

**H**et woord 'jammer' valt vaak als Jan Sundelin het heeft over de beursnotering van Tie Kinetix. De van oorsprong Zweedse bestuursvoorzitter ziet in Tie namelijk een oer-Hollands bedrijf dat na een geleidelijke omwenteling voor een mooie toekomst staat.

Dat is op het eerste gezicht lastig te doorzien. Tie heeft een allegaartje van IT-diensten waarmee het zijn 20 miljoen euro omzet bijeen sprokkelt. Serververhuur, analyse van internetverkeer, diensten voor verkoop via internet, het zijn enkele van de activiteiten. Maar volgens Sundelin heeft Tie recent flinke stappen gezet naar het aanbrengen van meer focus.

Tie kwam in 2000 naar de beurs op de golven van de internetzeepbel. Na een flinke kaalslag door faillissementen en overnames is het een van de laatste overlevenden uit die periode. Dit najaar was er sprake van dat ook dit fonds door de uitgang zou verdwijnen. Een van de grootste aandeelhouders deed een bod op het hele bedrijf.

DW Vastgoed, goed voor circa een kwart van de aandelen, wilde de rest van de aandelen overnemen. Het bestuur wees het bod van de hand. Bestuursvoorzitter Sundelin legt uit waarom, gaat in op de kansen van Tie en op de onderwaardering van het bedrijf op de beurs.

**1** Het bod waardeerde Tie op bijna 80 procent boven de beurswaarde. Waarom wees u het af?

"Wij dachten dat de kans van slagen van het bod niet zo groot was. Het werd door andere aandeelhouders ook niet positief ontvangen. Ze moeten wel een meerderheid in een aandeelhoudersvergadering halen, en wij geloofden er niet in dat dit zou lukken."

**'TIE KINETIX IS EEN OER-HOLLANDS BEDRIJF DAT NA EEN GELEIDELIJKE OMWENTELING VOOR EEN MOOIE TOEKOMST STAAT'**



**2** Wat was eigenlijk de gedachte achter het bod van deze grootaandeelhouder?

"Ze wilden het bedrijf zelf in eigendom krijgen. In bepaalde activiteiten groeien wij hard. We hebben recent vastgesteld wat onze kernactiviteiten zijn en waar we ons op richten. Tegelijkertijd wordt een IT-bedrijf met een abonnementenmodel zoals wij dat zijn niet zo goed gewaardeerd op de Nederlandse beurs. Dat zien zij ook."

**3** Wat is de kernactiviteit van Tie Kinetix?

"Tie Kinetix is wereldberoemd in de markt voor de uitwisseling van digitale facturen. Wij zijn daar een middelgrote partij. We hebben dertig jaar ervaring met het aan elkaar koppelen van IT-systemen. Wij concentreren ons er nu op om de traditionele verkoopketen voor merkproducten optimaal te laten werken. Wij zorgen dat de spelers in dit traditionele verkoopkanaal dezelfde slagkracht krijgen als de grote spelers op internet."

**4** Wie zijn uw klanten en kunt u een voorbeeld geven?

"Onze klanten zijn vaak producenten of tussenhandelaren. Het kan soms ook een winkelbedrijf zijn. Een voorbeeld is een bandenproducent. In Google worden lokale zoekresultaten nu steeds belangrijker. Dit betekent dat iemand die in Breukelen

autobanden nodig heeft en op zijn telefoon zoekt via Google, de lokale verkoper te zien krijgt. Wij zorgen dat de informatie over de nieuwste banden dan ook bij hem staat zodat hij kan concurreren met andere online zaken voor banden. Dat is ook belangrijk voor de producent omdat vaak 90 procent van zijn omzet nog via het traditionele kanaal gaat en niet via internet."

**5** De verkoop via internet groeit natuurlijk hard. Groeit u mee?

"Ja, dit is onze kernactiviteit en die groeit 15 procent per jaar. Daardoor gaat onze winstgevendheid ook omhoog. Tegelijkertijd worden de activiteiten waar we ons niet op richten kleiner, waardoor de omzet van het bedrijf als geheel op dit moment niet groeit."

**6** Wat voor activiteiten bouwt u af?

"We hebben bijvoorbeeld een hoop activiteiten op het gebied van de verhuur van serverruimte. Daar verandert nu heel snel heel veel door de opkomst van publieke clouddiensten. We sluiten daar dus geen nieuwe contracten meer voor. We hebben ook een omgeving voor webwinkels. Die concurreert met Magento, een open systeem. Dat gaan we ook niet meer doen. We hebben tegelijkertijd het bedrijfsmodel omgebouwd van een model dat was gebaseerd op het uitgeven