

van licenties en plegen van onderhoud naar een model met terugkerende omzet. In 2008 kwam een kwart van de omzet uit terugkerende onderhoudsactiviteiten. Nu komt 68 procent uit abonnementen.”

**7** **Is 2017 daarom een overgangsjaar?**  
“We hebben nog steeds de oude activiteiten die eruit gaan. We boeken dus geen omzetgroei, maar de winstgevendheid gaat wel de goede kant op. Alles draait om ons nieuwe product dat Flow heet en dat we in april hebben gelanceerd in de zakelijke markt. Daar zitten al die verschillende onderdelen in die ik eerder noemde die nodig zijn voor het optimaliseren van het traditionele verkoopkanaal.”

**8** **U noemde ook al dat u een middelgrote speler bent als het gaat om digitale facturen. Hoe werkt dit?**  
“Het gaat om het sturen van facturen van het ene IT-systeem naar het andere. Vroeger werd een factuur uit het systeem afgedrukt en met de post verstuurd. Aan de andere kant werd de factuur dan weer in het systeem gezet. Wij hebben de middelen om de systemen naadloos digitaal op elkaar te laten aansluiten. Er zit dan geen mens meer tussen die iets verkeerd kan intoetsen. Wij zijn daarmee eigenlijk een soort postkantoor. Afhankelijk van hoeveel facturen en hoe ingewikkeld het is, verdienen wij tussen de 20 eurocent en 1,20 euro per factuur.”

**9** **Wat is de omvang en het groeipotentieel van deze markt?**  
“Dat gaat om miljarden per jaar. Ik verwacht hier veel van de komende jaren. In Scandinavië is de elektronische factuur al een tijdje verplicht voor bedrijven die zaken willen doen met de overheid. Daardoor zijn onze concurrenten die daar vandaan komen al veel groter.

Het begint nu ook in de rest van Europa te komen. De Nederlandse overheid gaat dit nu ook invoeren, net als die in Frankrijk en België. Het Verenigd Koninkrijk volgt in 2018. Als we morgen allemaal elektronisch gaan factureren naar de Nederlandse overheid, kunnen we 800 miljoen euro per jaar besparen. Wij zijn hier een grote speler in, maar als Nederland er ook eerder mee was begonnen, was TIE nog veel groter geweest.”

**10** **Is er veel concurrentie in die markt?**  
“Er is natuurlijk altijd concurrentie op prijs. Maar het gaat dan vaak om bedrijven die een veel kleiner netwerk hebben dan wij. Wij hebben in ons netwerk dertig- tot veertigduizend connecties. Het is een heel lucratief verdienmodel omdat het niet makkelijk is om dit voor elkaar te krijgen. Als het dat wel was geweest, zou er veel meer concurrentie zijn. Ik geloof dat dit een vlucht gaat nemen in de rest van Europa zoals dat al in Scandinavië is gebeurd. Wat ik zonde vind, is dat niemand, bijvoorbeeld beleggers, ziet wat wij hebben. Een beetje trots zou op zijn plaats zijn want dit is wel een puur Nederlands bedrijf.”

**11** **U zei dat er veel kleinere spelers in deze markt zijn. Zou het niet zinvol zijn om er een paar samen te voegen?**  
“Jazeker. Maar om overnames te kunnen financieren moeten we eerst zelf geld in kas krijgen. Eigenlijk zou ik daarvoor een instrument zoals onze eigen aandelen willen gebruiken, maar omdat vergelijkbare bedrijven in andere landen veel beter zijn gewaardeerd dan wij, kan dat niet. We zouden dan veel te duur kopen.”

**12** **En een buitenlandse partij die u zou overnemen?**  
“Er wordt altijd interesse getoond. De kans van

slagen is wel afhankelijk van wat voor bedrag grotere aandeelhouders voor het bedrijf willen hebben. Een van de grotere heeft net 25 miljoen euro geboden. Die gelooft dus dat het minstens dat bedrag waard is.”

**13** **U zegt dat het bedrijf niet goed wordt gewaardeerd. Waar komt dat volgens u door?**  
“Op de Nederlandse beurs is niet zoveel waardering voor IT-bedrijven met een abonnementenmodel zoals wij. Dat is anders dan bijvoorbeeld in Zweden, of Duitsland. Amerika is natuurlijk helemaal van een andere orde. IT heeft hier een minder goede naam. Het gevoel is toch dat IT-bedrijven levensgevaarlijk zijn. Dat is ook een reden waarom er zoveel bedrijven van de beurs zijn verdwenen. Kijk alleen naar de laatste vijf of zes jaar. Een derde van alle bedrijven die van de beurs zijn gegaan, waren IT-bedrijven. Unit4 en Exact zijn twee voorbeelden.”



**‘WE HEBBEN EEN POSITIEVE KASSTROOM EN 68 PROCENT VAN ONZE OMZET IS TERUGKERENDE OMZET. DIT IS BEST WEL EEN VEILIG BEDRIJF’**

**14** **De jongste internet-hausse in de VS roept ook heel veel scepsis op. Enorme investeringen, grote verliezen en toch hoge waarderingen. Is dat niet terecht?**  
“Dat model is inderdaad niet populair in Nederland. Amerikanen denken er anders over. Sommige van onze concurrenten maken elk kwartaal miljoenenverliezen, maar hebben toch een belachelijke waardering. Mijn filosofie is wel dat we niet te gek moeten doen en niet te grote verliezen moeten maken. We moeten gewoon rendabel zijn. Dat zijn we. We hebben een positieve kasstroom en 68 procent van onze omzet is terugkerende omzet. We zijn ook een volwassen bedrijf, we bestaan al dertig jaar. Dit is best wel een veilig bedrijf. We gaan sowieso geen hele grote investeringen doen, we gaan stap voor stap groeien. Maar de lage waardering is toch jammer.”