

UNIT4 VOORZICHTIG ONDANKS GROEI

TEKST: MARTIN VOORN

Omzet én marge van softwareleverancier Unit 4 Agresso stegen ook in het laatste kwartaal van 2008. Een interview met bestuursvoorzitter Chris Ouwinga.

In het derde kwartaal stegen omzet en marge, hoe doet u dat?

“In de omzet over het derde kwartaal zaten mooie licentieorders, die werden net niet gehaald in juni en doorgeschoven tot na de vakantieperiode. Normaal gesproken is het derde kwartaal juist ons zwakste, door de vakantieperiode, vooral dienstverlening loopt dan terug. Onze omzet bestaat uit licentieverkopen, onderhoudscontracten en dienstverlening.”

Die omzet- en margestijging is dus slechts toeval?

“Een beetje toeval zit er wel in. Die hogere marge komt door hogere licentieverkopen.

Voor licenties zijn onderzoek- en ontwikkelingskosten gemaakt, maar als je een licentie verkoopt, is het kassa, dan gaat 90 à 95 procent naar het bedrijfsresultaat. En omdat de marge daar zo hoog is, kan een mooie order net het verschil maken.”

Dus vooral hogere licentieverkopen verklaren de hogere marge?

“Ja, maar we hadden ook een betere bezetting in de dienstverlening. Dat komt omdat we in de tweede helft van 2007 driehonderd mensen aangenomen hebben, die toen niet volledig operationeel waren maar nu wel. In de dienstverlening telt ook het aantal werkbare dagen. En ook bij licenties is het zo dat de managers niks kopen als ze op vakantie zijn. Dus er zit ook altijd een dip in licentieverkopen in het derde kwartaal, alleen viel die nu mee.”

Focust u meer op licenties om de hogere marge?

“We proberen natuurlijk altijd zo veel mogelijk licenties te verkopen. Maar dienstverlening is ook belangrijk. Als een klant een product koopt, doen we meestal implementatie, opleiding, dienstverlening, instructie. Dat geeft de beste controle over de kwaliteit. De klant kan van ons dan ook totaalverantwoordelijkheid verwachten. Je krijgt dan niet dat softwareleverancier en leverancier van implementatiediensten zitten te hakketakken over de schuldvraag als er een probleem is.

Maar ‘elk voordeel heb ze nadeel’. Groei in dienstverlening is minder makkelijk te realiseren, want daar heb je mensen voor nodig. Als je software verkoopt, ben je alleen beperkt door de afzetmogelijkheden. Een softwareproduct kun je oneindig kopiëren. Als ik tienduizend dvd's met software nodig heb, is

dat na een paar dagen voor elkaar. Als ik tienduizend keer zoveel service moet leveren, zit ik al gauw tegen de grenzen van wat mogelijk is. Daarom zijn we bezig met een kanaal voor indirecte verkopen, waarbij we met partners werken die de diensten leveren.”

U heeft niet genoeg mensen?

“Niet alleen dat, er zit altijd een grens aan wat je kunt doen. En op die manier kun je de investeringen beperken, terwijl de omzet toch groeit. Stel dat je in een nieuw geografisch gebied wilt acteren, dan kun je daar zelf een bedrijf openen, een lokale partner zoeken of een partij overnemen. We willen nu meer partners zoeken. Zo voorkom je als je bijvoorbeeld in China wilt beginnen, dat je daar mensen moet gaan aannemen.”

Bedrijven hebben het moeilijk, willen even geen nieuwe software...

“Ja, het is verstandig om voorzichtig te zijn met investeringen in deze tijd. Dan verkopen softwarebedrijven minder nieuwe software en staat de licentieomzet onder druk. Onze klanten hebben net zozeer last van de recessie als klanten van andere leveranciers. Maar het heeft ook te maken met wat voor soort klanten je hebt, of ze gevoelig of ongevoeliger zijn voor de recessie.”

Veel van uw omzet komt van overheid en gezondheidszorg...

“Dat bedoel ik, ja. Maar vooral in de private sector is het ene bedrijf gevoeliger dan het andere. Een van de grote vragen waar we natuurlijk elke dag met het management over praten is: hoe gevoelig zijn wij? Er gaat geen dag voorbij zonder dat we bezig zijn met het analyseren van marktomstandigheden en

ID CHRIS OUWINGA	
Geboren: 7 mei 1955	
Functie: ceo Unit 4 Agresso	Koersrendement: +19,4% sinds beursgang op 27-2-1998
Basissalaris: 395.000 euro (2007)	
Externe functies: <ul style="list-style-type: none"> • bestuurslid van ICT-Office • bestuurslid van European Software Association 	
Opleiding: autodidact	
Werkervaring: sinds 1980 Unit 4	
Burgerlijke staat: gehuwd	
Hobby's: film, fotografie, muziek, ondernemen	