

# CM.COM HAAKT AF VOOR BEURSGANG

## TWILIO IS EEN INTERESSANT ALTERNATIEF

**Uitstel en afstel. Dat is het verhaal rond een hele reeks recente beursgangen in Amsterdam.** Leaseplan kwam niet, Fastned kwam later en het Bredase technologiebedrijf CM.com stelde de beursgang vorige maand tot nader order uit. Blijkbaar twijfelen beleggers aan de groeibelofes van CM. Het Amerikaanse Twilio is een goed alternatief voor wie in deze sector wil beleggen.

**C**M wachtte tot een dag voor de op 11 oktober geplande beursgang om de zaak af te blazen. Daarbij werd ook gemeld dat Chris Figee toch niet aan zal treden als commissaris. Onlangs werd bekend dat Figee opstapt bij verzekeraar ASR om financieel topman te worden bij KPN. De nieuwe functie verdraagt zich niet met een commissariaat bij CM.com, een ongelukkig moment zo vlak voor de gewenste beursgang. Het uitstel van de beursgang is een tegenvaller voor de Bredase ondernemer Jeroen van Glabbeek, die samen met Gilbert Gooijers in 1999 het bedrijf CM.com opzette als sms-dienst voor evenementen. In 2006 al had hij het plan zijn bedrijf naar de beurs te brengen. Toen was de onderneming er nog niet klaar voor, zo vertelde de topman onlangs aan het Financieel Dagblad.

Klaar is het bedrijf ook nu nog niet, zo blijkt. Daarom neemt de onderneming 'extra tijd voor engagement' met beleggers.

Dat geeft beleggers extra tijd om eens goed te kijken naar het verhaal van CM.com. Een analyse

op basis van het honderden pagina's tellende prospectus dat de onderneming onlangs publiceerde, in combinatie met een grondige blik op de belangrijkste concurrenten.

### GELD OPHALEN

CM wil met de beursgang 100 miljoen euro aan nieuw kapitaal ophalen, geld dat na het aflossen van de uitstaande bankleningen vooral wordt ingezet om de groei te versnellen. De oprichters, die nu nog steeds bestuurder en enig aandeelhouder zijn, brengen circa 40 procent van de aandelen naar de beurs.

Het geld is nodig omdat CM wil groeien in drie verschillende activiteiten. Het grootste deel van de (bescheiden) omzet van 85 miljoen euro haalt CM nu uit de verzending van sms- en WhatsApp-berichten voor bedrijven aan hun klanten. CM begon deze dienstverlening in het uitgaanscircuit, waarbij het bezoekers van discotheken met berichtjes op de hoogte hield van aangekondigde evenementen. Inmiddels worden met deze activiteit ook bekende namen

als Albert Heijn, Ikea en Thuisbezorgd bediend.

Driekwart van de omzet behaalt CM met het voor bedrijven uit handen nemen van de communicatie met klanten via berichtendiensten. Daarmee speelt het bedrijf vooralsnog een beperkte rol in de markt.

### MEER NOTEN

Gezien de beperkte slagkracht bij de belangrijkste activiteit, de berichtenafhandeling, is overigens te billijken dat CM andere groeimotoren zoekt. CM heeft ervoor gekozen om zich ook te begeven op de markt van mobiele betaaldiensten, gelokt door de enorme marges in deze sector. De winstmarges bedragen hier volgens CM 50 à 60 procent.

Ook dit is echter een markt waarin een paar zeer grote spelers de dienst uitmaken. De 'nieuwe' betaalwereld wordt momenteel gedomineerd door beursgenoteerde grootmachten als het Nederlandse Adyen (beurswaarde: 18 miljard euro), het Amerikaanse PayPal (120 miljard dollar) en het nog niet beursgenoteerde Stripe (geschatte waarde 35 miljard dollar). Het is

DE GROEI VAN  
CM ZOU  
VOLGENS HET  
MANAGEMENT  
VANAF 2020  
AANZIENLIJK  
TOENEMEN