

‘De laatste tijd kom ik naar mijn werk en... het is gewoon spannend!’

Hans de Jongh
Waalre

Zakelijk is het Robert Howe (51) in 2012 beter vergaan dan het voorgaande jaar. Hij haalde met zijn bedrijf Verum een cruciale klant binnen. Maar privé is hij, hoewel minder zichtbaar dan voorheen, getekend door de dood twee jaar geleden van zijn dochter Kay.

Het is de vierde achtereenvolgende keer dat Howe meewerkt aan de serie eindejaarsinterviews van Het Financieele Dagblad. We hebben hem in 2009 voor het eerst benaderd, omdat Howe een onalddagse man is met een bijzonder bedrijf.

Howe is zowel een geboren en getogen Brit als een ingeburgerde Brabander. Hij was een fervent sportvlieger en leidt een jong hightechbedrijf met een uniek product. Verum verkoopt een zelfontworpen applicatie, ASD, waarmee computerprogrammeurs snel en foutloos software kunnen schrijven. Volgens een van zijn klanten, Ericsson Nederland, kunnen met ASD besparingen worden gerealiseerd van meer dan 50%. De interesse voor ASD is flink toegenomen sinds chipmachineproducent ASML besloot toch met Verums product te gaan werken. Een grote opsteker, zegt Howe.

‘Ja, je kent me al langer. Ik heb de laatste jaren dagen gehad (vanwege het overlijden van dochter Kay, red.) dat ik nauwelijks mijn bed uit wilde stappen. Nu, de laatste paar maanden, ik kom naar mijn werk toe en... het is gewoon spannend, “exciting”!’

‘Wat je ziet, is dat we op het eind van het tweede kwartaal dertig accounts op contactniveau hadden en nu zitten we ruim boven de zeventig! In ongeveer zes maanden tijd!’

‘Die verdubbeling van het aantal “leads” komt eigenlijk doordat wij ASML als klant hebben gewonnen. Vorig jaar heb ik het tegen je gezegd: wij moesten ASML als klant binnenkrijgen, die stond sceptisch in de markt. Maar we hebben ze kunnen overtuigen.’

‘Dat is voor ons erg belangrijk. Want ASML, dat is een meetpunt in de markt, een referentiepunt. Vóór de zomer was de houding van nieuwe leads nog: waarom zouden we dit doen? Ná de zomer is de houding van nieuwe leads: waarom zouden we het niet doen? Die subtiele verandering in houding maakt het hele salesproces

Zakelijk succes mengt zich bij hightechondernemer Robert Howe met blijvende, diepe rouw



Robert Howe van hightechbedrijf Verum: ‘Voorlopig nog niet naar het buitenland.’ Foto: Michiel de Groot

een stuk makkelijker, dat ervaren wij gewoon elke dag. Elke afspraak die ik heb, is positief.’

‘Maar deze periode levert nog wel te weinig geld op. De leads moeten nog daadwerkelijk omgezet worden in betalende klanten. Dat kost enkele maanden en die periode moeten we overbruggen. Daarom hebben we net een nieuwe financieringsronde achter de rug. We hebben €1,5 mln opgehaald, genoeg voor de komende zes maanden. Dat is onze conservatiefste berekening, waarschijnlijk hebben we al sneller een positieve cashflow.’

‘Met de nieuwe financiering hebben wij er vijf nieuwe aandeelhouders bij gekregen, allemaal privépersonen. Maar de bestaande aandeelhouders hebben ook bijgedragen en dat is ook heel belangrijk om te zeggen, perfect. Nu

nog afronden en dan hebben we een perfecte situatie.’

‘Met Verum gaat het dus heel goed, maar ik maak me wel zorgen om de macro-economische situa-

Vooruitblik Verum in 2013

‘Volgend jaar moet ons jaar worden’, zegt ceo Robert Howe. ‘Dat delen we allemaal hier. Ik wil een situatie dat ik niet meer **elk dubbeltje** twee keer hoef om te draaien voordat ik het uitgeef. In plaats van “defensive” wil ik met het bedrijf **“offensive”** gaan werken. Ik wil meer klanten, uitbreiden, meer gebruikers zien. Ik wil gewoon dat **momentum!**’

tie. We zijn nog steeds afhankelijk van de regio Eindhoven plus honderd kilometer eromheen. Wij voelen al weerstand vanwege de macro-economische problemen. Bij elke klant is er wat, zorgen over geld.’

‘Vorig jaar wilde ik nog naar het buitenland, maar daar ben ik voorlopig van teruggekomen. Wat ik heb geleerd is dat er heel veel interesse is, maar tot het moment dat wij hebben geleerd hoe je ASD moet verkopen, kunnen wij van niemand anders verwachten dat zij dat voor ons gaan doen.’

‘Het eerste halfjaar was ik nog volop bezig met de Verenigde Staten, maar dat is op een gegeven moment helemaal fout gegaan. Wij hadden met een partij afgesproken dat we zouden werken richting een joint venture, we hebben een “memorandum of un-

derstanding” opgesteld, er is een soort technische “due diligence” geweest, dus veel mensen in Amerika hebben naar ons product gekeken. Die zeiden: top! Maar die vent achter de joint venture kwam met een nieuw memorandum of understanding. Daarin stond dat Verum voor niets zijn IP (intellectual property, red.) zou overzetten naar de joint venture. Ha! Denk je dat ik gek ben? Dus ik heb gezegd: no, thank you!’

‘Vanaf dat moment zijn wij begonnen ons te richten op wat er hier op ons afkomt in de regio. Hier moeten we nog leren hoe we ASD beter en sneller kunnen verkopen en dan pas zijn we klaar om over de horizon heen te stappen.’

‘Maar “life is not simple”. Wij zitten nog steeds behoorlijk met alles wat betreft Kay. Heb ik je al hierover verteld? Verum heeft een team gehad voor de “Kika 95 Walk”, dat is 95 km. Nou, het Verum-team heeft twee estafettes gehad, dus een dagteam en een nachtteam. En elk team heeft 47,5 km gelopen. Maar mijn vrouw, die heeft 95 km gelopen. Echt, die is op vrijdag om half 11 begonnen en was zaterdag om een uur ‘s middags klaar. Ik heb support gedaan op mijn mountainbike en ik heb een fotoreportage gemaakt. We hebben €28.000 opgehaald. Voor ons bedrijf, maar ook voor ons privé, was dit een heel belangrijk moment. Ja, we hebben heel veel lol gehad.’

‘Ik heb nog iets anders. Ik wil je iets geven, als dat mag. Dit is ook leuk, een heel speciaal boek. Er zit een verhaal aan vast. De schrijver, Frank Versteegh, is een top “aerobic” piloot, maar hij is ook een vriend van mij. Ik heb veel met hem gevlogen. Hij was ook samen met ons in de intensive care, toen Kay overleed. Dat heeft hem zo geraakt, dat hij heeft besloten dit boek te maken. En alle opbrengsten van dit boek gaan naar Stichting Kika, dus wij hebben meteen honderd van deze boeken gekocht. Frank heeft er iets van 2500 laten drukken en is druk bezig om ze te verkopen.’

‘Kijk, hier is de foto van Kay en dit is haar kralenketting. Elke kraal was een behandeling. Zo’n kraaltje bijvoorbeeld was een bloedtransfusie. Volgens mij was dit de beenmergtransplantatie. We hebben hier gecodeerd wat Kay allemaal heeft meegemaakt. Deze ketting is uitgerold vier tot vijf meter lang. Dus voor ons is dat een belangrijk ding, voor Kay en Kika en zo...’

‘Dus ja, beter dan vorig jaar, hè?’

Dit is de eerste aflevering in een serie van drie waarin ondernemers terugblikken op 2012.

