



'IK MOET OOK WELEENS CORRIGEREN, MAAR BEN NIET HET PROTOTYPE MILITAIR DAT ELKE DAG ZEER FORMEEL EN VOORNAAM DOOR DE GANG LOOPT EN ORDERS GEEFT'

wilden liever stappen nemen om onze strategie uit te voeren. Je kunt altijd blijven wachten en hopen op betere tijden, maar dat vind ik geen strategie uitvoeren. Het beste ervan hopen is niet onze stijl."

8 U heeft op hetzelfde moment ook een ander onderdeel verkocht, USG Energy. Waarom moest dit zeer winstgevende bedrijf van de hand?

"Wij hebben gekeken of wij een grotere positie konden opbouwen in bepaalde landen. Het bleek dat het overnemen van bedrijven wel mogelijk was, maar ook heel duur. Daarnaast stond Energy helemaal op zichzelf. Er was geen overlap met onze andere activiteiten. Zij le-

veren mensen voor boorplatforms op zee, dat is alleen geschikt voor oliemaatschappijen. We hadden kunnen besluiten om het te houden omdat het zeer winstgevend was, ondanks dat het niet in onze strategie paste. We hebben een andere keuze gemaakt en volgens mij op een goed moment verkocht."

9 Secretary Plus levert secretaresses. Dit lijkt ook een duidelijk afgebakende activiteit. Waarom past dat wel bij het nieuwe USG?

"Dat is een ijzersterk merk dat wel degelijk overlap heeft. Stel bijvoorbeeld dat een directeur naar een klant gaat en daar een managementassistent uitzendt. Als hij daar hoort dat er ook een financiële man, of een juridisch medewerker nodig is, dan kunnen we die ook leveren. Het proces bij Secretary Plus is identiek aan dat bij Unique."

10 De raad van bestuur telt nu nog twee leden. Een registeraccountant en een bestuursvoorzitter die eerder de financiële positie bezette. Is dat niet te eenzijdig?

"Ik denk het niet. Ik heb naast de KMA ook economie gestudeerd en dat is een heel algemene studie. Daarnaast ben ik alweer bijna vijf jaar bestuursvoorzitter en heb ik de functie van financieel topman altijd algemeen ingevuld. Natuurlijk bekijk ik ook de resultaten en kan ik die wellicht wat sneller doorgronden dankzij mijn achtergrond. Vind ik mijzelf een supergoede boekhouder? Nee, dat ben ik nooit geweest, mijn financiële topvrouw heeft eerder een boekhoudkundig profiel dan ik. Zij heeft haar verantwoordelijkheden en die passen redelijk goed bij die van mij. De strategie is mijn aandachtsgebied. Ik ga mee naar klanten, ik onderhoud de contacten met investeerders en ik houd me bezig met innovatie."

11 Wat voor innovaties zijn zo belangrijk dat ze de aandacht van de bestuursvoorzitter verdienen?

"We hebben vorig jaar bijvoorbeeld een belang genomen in het bedrijf Adver-Online. Dat heeft een online applicatie ontwikkeld waarmee bedrijven zelf hun wervingsactiviteiten kunnen beheren. Dat zetten we in de markt om vooral het mkb te bedienen. De tijd van de kaartenbak is voorbij, het wordt allemaal wat geavanceerder, met meer ICT. Ik ben een relatief groot deel van mijn tijd bezig met dat soort innovaties."

12 Ligt daar de toekomst van uw bedrijfstak?

"Ik geloof heel sterk in ICT en online hulpmiddelen. Als ik nu een plaatje moet schetsen van hoe de wereld er voor USG over tien jaar uitziet, dan zullen we nog veel meer online en web-based applicaties krijgen dan nu. Ik denk dat in onze industrie de afgelopen vijf jaar meer is veranderd dan in de veertig jaar daarvoor. Wat betreft innovatie zal er het komende jaar ook weer meer veranderen dan in de laatste vijf jaar."

13 U streeft naar een winstmarge van 6 procent. Vorig kwartaal zat u ondanks de aantrekkende economie nog maar op de helft van uw doel. Wanneer gaat u uw doelstelling halen?

"Dat hangt af van de economie. We hebben daar groei voor nodig. Als er groei is, gaan we langzaam naar de 6 procent toe. Dit jaar is goed begonnen, we gaan al een behoorlijke stap zetten. De omzet nam 5 procent toe, de winst verdubbelde. Het is niet zo dat het nog vijf jaar duurt voordat we er zijn. Het zal eerder zijn, maar ik kan op dit moment niet concreet aangeven wanneer precies."