

Afas geeft klant geen keus meer: iedereen moet de cloud in

Maker van bedrijfssoftware stapt helemaal over op abonnementen in plaats van licenties

Sandra Olsthoorn en Jan Verbeek
Leusden

Klanten van bedrijfssoftwaremaker Afas hebben geen keus meer: vanaf 2020 krijgen ze hun software via de cloud en betalen daarvoor een abonnementsstarief. Wie dat niet wil, zal over moeten stappen naar een andere leverancier.

Het bedrijf uit Leusden is de eerste van de grote Nederlandse bedrijfssoftwarebouwers die het licentiemodel — lang de voornaamste inkomstenbron van de sector — helemaal afschaft. Bij het licentiemodel betaalt de klant een bedrag ineens.

Sinds drie jaar kunnen nieuwe klanten bij Afas al niet meer kiezen voor een offline softwarepakket. En over anderhalf jaar moet ook de resterende 9% van de klanten waar de software nog op eigen hardware draait, hun systemen in de cloud hebben, vertelt Afas-ceo Bas van der Veldt in een gesprek met het FD.

Wel of niet overgaan naar de cloud is voor bedrijven een belangrijke strategische beslissing. Het betekent dat een onderneming de software die ze gebruikt, niet meer in eigendom heeft. Bovendien moeten de bedrijfsgegevens op de server van een ander worden opgeslagen.

Afas is niet bang klanten tegen zich in het harnas te jagen door hen te dwingen

Abonnement
Vanaf 2020 krijgen alle klanten van Afas hun software via de cloud

Geen keuze
Wie dat niet wil, zal over moeten stappen naar een andere leverancier

Afgelopen
Nieuwe klanten kunnen al drie jaar niet meer kiezen voor een offlinepakket

naar de 'cloud te gaan', zegt Van der Veldt (41). Veel organisaties vinden het volgens hem juist heerlijk als dit soort beslissingen voor ze wordt genomen. 'Dan hoeven ze er zelf intern niet meer eindeloos over te vergaderen.'

Het verdienmodel van softwarebouwers is met de komst van de cloud ingrijpend veranderd. Het abonnementsmodel van de cloud zorgt voor stabielere en op termijn waarschijnlijk hogere inkomsten bij de softwarebedrijven (klanten betalen per maand en zeggen niet zo snel op). Maar de bedrijven raken ook de grote klappers kwijt: contracten waarmee ze in één keer een jaar goed kunnen maken. Belangrijke concurrenten van Afas als SAP, Unit4, Exact en Raet halen nog steeds een substantieel deel van de omzet uit licenties.

Door volledig over te stappen op software in de cloud kan Afas zich concentreren op één soort product. Maar volgens Van der Veldt is dat niet de belangrijkste afweging geweest voor het besluit. 'Het is gewoon beter voor de klant. Die hoeft bijvoorbeeld geen grote investering vooraf meer te doen.'

Hij zegt niet jaloers te zijn op een concurrent die vorig jaar een twaalfjarig contract met een klant sloot. 'De partij die daar zijn handtekening onder heeft gezet begrijpen wij niet. Welke leverancier heeft meer vertrouwen in zijn product? Degene die je de mogelijkheid geeft er dagelijks mee te stoppen, of degene die je met een heel lang contract probeert vast te houden?'

Afas zou door het nieuwe beleid ook klanten kwijt kunnen raken, erkent Van der Veldt. Sommige organisaties durven de overstap bijvoorbeeld uit veiligheids-overwegingen wellicht niet aan. Je moet er met de cloud immers maar op vertrouwen dat de leverancier de beveiliging goed op orde heeft.

Financieel kan het familiebedrijf uit Leusden zich wel wat vertekkende klanten veroorloven. Afas is een van de meest winstgevende bedrijven van Nederland. In 2017 bedroeg de omzet € 121 mln, waar het bedrijf € 43 mln nettowinst aan overhield. Voor dit jaar stevent Afas volgens Van der Veldt opnieuw af op een record-



Bas van der Veldt FOTO: HH

omzet en -winst. Eind vorige maand ontving het de Koning Willem 1-prijs voor succesvol ondernemerschap uit handen van staatssecretaris Mona Keijzer (Economische Zaken).

De Afas-ceo houdt graag lezingen over de strakke wijze waarop hij het softwarebedrijf aanstuurt. Keuzes durven maken en daar aan vasthouden is het geheim, vertelt Van der Veldt dan. De compromisloze overstap op de cloud is daar een voorbeeld van. Net als dat Afas geen consultancy doet en geen hardware en maatwerk levert.

Afas heeft nog steeds maar één personeelsmanager op 450 mensen. Dat worden ergeen twee, zwerft Van der Veldt, hoe hard het bedrijf ook groeit. Nu groeit het aantal medewerkers ook niet mee met de omzet. Bij Afas proberen ze liever de processen efficiënter te maken, zaken verder te automatiseren. 'Meer medewerkers betekent ook met meer mensen de winst verdelen. En daar zit niemand hier op te wachten.'

Afas erkent dat het bedrijf klanten kwijt kan raken, bijvoorbeeld omdat die om veiligheidsredenen niet naar de cloud willen

Van de tientallen miljoenen nettowinst keert Afas jaarlijks 10% uit aan het personeel. Goede doelen krijgen minimaal 4%; in 2017 gaf het bedrijf € 3 mln weg. De bouw van een nieuw kantoorpand, inclusief professioneel theater met orkestbak en 800 stoelen plus een groot restaurant, betaalt de softwarebouwer uit eigen zak. Het gaat ze dik € 100 mln kosten, maar er komt geen bank aan te pas.

De grote Nederlandse concurrenten van Afas zijn inmiddels allemaal in handen van buitenlandse investeerders. Ook voor het familiebedrijf uit Leusden is er belangstelling genoeg, vertelt Van der Veldt. Maar verkoop of een beursgang is absoluut geen optie.

Krijgt het bedrijf nooit vragen van klanten over de hoge marges? Zijn de producten niet te duur als Afas zich de luxe van een eigen theater en sponsoring van voetbalclub AZ kan veroorloven en alsnog zoveel winst maakt? Er zijn wel klanten die er opmerkingen over maken, zegt Van der Veldt. 'Maar ze kunnen elk moment van de dag hun abonnement opzeggen, blijkbaar leveren we meerwaarde. Wij zijn niet bezig met die marge, er wordt niet op gestuurd. Het is een gevolg van de zaken waar we ons wél mee bezig houden, namelijk blijve medewerkers en blijve klanten.'

Een gesigneerd shirt van AZ op het hoofdkantoor van Afas, dat de voetbalclub sponsort.

FOTO: JASPER JUINEN/HH

€ **121** mln

Vorig jaar boekte Afas een omzet van € 121 mln, en € 43 mln nettowinst.

450

Het softwarebedrijf heeft 450 personeelsleden en één personeelsmanager.

10%

Jaarlijks keert Afas 10% van de nettowinst uit aan het personeel.

Nieuw product vertraagd

Al zeven jaar werkt Afas in betrekkelijke stilte aan een nieuw softwareproduct.

Het moet de opvolger worden van Profit, een van de meest verkochte erp-pakketten ('enterprise resource planning'). De onderneming heeft 35 ontwikkelaars volledig vrijgemaakt om aan het project, codenaam Next, te werken. Van der Veldt: 'De software moet veel gebruiksvriendelijker worden. Echt

Opvolger van Profit-pakket komt op zijn vroegst in 2021 op de markt

een pakket waar we 30 jaar mee vooruit kunnen.' Het is het grootste project ooit voor Afas. Van der Veldt wil er nog niet veel over zeggen, maar duidelijk is wel dat de software straks opgebouwd is uit tal van modules. Traditioneel handmatig programmeren wordt vervangen door modelgedreven ontwikkelen. In de oorspronkelijke plannen zou Next in 2019 op de markt komen. Die datum wordt niet gehaald. 'Het wordt op zijn vroegst 2021. Maar we zijn niet in paniek. Next komt er zeker. Het gaat ons bedrijf door de komende decennia loodsen.'