



alle klanten zitten wel nog op het oude platform, en de bijdrage van het nieuwe platform aan de omzet is nog nauwelijks zichtbaar, maar in de komende jaren moet dat gaan verschuiven.”

11 Boven TomTom hangt altijd de vraag of het als zelfstandig beursgenoteerd bedrijf blijft bestaan. Is het nieuwe TomTom meer of minder interessant als overnamekandidaat?

“We worden steeds meer een technologiebedrijf dat steeds minder handmatig werk doet. Dat is op zichzelf interessanter, het biedt meer mogelijkheden om op te schalen. Je gaat sneller, hebt een beter gevoel voor kwaliteit en bent niet meer afhankelijk van duizenden mensen. In de samenstelling van het personeel hebben we echt een enorme stap gezet. We hebben veel goede mensen binnengehaald. Als we dat weten te vertalen naar de producten dan worden we aantrekkelijker, overigens ook voor aandeelhouders.”

12 Iemand die het zou zien als een mooi technologiebedrijf kan langskomen?

“Ja, we willen graag praten, dus ik zou zeggen: ‘kom maar langs’. Tegelijk ga ik er niet op zitten wachten. Het is niet zo dat het bedrijf in de etalage staat. We hebben een prachtig bedrijf, een goed plan, hele gemotiveerde mensen en een goede kaspositie. We genereren ook een beetje cash. Niet genoeg, maar er staat ook niks in de fik. We geloven dat wat we aan het doen zijn echt goed is. Er zit ook een Europese component aan. Dat is geen doelstelling op zich, maar ik vind het leuk dat een bedrijf als dat van ons overeind blijft in Europa, talent blijft aantrekken en uit handen kan blijven van Big Tech.”

‘WE HEBBEN EEN PRACHTIG BEDRIJF, EEN GOED PLAN, HELE GEMOTIVEERDE MENSEN EN EEN GOEDE KASPOSITIE’



– Column –



Moedeloos over gebrek aan moed Shell

Keuzes maken vereist moed. Gevestigde olie- en gasbedrijven als Shell moeten kiezen tussen korte- en langetermijn-winstgevendheid. Om preciezer te zijn, tussen een sterfhuisconstructie met hoge winsten en continuïteit met onzekere verdienmodellen.

Toegegeven, met wat pech focust de onderneming op langetermijnrendement, maar sterft ze evengoed.

ExxonMobil en Chevron zijn duidelijk. Zij investeren in conventionele olie en gas, met een duidelijke voorkeur voor investeringen die meteen wat opleveren. Voorbij zijn de tijden van mega-investeringen van tientallen miljarden die pas na een decennium (misschien) renderen. Dus zijn Exxon en Chevron op koopjesjacht, waarbij ze nauwelijks een premie betalen voor de prooien. Ze kopen velden waaruit ze vrijwel meteen olie kunnen winnen.

De Amerikanen maken nauwelijks woorden vuil aan duurzaamheid. Zij gaan ervan uit dat de wereld voorlopig verslaafd blijft aan conventionele energiebronnen en ze zijn vastbesloten daar maximaal van te profiteren. Misschien duurt het feestje maar tien of twintig jaar, toch blijven ze hun aandeelhouders verwennen met dividend en aandeleninkoop. Beleggers belonen op hun beurt de ondernemingen (en zichzelf) met hoge waarderingen op de beurs.

In ieder geval hoger dan Shell of de overige Europese concurrenten. Shell koos aanvankelijk een andere weg en beoogde

stap voor stap een bepalende rol in de energietransitie te spelen door zelf steeds minder olie en gas te produceren. De kritiek van klimaatactivisten verstomde niet; zij vinden dat de onderneming grotere en snellere stappen moet zetten. Tegelijkertijd waardeert de markt Shell met een forse korting ten opzichte van ExxonMobil en Chevron.

Dat laatste heeft Shell doen besluiten wat gas terug te nemen in het duurzaamheidsstreven. De woedende klimaatactivisten neemt Shell voor lief, maar de markt heeft de Londense oliemaatschappij desondanks nog steeds niet omarmd, gezien het grote waarderingsverschil met de Amerikanen.

Met alle begrip voor de weifelende, ambivalente opstelling van Shell, de gekozen strategie is vlees noch vis. Shell bewandelt een slingerweg tussen de lonkende sterfhuisconstructies van de Amerikanen en ambitieuze duurzaamheidsinitiatieven met onzekere verdienmodellen.

Om moedeloos van te worden.



ERROL KEYNER
is adjunct-directeur van de VEB