

op een grote hoop gegooid en verliesgevend wordt? Omdat de aandacht gericht was op structuren en beheren, naar binnen gericht en te weinig naar buiten gericht, op klanten, de markt en ondernemen.”

Maar waarom 9 miljoen verlies in 2009?

“De aanpassing van de variabele kosten aan de lagere vraag is te laat ingezet. Daarnaast is het zo dat door de vele overnames veel te veel overhead in het bedrijf kwam. Die overhead hebben we in het eerste kwartaal van 2010 verlaagd, deels door sluiting van vier van de twaalf kantoren. Ik denk dat het snijden in de kosten klaar is, maar als de markt morgen inzakt – wat ik niet verwacht – zal het niet klaar zijn. In ons bedrijf stuur je niet onmiddellijk mensen eruit. Je wacht, want je bent zuinig op je mensen. Je kunt denken: wat maakt een jaartje verlies uit? Kijk naar een familiebedrijf, die denken in generaties.”

U ontslaat geen mensen?

“We hebben wel wat mensen weggestuurd – stafmensen, geen productiemensen. Wij hebben wel degelijk het regime van een kwartaal. Maar die langetermijngerichtheid ga ik er meer inbrengen. Stel dat we twee jaar verlies maken, dan gaan we daarna gewoon winst maken, wat is daar mis mee? Cash hebben wij genoeg, onze cashpositie is in 2009 enorm verbeterd. En het lijkt erop dat we nu wel zo'n beetje op de bodem zitten in onze markten. Als computers verouderd en afgeschreven zijn, gaan bedrijven weer investeren, dat zie je aan de cijfers van Intel, Apple, ASML. Alles wat met hardware te maken heeft trekt enorm aan.”

Misschien zit u in de verkeerde markt?

“Dat denk ik niet, maar het zou theoretisch kunnen. Onze markt is volgens een aantal mensen de erp-markt. Bedrijven die automatiseren en niks hebben beginnen vaak met erp, administratieve systemen waarmee ze productie en financiën kunnen volgen. De softwaremarkt voor grote ondernemingen is heel anders dan voor het mkb. Qurius richt zich op de bovenkant van de midmarkt, wij hebben een omvang waardoor we in staat zijn het totale productenpakket van Microsoft te implementeren. Een klant wil het liefst het totale softwarepakket geïntegreerd hebben. Maar de besluitvormers in de meeste klantenorganisaties weten zo weinig van automatisering dat je ze een oor kunt aannaaien. Dat gebeurt ook. Niet altijd bewust, soms door de ondeskundigheid van de aanbieder. Of de aanbieder

