



Omzet én marge waren ook in het vierde kwartaal goed?

“Ja... ja, ik zeg het met enige twijfel omdat ik zit te denken aan de grenzen van wat ik kan zeggen. Maar laat ik maar gewoon ja zeggen.”

Dat is beter dan concurrenten als Exact...

“Ik weet niet hoe slecht Exact het gedaan heeft. Ja, Exact heeft een aantal maanden geleden een winstwaarschuwing gegeven. Ik ga geen commentaar geven op Exact. Maar u heeft gelijk, op veel plaatsen in onze sector zijn winstwaarschuwingen gegeven. Nog maar een paar weken geleden waarschuwde Microsoft.”

Maar u heeft geen last?

“Tja... je kunt je niet voorstellen dat je er niet iets van merkt. Ook met het budgetteringsproces zijn we voorzichtig, kritisch op de kosten. In Spanje bijvoorbeeld is het personeelsbestand verminderd. Op andere plaatsen hebben we ook gezegd: la-

ten we een ‘hiring freeze’ instellen en een ‘salary freeze’, laten we voorzichtig zijn en zorgen dat de kosten beperkt worden.”

U signaleert dat bedrijven genoeg hebben van de grote systemen van SAP en Oracle?

“SAP en Oracle hebben natuurlijk in bepaalde marktsegmenten een ongenaakbare positie. Wij richten ons op bepaalde marktsegmenten, proberen niet aan alles en iedereen te leveren. We hebben een specifieke focus op segmenten in de publieke sector en in de private sector. Onze klanten zijn bijvoorbeeld accountants, maar ook een ingenieursbureau als Haskoning. In zijn algemeenheid is het zo dat wij instellingen en bedrijven automatiseren die diensten verlenen. Dat geldt ook voor gemeenten en zbo's (zelfstandige bestuursorganen) en bepaalde overheidsinstellingen. We hebben onze programmatuur voor 100 procent ingericht op het automatiseren van dienstverleners.”

Wat is daar het voordeel van?

“We hebben een concurrentievoordeel omdat een aantal concurrenten zich op andere takken van sport richt, zoals maakbedrijven, fabrieken enzovoorts. En onze programmatuur is goedkoper dan die van de grote namen. De aanschaf is goedkoper, maar belangrijker nog is dat onze programmatuur zo is opgezet dat aanpassingen makkelijk te maken zijn en dus goedkoop. Op de totale kosten van zo'n automatiseringssysteem over de hele looptijd van gemiddeld tien jaar zijn de aanschafkosten misschien maar 20 procent. Het grootste deel van de kosten zit in de aanpassingen die je in de loop van de tijd moet doen.”

Maar waarom zijn SAP en Oracle niet meer zo populair?

“Bedrijven moeten steeds vaker aanpassingen aan de programmatuur doen, waardoor de aanpassingskosten een groter deel van de kosten uitmaken. Gemiddeld één keer per jaar moet een klant zijn informatiesysteem aanpassen: voor acquisities, interne reorganisaties, activiteiten die gestopt worden, afdelingen die geïntegreerd worden. In de huidige omstandigheden, waarin iedereen bezig is met kostenbesparingen, is dat extra belangrijk.”

Ze hoeven geen nieuw systeem te kopen...

“Als bedrijven bezig zijn met kostenbesparingen, kunnen ze ook zeggen: we gaan nog wel even door met het oude systeem. Dan prevaleert slechts de kostenbesparing en dat kan effect hebben op de omvang van de totale markt. We winnen nu marktaandeel, maar zitten in een stabiele tot licht krimpende markt.”

Met Agresso Business World kunnen bedrijven zelf aanpassen, u verdient minder...

“Daardoor verdienen wij er iets minder aan,

