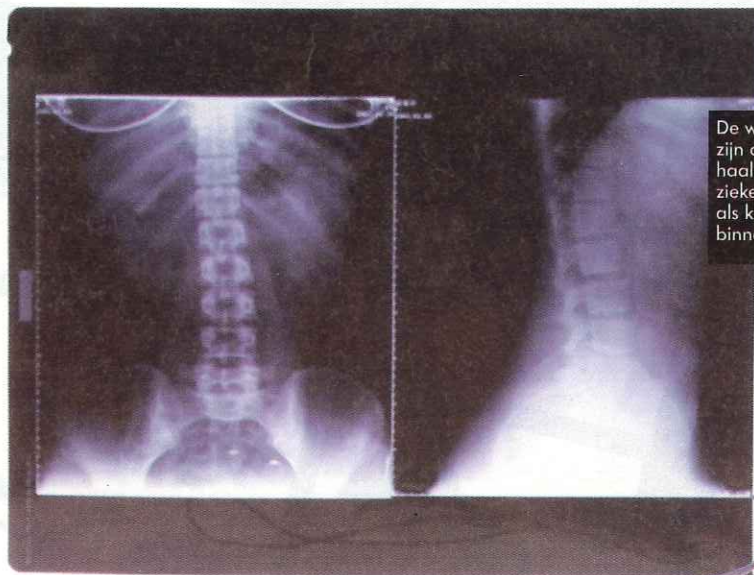


GEZONDE UITZONDERING

Bij beursgenoteerde softwaremakers als Exact en Unit 4 dalen dit jaar de inkomsten uit licenties. Intussen groeit concurrerend familiebedrijf AFAS juist hard.

Anbieters van bedrijfssoftware voor het mkb lijden mee met hun klanten. Exact maakte onlangs een omzetsdaling van 10 procent bekend over de eerste jaarhelft, bij Unit 4 Agresso zakte de licentieomzet zelfs 21 procent. Bij AFAS kwam de omzet 18 procent hoger uit. Topman Bas van der Veldt: "Crisis? Het is een andere markt dan vorig jaar. We krijgen minder aanvragen voor offertes, maar scores per saldo niet minder. Ik heb de omzetprognose naar boven bijgesteld." Aan de prijsdruk weet Van der Veldt te ontkomen: het bedrijfsresultaat stijgt meer dan evenredig mee.

AFAS levert administratieve en bedrijfssoftware, is niet beursgenoteerd en relatief klein. In Leusden zijn 280 werknemers goed voor een omzet die dit jaar de 40 miljoen euro kan overschrijden. Ter vergelijking: Exact boekt in Nederland een omzet van meer dan 100 miljoen. Toch heeft AFAS bekende namen op de klantenlijst. In de afgelopen maanden haalde het Bavaria, Prénatal en Jumbo binnen. In de zorg maakte het een klapper doordat een samenwerkingsverband van ziekenhuizen AFAS selecteerde. Daardoor is het met zijn ERP-software 'binnen' bij twintig ziekenhuizen, als nieuwkomer op een markt die werd



De wijfassen zijn om: AFAS haalde 20 ziekenhuizen als klant binnen

Misschien trotseert AFAS de crisis ook beter dan Exact, Unit 4 en Microsoft doordat het een familiebedrijf is. AFAS was in 1996 een product van salarisverwerker Raet, dat zich volledig ging toelagen op dienstverlening en van de software af wilde. Ton van der Veldt wist zijn klant Piet Mars te porren voor aan management buy-out. Nog steeds



'BIJ ONS DOE JE RECHTSTREEKS ZAKEN MET DE PRODUCENT. DAT WEKT VERTROUWEN'

Bas van der Veldt, ceo AFAS

verdeeld door Raet, Logica en iSoft.

Volgens Van der Veldt scoort AFAS niet alleen door zijn product, maar ook door het karakter van de organisatie. "Onze concurrenten werken met dealers. Bij ons doet de klant rechtstreeks zaken met de producent. Dat wekt vertrouwen en praat makkelijk als er wensen zijn." Vanwege de groeiende orderstroom heeft Van der Veldt dit jaar 25 mensen aangenomen. Een externe partij inschakelen om de pakketten te verkopen, daar wil hij nog niet aan. "Op dat moment kun je de kwaliteit niet meer voor de volle 100 procent garanderen."

zijn de families Mars en Van der Veldt grootaandeelhouder.

Inmiddels hebben Mars en Van der Veldt de dagelijkse leiding van het bedrijf overgedragen aan hun zoons. Arnold Mars is de financiële man, net als voorheen vader Mars. De vaders maken wel nog deel uit van de raad van bestuur. "We moeten ze af en toe afremmen," lacht Van der Veldt junior, "maar ze sturen op eigen verantwoordelijkheid. Op strategisch gebied praten ze wel mee. Dat zal wel altijd zo blijven."

Zijn bedrijf groeit autonoom, zonder buitenlandse expansiedrift. "Lees de jaar-

verslagen van anderen er maar op na: het geld dat in Nederland wordt verdiend, wordt door buitenlandse dochters verbrand." Geen aandeelhouders die met elkaar overhoop liggen of azen op dividend en snelle groei. "Dat is het voordeel van niet beursgenoteerd zijn: we hoeven niks, behalve wat we onszelf opleggen. Als we een jaar nul procent groeien, gaan er geen beleggers over de zeik. Ik krijg eens in de drie weken een telefoontje van een partij die ons wil overnemen. Dat kan ik makkelijk afwijzen."

Volgens Van der Veldt zou AFAS nu bezig kunnen zijn aan een groeiversnelling. "Deals zoals die met de ziekenhuiswereld trekken veel aandacht. Dat maakt steeds meer partijen nieuwsgierig." Het doel: in 2015 tot de top horen.

[PHILIP.BUETERS@REEDBUSINESS.NL]