Oostenrijk, Zwitserland en Polen staan ook op het programma."

20 (39)
865%
HIPPO

wie: **ARJÉ CAHN, TJEERD BRENNINKMEIJER EN JEROEN VERBERG**
wat: **WEBSOFTWARE**
omzet: **'WINSTGEVEND'**

21 (27)
789%
ISAAC

wie: **MAX HUFKENS, HARM VAN BEEK EN MARK HOOGENDOORN**
wat: **SOFTWARE**
omzet: **€1,4 MLN**

22 (45)
754%
MANGROVE

wie: **OSCAR VAN VEEN, ROBERT LEEFMANS EN ROEL SCHIEFELBUSCH**
wat: **INTERNETBUREAU**
omzet: **€1,5 MLN**

NIEUW
23
741%
ANACHRON

wie: **FRANK HOEKSTRA**
wat: **E-INVOICING**

'WE HEBBEN JARENLANG NEE GEZEGD **TEGEN ZELF BOUWEN**'

Daan Teunissen, Xebia

