

**'DOOR DE  
GEAUTOMATISEERDE  
GEGEVENSVERWERKING  
ZIEN WE ONZE  
PRODUCTIVITEIT NU AL  
OMHOOGSCHieten'**

Meta leveren andere data. We hopen te bereiken dat een groot aantal partijen tools gaat ontwikkelen en dingen gaat toevoegen en er zo een ecosysteem ontstaat waar allerlei soorten partijen hun data ter beschikking stellen. Zo kan TomTom de commerciële aanbieder worden van een gestandaardiseerd product van hoge kwaliteit, dat klanten in allerlei soorten en maten van ons kunnen afnemen."

**3** Het moet ertoe leiden dat de vrije kasstroom in 2025 al verdubbelt naar 10 procent van de omzet. Hoe gaat TomTom dat doen?

"Dit heeft twee elementen. Het eerste draait om kostenbesparing en efficiëntie. Door de geautomatiseerde gegevensverwerking zien we onze productiviteit nu al omhoogschieten. Ik ga vrijdagavond naar huis en als ik maandagochtend terugkom, is die kaart beter geworden. We krijgen ook nieuwe tools in handen en kunnen dingen doen die vroeger veel tijd kostten en die we daarom vaak niet deden. De tweede en belangrijkste stap is om dat te vertalen in omzetgroei. Dan begint het aan twee kanten te werken."

**4** Bij de aankondiging van de strategie schatte TomTom de marktomvang voor locatiediensten in 2025 op 2,5 miljard euro.

Wat klinkt niet als een heel grote markt. "Nee, die markt is veel groter en groeit heel sterk. Het is natuurlijk altijd een beetje lastig om te bepalen wat nou het marktpotentieel is, maar op de langere termijn zit dat ver boven de tien miljard euro. Het is misschien wel vijftien miljard. Wel wordt het steeds complexer naarmate we dieper de markt in gaan. Op een gegeven moment worden de toepassingen heel specifiek."

**5** Waar gaat het dan om? "We praten bijvoorbeeld met bedrijven die applicaties hebben voor