

‘Mijn investeerders hebben me een paar keer tegen mijn kont geschopt’

Hans de Jongh
Waalre

Robert Howe (50) is medeoprichter van Verum. Dit bedrijf heeft een uniek product om snel en foutloos software te schrijven. Howe, wiens dochter Kay in 2010 aan kanker overleed, heeft een zwaar jaar achter de rug. Ook zakelijk waren er hobbels. De vooruitzichten zijn echter bemoedigend.

‘Het goede nieuws is dat we in juni een extra financieringsronde van €1,35 mln binnen twee weken hebben kunnen afsluiten. Dus dat was geweldig.’

‘Maar het slechte nieuws was dat wij het nodig hadden. Ik had besloten het bedrijf op te drijven naar een situatie met een positieve cashflow. Het idee was: we gaan aantonen dat Verum bestaansrecht heeft. Want na een bepaalde tijd moet een bedrijf zijn eigen broek kunnen ophouden. Het plan was dat we dit moment in juni zouden bereiken, dat is helaas niet gelukt. Maar inmiddels hebben we wel een positieve cashflow. Dat is later dan we hadden gehoopt. Ik heb van mijn aandeelhouders ook een paar schoppen tegen mijn kont gehad omdat het allemaal is uitgelopen.’

‘Dat komt eigenlijk doordat het ontzettend moeilijk blijkt om een “disruptive technology” te verkopen. Onze software ASD vormt een heel mooi product met een overduidelijke businesscase. Maar je moet mensen ervan overtuigen dat ze op een andere, soms nieuwe manier hun werk moeten doen. Dat blijkt een rem op adoptie.’

‘Veel software-engineers zijn cynisch. Ze geloven niet wat wij beloven, ze zien ASD vaak als een bedreiging. Dat hebben we begin dit jaar ook bij een Zweedse leverancier van telecomproducten gehad. Wij hadden in Zweden een gesprek met een afdeling die naar ASD moest kijken. Wij werden gesteund door hun mensen uit Nederland. Zij zijn enthousiaste gebruikers en hebben tegen de Zweden gezegd: dit moeten jullie ook hebben, dit is super!’

‘Maar wat zag je? Allereerst kwam de manager van de Zweedse afdeling niet opdagen. Hij stuurde een techneut. De conversatie ging als volgt: ja, eh, wij kunnen jullie product niet gebruiken, want eigenlijk hebben wij geen probleem met onze softwareontwikkeling. Dan zegt die Nederlandse collega:



Robert Howe, ceo van Verum: ‘Het was een veelbewogen jaar.’

Foto: Michel de Groot

maar wacht even, jullie geven — ik noem maar wat — ZKr 15 mln uit per jaar om fouten in nieuw ontwikkelde software te herstellen, dus je hebt wel degelijk een probleem. Waarop de Zweedse techneut weer met ander excuus komt: Dus wat is nu de werkelijke situatie? Hij wil gewoon niet! Dat is het. Maar laat dat duidelijk zijn: dit zien wij vaker.’

‘Maar we leren hiervan en we staan op het punt dit te doorbreken. We hebben hier een klant die ASD op grote schaal wil gaan gebruiken, zo spoedig mogelijk. Dit bedrijf heeft jarenlang gezegd: wij geloven niet in ASD. Als zij laten

Vooruitblik Verum in 2012

- Howe wil komend jaar voor het eerst winst met Verum maken
- Hij wil ook een aantal partners vinden die Verum's softwareproduct ASD in het buitenland kunnen verkopen
- Het aantal werknemers moet met drie worden uitgebreid tot 27

weten dat ze toch een contract met Verum hebben getekend, dan levert dat naar alle waarschijnlijkheid heel veel verkoopmogelijkheden voor ons op.’

‘Recentelijk hebben wij een mooie order binnengehaald van een, eh, een internationaal elektronicaconcern gevestigd in Eindhoven. Dat gaat om de verlenging en uitbreiding van ons contract met nog eens vijf jaar, wat onze orderintake voor 2011 brengt naar €1,8 mln.’

‘Van de leverancier in Zweden hoeven we op dit moment niet veel te verwachten. Er draait daar, na een overname in Amerika, nu een

heel groot integratieproject. Ze hebben dus even geen aandacht voor ons. Maar: wij hebben in november wel een contract getekend met de ontwikkelingsafdeling in India. Buiten het hoofdkantoor om zijn we toch bezig om door te groeien. Als je dus kijkt naar de zekerheid van onze sales-pijplijn, dan is die veel groter dan een jaar geleden.’

‘Kijk ook eens naar het aantal uren dat ASD bij een klant per maand gebruikt wordt — dat is bijna verdubbeld. Dat wijst ook op stabiliteit en komende groei. Daar ben ik blij mee. Maar ja, het blijft wel knokken en zweten.’

‘En emotioneel? Vooral het eerste halfjaar was heel zwaar. Ik zat hier af en toe in tranen achter mijn bureau. Het is zeer moeilijk geweest, tot en met september. Toen was het een jaar geleden dat Kay was overleden. Nu is het verdriet niet meer acuut, maar chronisch.’

‘In januari heb ik een zwak moment gehad. Ik heb flink uitgehaald naar een paar mensen. Eigenlijk kwam dat door instabiliteit bij mij. Ik had een zware emotionele reactie die eigenlijk niet paste bij de situatie. Maar er zijn heel lieve mensen onder mijn aandeelhouders. Die zeiden: Rob, rustig, je moet even op jezelf letten.’

‘Maar ja, het hele bedrijf staat nu onder ontzettend veel druk. Daar staat evenveel commitment tegenover. Wij hebben collega's hier, een voorbeeld, iemand bij development: wij hadden hem gevraagd om een nieuwe klant te ondersteunen, hij is toch een van onze meest ervaren consultants. Maar, typisch, de persoon in kwestie heeft de hele tijd twee banen gedaan. Jongen, die vent was vorige week helemaal op! Dat bedoel ik met commitment! Maar wat je ziet, is dat er spanningen ontstaan in de organisatie door deze druk. De laatste paar weken liepen de emoties hoog op en moest ik een en ander sussen.’

Gelukkig is het nu kerst en kunnen we allemaal een paar weken rustig doorbrengen met familie en vrienden. Het was een veelbewogen jaar, maar ik ben trots op iedereen en weet dat 2012 heel mooi gaat worden.’

Dit is de eerste aflevering in een serie van vier waarin ondernemers terugblikken op 2011. FD Entrepreneur blijft dit viertal de komende jaren volgen.

