



vergelijken dan op internet? Docdata laat zich echter niet afschrikken en heeft intern al de nodige maatregelen getroffen om zich klaar te maken voor een verdere expansie. Zo zijn de managementstructuren binnen het bedrijf versterkt. Geen overbodige luxe, want door de overname van Dohmen telt het bedrijf inmiddels 813 medewerkers, waarvan 759 fte's. Begin 2010 waren dat er nog 593 (570 fte's). Verder is in Waalwijk een nieuw distributiecentrum in aanbouw.

Docdata's e-commercebedrijf is 2011 goed begonnen. Het eerste kwartaalbericht meldt een sterke omzetgroei. Ook de winst van deze tak lag hoger dan een jaar geleden. De onderneming benadrukte nog maar eens dat er sprake is van een verdere druk op de prijzen. "De prijsdruk kunnen wij alleen weerstaan door elke dag weer de beste dienstverlening te bieden aan onze klanten", aldus het bedrijf.

Een trend die voor Docdata van groot belang is, betreft de sterke opkomst van de smartphones met internettoegang. Hierdoor treedt er een verschuiving op van online naar mobiel online. Volgend jaar zullen er naar verwachting meer smartphones dan computers worden verkocht. Sociale-netwerksites als Facebook en LinkedIn winnen snel terrein waar het gaat om communicatie naar consumenten. Voor webwinkels een ideaal kanaal om onder de aandacht te komen. Het is voor Docdata zaak deze ontwikkelingen goed te blijven volgen en de groei van klanten te kunnen blijven faciliteren. De onderneming zegt hierbij voor te lopen op concurrenten, maar nieuwe aanbieders zullen ongetwijfeld de markt gaan betreden.

ANDERE KARAKTERISTIEKEN

Het bedrijfsonderdeel IAI industrial systems kent heel andere karakteristieken dan

het e-commercebedrijf. Het gaat hier om slechts enkele orders per jaar en er dient nogal wat geïnvesteerd te worden in onderzoek en ontwikkeling. De systemen die IAI maakt, hebben betrekking op uiteenlopende markten. Met systemen voor het beveiligen van documenten die door overheden worden uitgegeven, zoals paspoorten, heeft Docdata een vooraanstaande naam opgebouwd. Maar ook staat een nieuwe generatie machines klaar voor het contactloos kunnen solderen van zonnepanelen. Volgens Von Geusau zijn klanten op zoek naar innovatieve maar bewezen toepassingen. Docdata heeft zijn productpalet flink uitgebreid om aan deze vraag te kunnen voldoen.

IAI wist het hoge omzetniveau van 2009 vorig jaar zelfs met 3 procent te overtreffen tot 18,2 miljoen euro. Von Geusau toonde zich daar zeer tevreden over. Wel benadrukte hij dat Docdata hier afhankelijk blijft van soms gecompliceerde aanbestedingstrajecten, waarbij veelal de overheid tegenpartij is. Na een goed 2010 ging IAI het nieuwe jaar in met een flink geslonken orderboek van 8,4 miljoen euro (2009: 13,7 miljoen euro). Dit jaar zullen omzet en resultaat van deze divisie daardoor mogelijk lager uitkomen. Voor 2012 lijkt het wel weer de goede kant op te gaan.

IAI is wereldwijd actief. Gezien de belangrijke rol die overheidsbestellingen spelen is het aannemelijk en wellicht ook al merkbaar dat Docdata hier geraakt wordt door de overheidsbezuinigingen. Het betreden van nieuwe markten is een optie, maar heeft als nadeel dat nieuwe toepassingen een uitgebreid en langdurig testtraject kennen. Dat brengt veel onzekerheid met zich mee. Door de vertraging die er momenteel in het orderboek optreedt, is het eerste kwartaalresultaat van Docdata lager uitgekomen

dan vorig jaar. Een verwachting voor het hele jaar is niet afgegeven, maar een lagere winst is niet ondenkbaar.

STRATEGISCHE STUDIE

De huidige strategie van Docdata onder de noemer *Flywheel to Growth* loopt volgend jaar af. Dit jaar zal een externe partij een strategische studie doen en op basis van de uitkomst hiervan zal Docdata de strategische koers voor de komende jaren uitstippelen. Het is interessant om te volgen hoe Von Geusau en de zijnen de toekomst tegemoet gaan. Het verleden heeft bewezen dat het bedrijf niet terugschrikt voor een koerswijziging. Het e-commerceservicebedrijf is prachtig opgebouwd en werd in belangrijke mate gefinancierd met de inkomsten van IAI-systeembouw. Dat is nu minder nodig. E-commerce gaat op zich een mooie toekomst tegemoet, maar het is goed te onderkennen dat deze markt aan grote verandering onderhevig is. Juist hierdoor is het voor Docdata lastig langetermijnrelaties met klanten op te bouwen. Naast prijsdruk blijft het onzeker in welke mate klanten bepaalde diensten zelf gaan verrichten of die door Docdata laten doen.

Verder blijven de twee divisies totaal verschillend van elkaar. Verkoop van een van de twee onderdelen is dan ook zeker niet ondenkbaar. Erg goedkoop lijkt het aandeel niet. De huidige koers van 11,40 euro verdisconteert 20 keer de winst over 2010 en dit jaar zit er wellicht een winstdaling aan te komen. Voor beleggers te hopen dat Von Geusau een goede strategische koers blijft varen en voor de aandeelhouders meerwaarde weet te creëren. ■