

Sage blijft groeien in binnen- en buitenland

De alomtegenwoordige economische crisis deert Sage Group plc maar weinig, zo blijkt uit de jaarresultaten. In 2014 boekte de internationaal toonaangevende specialist in beheerssoftware een wereldwijde groei van 5% en ook in België en Luxemburg weet het bedrijf een excellent rapport voor te leggen met ruim 3,5% groei. Hiermee verbetert Sage zijn prestaties opnieuw ten opzichte van het vorige boekjaar.

Liège/Groot-Bijgaarden, 11 december 2014 – 2014 was zonder twijfel weeral een vruchtbaar jaar voor Sage, leider in softwareoplossingen voor boekhouding, commercieel beheer, CRM en ERP. De Groep verwezenlijkte namelijk een omzetgroei van 5% (t.o.v. 4% in 2013), alsook een operationele winstmarge van 27,5% (t.o.v. 27,1% in 2013) en sluit aldus het jaar met verve af. Mede dankzij de aanstelling van Stephen Kelly als nieuwe CEO begin november verwacht Sage ook voor 2015 dit succesvol pad te kunnen vervolgen en respectievelijk 6% en 28% te behalen.

In België en Luxemburg

Sage' sterke en bemoedigende ontwikkelingstrend zet zich ook in onze contreien door: de groei in België en Luxemburg klokt eind 2014 af op een omzetstijging van 3,5%. *“Ondanks het barre economisch klimaat behalen we 10 jaar doorlopend positieve cijfers in de Belux”, aldus Philippe Tailleur, CEO van Sage Belux. “Hiermee bewijzen we eens te meer dat we het vertrouwen van onze meer dan 33.000 klanten verspreid over België en Luxemburg, meer dan waard zijn en dat we binnen een sector die onophoudelijk evolueert een adequaat antwoord weten te bieden op de specifieke noden van de kmo's.”*

Succesfactoren

Ter verklaring voor dit succes liggen drie factoren aan de grondslag. Ten eerste is er de geslaagde integratie van de unieke DBFACT-software, dé oplossing voor de uitgebreide ERP-behoefte van de kmo, in het bestaande gamma van Sage na de overname van het bedrijf TML in 2012. Sage biedt sindsdien een compleet en allround softwarepakket dat de verschillende aspecten van het bedrijfsbeheer (ERP, CRM, boekhouding, enz.) transparant combineert. Ten tweede beantwoordt Sage binnen de huidige dematerialisatietrend op een innovatieve en proactieve manier aan de reële behoeften van de kmo's via gebruiksvriendelijke toepassingen zoals Sage DigiDesk en BOB-demat die lokaal ontwikkeld werden. Het hanteert hierbij tevens een 'hybride' aanpak die een geleidelijke overgang naar e-facturatie, de cloud, enz. faciliteert voor de klant. Ten slotte bouwt Sage niet alleen zijn bereik en dienstverlening in Vlaanderen sterk uit, maar consolideert het ook zijn reeds gevestigde positie als marktleider in het Franstalige gedeelte van het land.

Groeien in Vlaanderen

“Voor wat betreft de drie groeipiilers ben ik ook zeer optimistisch naar de toekomst toe”, besluit Philippe Tailleur. “Nu de volledige integratie van DBFACT perfect afgerond is, kan Alex Dossche, voormalig Managing Partner van TML, zich voor de volle 100% toeleggen op zijn functie als Director Sales & Services, om onze technologische voorsprong te vergroten, onze leiderspositie inzake beheeroplossingen voor kmo's te versterken en onze aanwezigheid op de Vlaamse markt verder uit te bouwen.”

Over Sage:

Sage Group is de partner van ondernemingen op het vlak van bedrijfsbeheer. Om meer dan 6 miljoen klanten in de wereld een feilloos beheer te garanderen, doet Sage een beroep op de expertise van 12.300 medewerkers, op een netwerk van 28.000 partners en op meer dan 40.000 boekhoudexperts (of fiduciaires) die de Sage-producten aanbevelen. Sage begeleidt klanten bij hun groei dankzij constante investeringen in R&D - die het bedrijf toelaten om te anticiperen op de wettelijke, fiscale en technologische evoluties - en garandeert het hoogst mogelijke diensten- en ondersteuningsniveau.

Sage heeft in België en Luxemburg reeds meer dan 33.000 actieve klanten, waaronder ongeveer 3.000 fiduciaires, die vertrouwen op haar oplossingen voor boekhouding en commercieel beheer. Met de steun van een netwerk van meer dan 150 actieve partners, verspreid over België en Luxemburg, biedt Sage beheer- en CRM-oplossingen voor grote en kleine ondernemingen.

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met:

<p>VADEMECOM Marc Henri De Bruyne Founding Consultant Vuurkruisenlaan 173 B-1020 Brussel T : +32 (0)2.269.50.21 M : +32 (0)486.96.49.49 mh@vadecom.be www.vadecom.be</p>	<p>Sage Gilberte Vereeken Marketing Director Noordkustlaan 16A B-1702 Groot-Bijgaarden T: 32 (0)2.721.18.30 F: 32 (02).721.93.96 marketing@sage.be www.sage.be</p>
---	--