

Keyware is goed bezig



Luc Van Aelst
Journalist VFB

Topman Stéphane Vandervelde wuift kritiek in media weg

Keyware kreeg het de afgelopen maanden en jaren geregeld zwaar te verduren in de pers. Wat het bedrijf en zijn topman vooral wordt verweten, is een gebrek aan transparantie en coherent communicatiebeleid. Maar CEO Stéphane Vandervelde wuift de kritiek weg. “We spelen het spel volgens de regels en men heeft ons nog nooit op iets kunnen pakken. Ik mag in tegendeel wel zeggen dat we goed bezig zijn.”

Keyware is altijd al een opmerkelijk bedrijf geweest. Vandervelde richtte het op in 1996 samen met Francis Declerq, die gedurende jaren het uithangbord was van Keyware en er ook de titel van CEO droeg. Declerq was een ambitieus bedrijfsleider. Hij had de vaste wil om van Keyware de wereldwijde marktleider te maken in biometrische verificatie. Dat is de identificatie van personen op basis van unieke persoonskenmerken zoals vingerafdrukken, stempatroon, oogiris, enz. Declerq had al heel snel de enorme mogelijkheden van deze technologie ingeschat in domeinen als toegangscontrole en elektronisch bankieren.

Declerq was niet enkel een visionair maar ook een goed verkoper. Hij slaagde er al snel in kapitaalverstrekkers als Gimv en FLV Fund over de streep te trekken, net als een reeks privé-investeerdere waaronder Pierre Delhaize, Leo Claeys, Guido Van der Schueren (bekend van bij Artwork Systems) en Johan Dejaeger.

Ook de kleine belegger was mee met Declerqs visie. In 2000 haalde het bedrijf via een IPO vlotjes 40 miljoen dollar op, waarbij de operatie twee keer werd overschreven.

Exit Declerq In 2001 keerde het tij. De aanslagen van 11 september in de VS en de wereldwijde economische crisis die daarop volgde, hielden ook in IT-sector lelijk huis. Keyware kreeg het almaar moeilijker zijn producten aan de man te brengen en de schulden stapelden zich op. Bovendien bleek de markt én de technologie nog lang niet klaar te zijn voor de wereld waarvan Declerq droomde. Een beetje zoals dat ook het geval was voor de spraak- en taaltechnologie van het ondertussen roemloos ter ziele gegane Lernout & Hauspie.

De raad van bestuur vroeg Declerq zijn business model bij te stellen. De man weigerde. Ondertussen liep ook nog eens de integratie van de vele bedrijven die Keyware had overgenomen, mank. Uiteindelijk werd Declerq dan maar gevraagd het bedrijf te verlaten. Financieel directeur Chris Buyse en

Stéphane Vandervelde namen de leiding over, Guido Van der Schueren werd benoemd tot voorzitter van de raad van bestuur.

“We moesten ervoor zorgen dat het bedrijf eindelijk rendabel zou worden. Daarnaast werden 9 van de 11 bedrijven die Keyware had gekocht, weer afgestoten”, herinnert Vandervelde zich. In 2002 verliet Buyse het bedrijf om financieel directeur te worden van WorldCom Benelux en kreeg Vandervelde de touwtjes alleen in handen. “Ik besliste om Keyware een andere koers te laten varen, waarin betaalterminals in winkels centraal stonden.”

VFB *Veel tijd om uw nieuwe strategie tot uitvoering te brengen, kreeg u niet. Na te zijn gedagvaard in faillissement door de Rijksdienst voor de Sociale Zekerheid (RSZ), werd Keyware op 2 oktober 2003 failliet verklaard door de Brusselse rechtbank van koophandel.*

Vandervelde Dat is heel raar gelopen. De curator kreeg pas daags nadien een kopie van het vonnis. Hij probeerde contact met ons op te nemen, maar ik was in het buitenland. Een en ander maakt dat ons aandeel nog drie dagen na de uitspraak is blijven noteren op de beurs. Er zijn toen overigens ook aantijgingen geweest rond handel met voorkennis. Een moeilijke periode, maar we hebben het gehaald. De faillietverklaring werd in beroep nietig verklaard. Terecht, want er waren wél betalingen gedaan aan de RSZ. Ze hadden die aanvankelijk blijkbaar niet teruggevonden. En de beschuldigingen van handel met voorkennis heeft men nooit kunnen hardmaken. We gingen dus over de hele lijn vrijuit.

VFB *In die moeilijke periode gooide Pierre Delhaize het bedrijf regelmatig een financiële reddingsboei toe. Op een gegeven moment was hij trouwens de grootste aandeelhouder van Keyware. Hoe zit dat vandaag?*

Vandervelde Pierre had geld nodig voor zijn Excellwinkels en heeft een deel van zijn belang verkocht. Vandaag hou ik samen met Guido Van der Schueren en een andere investeerder de meerderheid in het bedrijf aan. De andere aandeelhouders zijn, naast de kleine belegger, een aantal buitenlandse fondsen. Pierre Delhaize is wel nog altijd bestuurder bij Keyware.

VFB *In 2010 slaagde Keyware er dan eindelijk toch in zijn nettoresultaat met zwarte inkt te schrijven. Ook in 2011 werd een, weliswaar minieme, nettowinst geboekt. En in de trading update naar aanleiding van het eerste halfjaar van 2012 toonde u zich zeer optimistisch. Is Keyware goed bezig?*

Vandervelde Ja, dat mag je gerust zeggen. Zeker in een markt waar de concurrentie al- maar toeneemt – onlangs las ik in ‘De Tijd’ nog dat er een nieuwe speler op komst is – mogen onze prestaties gezien worden. En we willen ons naast de verhuur en verkoop van betaalterminals meer gaan toeleggen op de betaaltransacties, e-commerce en m-commerce. Vandaag halen we 82 procent van onze omzet uit terminals en 18 procent uit transacties. Op het eerste bedraagt de marge 50 procent, op het tweede 95 procent. Dus willen we het aandeel van de transacties fors verhogen.

Kwaad bloed

VFB Ja, maar de manier waarop u dat doet, zet heel wat kwaad bloed, niet enkel bij uw grote concurrent Atos maar ook bij UNIZO. Er zou iets schorten aan de contracten die u de potentiële klanten voorlegt.

Vandervelde Ik wil best geloven dat Atos het daar moeilijk mee heeft, ja. Maar onze contracten zijn perfect legaal. We krijgen nu vooral de kritiek dat onze contracten een looptijd van vijf jaar hebben. UNIZO, dat de handelaren vertegenwoordigt, is voorstander van contracten op één jaar en stelde daar het ‘Charter van de Betaalterminal’ voor op. De twee andere grote spelers (Atos en CCV) on- derkenden dat charter, wij niet, en dat wordt ons nu blijkbaar bijzonder kwalijk genomen. Dit terwijl onze vijfjarige contracten goedko- per zijn voor de handelaren én de handelaar de optie heeft om kosteloos over te stappen naar een ander type terminal! Dus wat is Unizo’s probleem nu eigenlijk? En wat Atos betreft: zij zijn natuurlijk boos aangezien wij de handelaren wegtrekken van het gewone BCMC (Bancontact/Mister Cash) gebeuren naar Maestro. Het gevolg is dat de handela- ren Atos niet langer nodig hebben voor de transacties. Uiteraard is Atos daar niet geluk- kig mee, maar dat is toch gewoon vrije con- currentie?

Contactloos betalen

VFB U wordt ook om de haverklap op de kor- rel genomen voor het ‘knulige communicatiebe- leid’ dat u volgens een aantal media nu al maan- den voert omtrent een potentiële overname. De ene keer zegt u dit, de andere keer weer dat.

Vandervelde Kijk, wij zijn nooit spontaan

“We willen ons naast de verhuur en verkoop van betaalterminals meer gaan toeleggen op de betaaltransacties zelf.”

naar buiten getreden met uitspraken over overnames. Maar wanneer de media dingen opvangen in de markt en mij daarmee con- fronteren, bevestig ik desgevallend dat er gesprekken lopen. Er lopen altijd gesprek- ken in deze sector, vandaag is dat niet anders. Maar verkopen doen we pas indien de prijs voldoende hoog is, en tot op vandaag is dat niet het geval. Ik zie niet in waar we slecht zouden communiceren. Ik leg die kritiek dan ook naast mij neer.

VFB Onlangs stelde u het nieuwe concept van ‘contactloos’ betalen voor. Wat moeten we ons hier precies bij voorstellen?

Vandervelde Handelaren die werken met een nieuwe Keyware-terminal, kunnen hun

klanten contactloos laten betalen. Ze moeten hun kaart – voorlopig bieden enkel BPost en AXA dergelijke kaarten aan, andere banken volgen – enkel dicht bij de terminal houden. Een pincode is niet langer nodig. Het sys- teem is bedoeld voor betalingen tot 25 euro en kan gezien worden als een vervanger van het afgevoerde Proton-systeem van Atos. Het systeem werkt op basis van NFC-technologie. Een volgende stap is betalen via smartphones die ook zijn uitgerust met NFC.

VFB Nog andere plannen?

Vandervelde Ja hoor. Nog heel wat. Ik denk dan bijvoorbeeld aan gsm-en parkeerbetalin- gen. Begin 2013 zullen we hier meer tekst en uitleg bij kunnen geven.

Keyware

(in duizenden euro)	2011	2010
Omzet	5.784	5.806
Nettowinst	83	446
EBITDA	774	1.050
Netto cashflow	896	1.013
Brutomarge	83,07 %	80,42 %



REDACTIE 23 AUGUSTUS 2012

KOERS 0,79 EURO

WWW.KEYWARE.COM