

die paar spelers langs te gaan lijkt mij niet zo nuttig. We moeten zorgen dat de tent draait. Als iemand geïnteresseerd is en belt, neem ik wel gewoon de telefoon op.”

**In de eerste helft over 2010 boekte u een omzetstijging van 14 procent en een winstgroei van 33 procent. Maar een groot deel wordt verklaard door een schikking. Hoe zit dat?**

“We hebben een digitale kaart laten maken van Groot-Brittannië, maar toen die af was bleken we hem niet te mogen verkopen door een akkefietje bij een van de partijen die geholpen heeft bij het samenstellen van die digitale kaart. Daar hebben we een rechtszaak over gevoerd en uiteindelijk 2 miljoen euro schadevergoeding ontvangen.”

**Het was wel even zoeken in de jaarcijfers dat de 2 miljoen euro uit de schikking bij de omzet van 3,3 miljoen euro is opgeteld (dit staat op de laatste bladzijde). Mag je die 2 miljoen gewoon bij de omzet optellen?**

“Vroeger boekte je zoiets natuurlijk als bijzondere bate, maar mijn accountant zei dat ik het nu als omzet moet boeken. In feite is het natuurlijk een vergoeding voor gedeerde inkomsten.”

**U rekent voor heel 2010 een nettowinst van minimaal 2,3 miljoen euro. Zit daar het schikkingsbedrag in verwerkt?**

“Winst is omzet min kosten. Dus het antwoord moet ‘ja’ zijn.”



**De kaart van Groot-Brittannië zou eigenlijk, net als de kaarten van de overige West-Europese landen, geleverd worden aan een grote Amerikaanse partij waarvan de naam niet genoemd mag worden. Dit zou in 2009 en 2010 voor 10,8 miljoen extra omzet en 6,66 miljoen winst moeten zorgen. Waar ging het fout?**

“Ik heb wat kaarten verkocht die toen al af waren, en daar heb ik een omzet uit gegeneerd van ruim 2 miljoen euro. De overige landen van West-Europa heb ik daarna gemaakt, maar deze zijn niet afgenomen. Dat was een behoorlijke domper. In het contract hadden we de intentie uitgesproken dat heel West-Europa gemaakt en afgenomen zou worden. Dat is niet gebeurd en ze vertellen niet waarom niet.”

**Zitten er bij uw huidige voorspellingen over 2010 (winst 2,3 miljoen euro op een omzet van 6,7 miljoen euro) nog inkomsten bij van de ‘grote Amerikaanse klant’?**

“Nee. Die hebben we op nul gezet. Deze verwachting kan ik uitspreken omdat ik een contract heb met een andere grote partij.”

**De samenwerking met Navmii, een navigatieapplicatie voor de iPhone, is een grote kaskraker. Wat krijgt u eigenlijk per gedownloade applicatie?**

“Uit concurrentieoverwegingen vertellen we dit niet. Maar je weet wat de applicatie kost (3,99 euro) en de drie partijen (Apple, Navmii en AND) krijgen alle drie een evenredig deel van de inkomsten.”

**Deze prijzen maken duidelijk dat navigatie een ‘commodity’ wordt: prijzen gaan richting de nul euro.**

“Ten eerste gaan de lagere prijzen gepaard met hogere volumes, waardoor de omzet niet hoeft te dalen. Ten tweede gaat de vergelijking met een commodity niet helemaal op, omdat er in principe vier aanbieders zijn. Navteq valt hierbij nog af, omdat het niet wil concurreren met moederbedrijf Nokia. Dan houd je Google, TomTom en AND over. Veel afnemers zien Google als een bedreiging en hebben daar vaak geen zin in. Dan blijven TomTom en AND over. Maar met een omzet van 7 miljoen euro in het vooruitzicht, maak ik mij nog niet zo zorgen om lagere prijzen.”

**TomTom heeft meer te verliezen dan u?**

“Ja. TomTom heeft een omzet van 300 miljoen euro, met allemaal klanten die veel meer betalen dan ik nu aan andere klanten

in de markt vraag. Ik heb die erfenis uit het verleden niet en zit met mijn bedrijf in een andere fase.”

**Kunt u concurreren met de kwaliteit van TomTom?**

“Je verkoopt gewoon geen kaarten als deze niet grondig getest zijn. Ik verkoop mijn kaarten gewoon in de markt. Ik geloof wel in een bedrijfsmodel waarin AND kaarten levert zonder tierlantijnen, die kunnen andere partijen veel beter toevoegen. TomTom doet dit wel en vindt zijn kaarten natuurlijk beter. Dat zou ik ook zeggen...”

**Waarom maakte u deze week bekend de nominale waarde van het aandeel te verlagen?**

“Deze methode van afstempeling was nodig om eventuele toekomstige winst uit te kunnen keren. Het grootste deel van Europa is nu in kaart gebracht. Het investeringsniveau komt voor dit jaar en de komende jaren aanzienlijk lager te liggen, waardoor je eerder winst boekt. Als klanten nieuwe landen in kaart willen hebben, wil ik zeker weten dat deze ook worden afgenomen. De investeringen zullen dus alleen opgeschroefd worden als hier extra omzet tegenover staat.”

**Het Financieele Dagblad suggereerde dat er u veel aan gelegen is de koers van het aandeel AND zo hoog mogelijk te zetten, omdat uw opties binnenkort aflopen (alleen bij een koers van 5 euro hebben de opties waarde; huidige koers: 4,75 euro).**

“Ik was heel blij met het stuk uit het FD. Er wordt gesproken over 750.000 opties in plaats van de 75.000 die ik nu heb. Dit biedt onvermoede kansen. Maar serieus, eigenlijk is het helemaal andersom. Ik heb die opties niet verkocht toen de koers op 16 stond. Op dat moment kon AND verzilvering van de opties gewoonweg niet betalen. Ik heb dus nooit wat gedaan en dat heeft mij op papier veel geld gekost. Als je de baas bent, moet je aan het eind van de rit inwisselen.”

**U houdt de opties aan tot uw vertrek bij AND?**

“Ja, dat is de stilzwijgende afspraak.”

**En u bent niet van plan op korte termijn van baan te wisselen?**

“Nee, ik ben niet aan het solliciteren, als je dat bedoelt.” ■