

QURIUS: MOGELIJK WINST IN 2010

Leen Zevenbergen is optimistisch: "Wij moeten in de huidige markt winst kunnen maken." Een interview met de kleurrijke nieuwe ceo van het verliesgevende Qurius.

TEKST: MARTIN VOORN; FOTO'S: MARK VAN DEN BRINK

Wat dacht u toen de vraag kwam Qurius te leiden?

"Ik had nog nooit van het bedrijf gehoord. En dat terwijl ik de it-wereld goed ken. De website gaf niet direct een antwoord op de vraag wat het bedrijf deed. Wat mij vooral motiveerde om het te doen was dat er nog zo veel ontbrak."

U kunt uw ei kwijt, u kunt ondernemen.

"Ik ben op m'n 24^e voor mezelf begonnen, na een baan als accountant bij Philips, dat ik groot en saai vond. Op een paar uitstapjes na (Roccade en Origin), heb ik voornamelijk m'n eigen dingen gedaan. Starten vanaf niks, iets maken vanaf niks, dat vind ik leuk. Toen ik het gevoel kreeg dat ik Qurius kan gaan behandelen alsof het mijn eigen bedrijf is, appelleerde dat aan mijn ambities. Ook dat ik er – dat klinkt overdreven – mee kan doen wat ik wil, dat ik me als ondernemer kan opstellen."

Kreeg u carte blanche?

"In elk geval kreeg ik een bedrijf waarvan ik dacht: dit is een leuk begin. Een leuke start-up, bijna. Ik heb de vrijheid, zo voel ik dat althans, om ervan te maken wat ik ervan zou willen maken. Qurius is een van de weinige partners van Microsoft in de wereld die het totale pakket van Microsoft-producten kan aanbieden. Met dat gegeven deed Qurius trouwens weinig."

Goed ging het niet met het bedrijf.

"Natuurlijk ging het niet helemaal goed. Maar ik hoorde ook van een analist dat we tot de beste presteerders behoren. Dus zo slecht doet de sector het. Dat horen wij niet, want de meeste concurrenten zijn kleiner en niet beursgenoteerd, die hebben geen enkele verplichting om cijfers te geven, die roepen alleen over hun successen."

U presteert het beste en bent verliesgevend.

"Ja, hoe komt het dat het bedrijf geen winst maakt? Het Nederlandse bedrijf doet het redelijk goed en is marktleider in erp-softwarepakketten, vooral voor het mid-

den- en kleinbedrijf. Gezien de crisis heeft de Nederlandse tak het goed gedaan en de Spaanse helemaal. De Spaanse markt is economisch gezien een drama. Daar hebben we een bedrijf dat marktleider is en in 2009 nauwelijks omzetterugval had, terwijl concurrenten 40, 50, 60 procent verloren. Maar ook ons Spaanse bedrijf heeft geen winst gemaakt."

Wat scheelde eraan?

"Bij Qurius was van mismanagement geen sprake, maar heeft het ontbroken aan ondernemerschap. Merkwaardig, van oorsprong was het een bedrijf van ondernemers. Als je bedrijven overneemt zitten daar ondernemers aan de top. Hoe kan het dan dat het

ID LEEN ZEVENBERGEN

Geboren:

11 juli 1958

Functie:

ceo Qurius

Koersrendement:

-5,4% sinds aantreden op 1-1-10

Basissalaris:

200.000 euro

Opleiding:

bedrijfsconomie, Erasmus Universiteit Rotterdam

Externe functies:

voorzitter raad van toezicht Ryder Cup adviesraad Coniche en Independent Capital Partners

Werkervaring:

al vroeg in zijn carrière werd hij ondernemer; hij richtte een groot aantal bedrijven op waaronder Bolesian Systems in 1985 en Escador in 2000 tussendoor vervulde hij diverse management- en directieposities bij Roccade en Origin

Burgerlijke staat:

getrouwd, vijf kinderen

Hobby's:

archeologie, Frankrijk, golf

ID QURIUS

Qurius biedt haar klanten doelgerichte it-oplossingen, die gemak opleveren voor alle gebruikers. We bieden onze klanten één aanspreekpunt voor alle Microsoft-gerelateerde vraagstukken. Of het nu gaat om geïntegreerde, bewezen bedrijfsoplossingen, klantspecifieke oplossingen en infrastructuren, hardware of beheer. Qurius is in 2007 door Microsoft erkend als 'Microsofts Dynamics Partner of the year' en daar zijn we trots op.

Qurius is een beursgenoteerde onderneming met ongeveer duizend medewerkers. Qurius is Europa's grootste Microsoft Dynamics-partner. Het hoofdkantoor bevindt zich in Zaltbommel. Vanuit onze vestigingen in België, Duitsland, Engeland, Italië, Nederland, Noorwegen, Oostenrijk, Spanje en het near shore development centre in Tsjechië worden ruim 2.800 klanten bediend. Door onze krachten te bundelen kunnen wij zowel de lokale markt als de internationale markt optimaal bedienen.