



JOS BLEJIE

Jos Blejje (54) verruilde eind vorig jaar zijn baan bij multinational Atos voor de directeurspost van ICT Automatisering (ICT). Zijn komst volgde op het ontslag van ceo Carlo D'Agnolo. Sinds juli was D'Agnolo in overnamegesprekken verwickeld met detacheerder Brandfort. Begin april staakte Blejje die gesprekken. Volgende maand zal hij na de aandeelhoudersvergadering officieel geïnstalleerd worden als bestuursvoorzitter van het bedrijf met een notering aan de Amsterdamse smallcapindex.

7 Voegt u uiteindelijk toch niet genoeg waarde toe om een hogere prijs te kunnen bedingen?

"Wij hebben 165 specialisten in de automobielenindustrie. Voor Volkswagen, Audi en Porsche is dat een peulenschil. Uiteindelijk is iedereen vervangbaar. Dat geldt voor al onze activiteiten."

8 U heeft van de raad van commissarissen de opdracht gekregen het bedrijf te laten groeien. Hoe ziet u de toekomst van ICT voor u?

"Dit bedrijf bestaat vijftig jaar en is een van de oudste industriële computerbedrijven van Nederland. Met leedwezen zie ik dat Unit4 van

de beurs verdwenen is. Laten we dit bedrijf groter maken en behouden voor de BV Nederland. We moeten ervoor zorgen dat de aandeelhouderswaarde op orde is en dat er een goede balans is tussen groei en winst. Ik ga niet, zoals een van mijn voorgangers, roepen dat we 150 miljoen euro omzet moeten hebben in 2016, maar je zal altijd een bepaalde massa moeten hebben om zoveel aandeelhouderswaarde te creëren dat je niet meer aantrekkelijk genoeg bent om zomaar overgenomen te worden."

9 Zit daar een ondergrens aan wat betreft omzet?

"Dat gaat eerder over de beurswaarde. Met ongeveer 45 miljoen euro beurs-

'IK DENK DAT JE PAS ECHT PROFIJT VAN DE BEURS HEBT ALS JE EEN MIDKAPPER BENT'

waarde zijn we nog steeds een lekker hapje voor eventuele investeerders. Dat moet verdubbelen. Daarnaast worden per dag gemiddeld slechts een paar duizend aandelen verhandeld van de 9 miljoen aandelen die uitstaan. Het aandeel is niet bewegelijk en daardoor ook niet aantrekkelijk voor particuliere investeerders. De handel in het aandeel moet omhoog. We hebben op dit moment ook te weinig voordeel van de beurs en te veel last van alle regels. De kosten voor een smallcap aan de beurs blijven relatief hoog. Je hebt de juiste adviseurs nodig en die kosten zijn best fors. Ik denk dat je pas echt profijt van de beurs hebt als je een midkapper bent. Je krijgt veel meer aandacht en de toegang tot kapitaal is ook veel groter. Daar moeten we naartoe."

10 Hoe gaat u die extra aandeelhouderswaarde creëren?

"Een van mijn doelen is dat de inkomsten van dit bedrijf veel minder instabiel worden. ICT richtte zich in het verleden veel te veel op detachering. Dan ben je veel te afhankelijk van de gezondheid van je klanten. Als zij hoesten, krijg jij griep. Er moet een betere balans gevonden worden tussen detachering en projectmatig werken. Het tweede is dat we in verschillende branches aanwezig moeten zijn. Wij zijn nu veel te afhankelijk van de industrie. We zitten in de machinebouw, de hightech industrie, de automobielenindustrie, maar dit bedrijf werkt niet of nauwelijks voor de overheid. Als de industrie het zwaar heeft zie je juist vaak dat de overheidsbestedingen omhoog gaan. Dat is waar wij naartoe moeten."

11 Op de aandeelhoudersvergadering stemde 47

procent van de aandeelhouders tegen de overname van Brandfort. Zal er meer steun zijn als u een andere overname doet?

"De gesprekken die ik heb gehad met grotere aandeelhouders over Brandfort kwamen altijd weer terug op de kwaliteit van de onderneming en de prijs die we betaalden. De strategie is nooit een kritiekpunt geweest. Onze aandeelhouders kennende schat ik in dat wij brede steun zullen krijgen voor het verder uitbouwen van onze buy-and-build strategie."

12 U had een topfunctie bij Atos in Parijs.

Een overgang naar ICT in Barendrecht lijkt niet de meest logische stap. Is met de benoeming als bestuursvoorzitter van een beursgenoteerd bedrijf een wens in vervulling gegaan?

"Het was geen wens, maar de beursnotering is wel een mooie bijkomstigheid om ontzettend veel te leren. Vijftien jaar geleden ging ik van IBM naar Origin dat toen 3000 man personeel had. Voor ik het wist was dat 75.000 man. Het was een bureaucratisch conglomeraat geworden. Ik zoek toch veel meer contact met klanten en de mensen. Dit is ideaal voor mij. Ik zat eerder te mopperen op de beurs en de kosten van een beursnotering, maar Nederland heeft een fantastisch mooie beurs die ons heel veel kansen biedt. De aandeelhouderswaarde moet omhoog, de handel in het aandeel moet omhoog en we moeten zorgen dat we heel snel een midkapper worden. Het lijkt me fantastisch om dat voor elkaar te krijgen. Mijn horizon is altijd vier jaar en daar zijn vijf maanden van voorbij."