

‘Toen ik naar het ziekenhuis reed, dacht ik: wat doe je nu met de zaak?’

Hans de Jongh
Waalre

Robert Howe (48) is mede-oprichter van Verum. Dit bedrijf kwam begin dit jaar met een product om snel en foutloos nieuwe software te schrijven. Klanten zijn Philips en andere, vaak Brabantse hightechbedrijven. Zakelijk gezien ging Howe's leven in 2009 van slecht naar beter. Privé ging het mis: bij een dochter werd weer leukemie vastgesteld.

“Wat productontwikkeling betreft hebben we dit jaar geleverd wat we hebben beloofd. Maar commercieel lopen we achter. Dat komt door de recessie, maar ook door gebrek aan inzicht van mij, een beetje.

Het doel was om het product eind 2008 klaar te hebben en om het in 2009 flink te verkopen. Wat er uiteindelijk gebeurde, was dat het product in maart dit jaar op de markt kwam. Wij hebben toen een lekker feestje gehad.

Wat er daarna is gebeurd — beschouw het maar als zelfreflectie — is dat het me te veel tijd heeft gekost om de sales en marketing aan de praat te krijgen. Ik had daar zeker vier tot zes maanden eerder mee moeten beginnen. Maar ja, wij waren volledig gericht op de ontwikkeling van ons product. Werkt het, is het op tijd klaar, heeft het de onderdelen die Philips en anderen nodig hebben? Het is een klassieke fout. Veel technologiebedrijven gaan ten onder omdat ze hun mooie product niet kunnen verkopen. Ik wist het. Maar in de praktijk gaat het toch anders.

Ik miste gewoon een echte commerciële vent. Zo iemand hebben we in oktober aangenomen. Nou, voor mij is hij eigenlijk een marsmannetje. Wij hebben nu iemand die gedreven is door geld. Precies wat we nodig hadden.

Maar goed, het is leuk om daar nu met jou over te babbelen, maar ik ben gewoon zes maanden te laat. Het plan was om eind dit jaar cashflowpositief te zijn. We zitten nu met de planning op april, mei. Op zich is dat niet erg: we hebben net in een nieuwe ronde fondsen geworven onder de aandeelhouders. Zo hebben we net een half miljoen opgehaald vanwege die vertraging. Het plan voor dit jaar was om een omzet van zes miljoen euro te halen. Maar ja, het plan voor volgend jaar is drieënhalf miljoen. Dus ja, dit jaar zitten we daar nog behoorlijk onder, absoluut. De recessie speelde ook een rol. Dat zagen we begin dit jaar. Ineens ging bij potentiële klanten de geldkraan dicht. Het was een storm.

Nu is er weer beweging. In de zomer dacht ik voor het eerst dat we de bodem hadden bereikt. De interesse nam toe. Wij kunnen zien



Robert Howe delegeert op zijn werk om thuis voor zijn dochter te vechten

Foto: Michel de Groot

hoeveel gebruikers met ons product aan het werk zijn. Na de zomer zagen we een behoorlijke klim. Voor ons betekent dat meer inkomen: de klanten betalen naar ratovanagebruik. Die stijging zag ik voor het eerst toen ik in augustus terug kwam van vakantie.

Maar ik heb nu bijvoorbeeld ook drie Indiase bedrijven die ons product gaan proberen. Het gaat daar heel erg snel. Twee commerciële bezoeken aan India en je haalt daar een evaluatie binnen. Hier, in Nederland, heb je tussen de vijf en tien commerciële bezoeken voordat je iets rond krijgt. In India is het zoveel makkelijker.

Eerlijk gezegd denk ik dat wij hier in Eindhoven te veel naar binnen gericht zijn. Ik denk wel eens: we hebben Verum opgericht

Vooruitblik 2010

Eind volgend jaar moet Verum zijn eerste winst halen, zegt ceo Robert Howe, een Brit die sinds begin jaren tachtig in Nederland woont en werkt. Howe waarschuwt dat het moeilijk voorspellen blijft. Dat komt door het economische klimaat, maar heeft er ook mee te maken dat Howe's bedrijf een uniek product heeft. 'We zijn onze eigen markt aan het scheppen. Het is een ontdekkingsreis.' We hebben nu goede contacten in India, zegt Howe die in 2010 ook in Engeland en Duitsland actief wil worden.

in de moeilijkste markt ter wereld om nieuwe technologie te verkopen. Nederlandse bedrijven geloven niet dat een ander Nederlands bedrijf iets interessants kan bieden.

Maar goed, dat is het voordeel van de recessie: die heeft beweging veroorzaakt. We zijn nu weer in gesprek met Ericsson, dat eerder dit jaar plannen lieten vallen om twintig licenties van ons af te nemen. De laatste maanden vormen dus het hoogtepunt van mijn jaar. Zakelijk gezien althans, want mijn dochter is juist ziek geworden terwijl het steeds beter begon te gaan met Verum.

Wij hoorden gisteren dat ze een beenmergtransplantatie nodig heeft. Dus dat is even schrikken. Ze is nou 9 en ze had voor de eerste

keer leukemie toen ze 22 maanden was. Maar dat ging allemaal goed. Twee jaar geleden werd Kay formeel genezen verklaard. En toch komt het terug. Het was in oktober. Ik was hier op kantoor. Ik had een vergadering en toen ging mijn telefoon over. Dat was mijn vrouw: "Kay heeft weer leukemie". Dan stort je wereld in.

Ik reed onmiddellijk van hier naar het Catharina Ziekenhuis. We hebben daar de specialist gezien en die heeft ons meteen doorverwezen naar Nijmegen. Ik heb Kay achter in mijn auto gegooid en ik reed meteen door naar Nijmegen, terwijl Marion naar huis ging om kleding en alles te halen. Dus, ja, het is teruggekomen. En een behandeling tegen terugkerende leukemie is zwaar, heel zwaar.

Maar toen ik hier wegreed naar het ziekenhuis, toen dacht ik: wat ga je nou doen? Ik kan de zaak mijn rug niet toekeren. We hebben dat redelijk snel geregeld. Ik heb gedelegeerd.

Dat is eigenlijk een leuk verhaal. In 1996 ging mijn eerste vrouw bij me weg. Van het ene op het andere moment. Wij hadden toen een dochter van achttien maanden, mijn oudste dochter. Dus ik bleef alleen met haar achter en met mijn zaak. Die had toen dezelfde grootte als Verum nu. Ik moest in één keer terug van een vijftigjarige werkweek naar het leven van een alleenstaande man met een vijftwintigjarige werkweek. Wat je doet, is dat je delegeert. Want je hebt geen keus. Het resultaat was dat mijn eerste bedrijf in een groei-versnelling terecht kwam. Na twee jaar was het bijna verdubbeld. Ik heb er een boek over gelezen. Het verhaal is simpel: een entrepreneur is iemand die het primaire proces niet kan loslaten. Dat klopt.

Daarom denk ik dat dit niet slecht zal zijn voor Verum. Andere mensen bij dit bedrijf krijgen nu de ruimte om hun ding te doen. Ik richt me nu vooral op coördinatie en ik zit bovenop sales en marketing. Verum is een sales- en marketing-challenge.

Over het bedrijf denk ik nu veel minder emotioneel. Dat vind ik geen slechte zaak. Maar het heeft wel tot gevolg dat ik het heel moeilijk vind om me ergens lang op te concentreren. In plaats van een dag, kan een presentatie me drie dagen kosten, of liever gezegd drie nachten in het ziekenhuis. Ik vind het moeilijk om een coherent verhaal te houden. Ik ben er zeker van dat als jij weg gaat dat ik denk: wat heb ik nou allemaal gezegd? ”

Dit is de tweede aflevering in een serie van vijf waarin ondernemers terugblikken op 2009. FD Entrepreneur blijft dit vijftal de komende jaren volgen.

