

# November was een recordmaand, 2013 wordt een sterk jaar



René De Witte  
Journalist VFB

**ceo Alain Wirtz van Zetes Industries: "Ik ben hoopvol gestemd."**

**Als er een jaar zal zijn** waar men bij het technologiebedrijf Zetes Industries met zeer gemengde gevoelens zal op terugblikken, dan 2012 wel. De omzet viel flink tegen, de orders bleven beneden de verwachtingen en in november moest zelfs een winstwaarschuwing worden uitgestuurd. Maar zie, toen gebeurde het. 'Nooit hebben wij in het verleden zoveel orders opgetekend als nu in november. 2013 wordt een uitstekend jaar. Ik ben hoopvol gestemd,' zegt CEO Alain Wirtz, in een gesprek met de Beste Belegger.

Opmerkelijk toch wel. Wie in de media grasduint, vindt tal van artikelen over technologiebedrijven als I.R.I.S., IBA of EVS. Aan cijfers, verhalen over de strategie of gesprekken met de toplui, geen gebrek. Dat is met Zetes Industries enigszins anders. Over Zetes Industries weten we dat de groep twee poten heeft. De belangrijkste is het identificeren en traceren van goederen (in de divisie Goods ID). Kleiner, maar niet minder belangrijker, is de divisie People ID.

Het is deze die onlangs eventjes de pers haalde met het binnenhalen van het overheidscontract voor het maken van de elektronische rijbewijzen. Maar voorts? Nu en dan een artikeltje over de halfjaarcijfers of een overname en daarbij wat obligate quotes van topman Alain Wirtz. That's it.

Dat is best wel jammer want Zetes is veel meer dan de barcodes waarmee het bedrijf nogal gemakkelijk wordt geassocieerd en waarmee het allemaal begon. Dat was in 1984. Wirtz was amper 22 jaar oud. Vandaag staat hij aan het hoofd van een groep die actief is in zestien landen, vorig jaar een omzet draaide van 220 miljoen euro en 1.097 medewerkers aan boord heeft. Eind 2005 trok de groep naar de beurs tegen een koers van 23 euro.

De dag voor ons gesprek sloot het aandeel met een winst van 1 procent af op 14,40 euro. Er werden 285 aandelen verhandeld, een pak minder dan de 3.000 aandelen die de vorige jaren gemiddeld per dag van eigenaar wisselden. De beleggers lopen deze dagen niet storm voor het aandeel. En misschien heeft dat deels te maken met het feit dat ze eigenlijk niet zoveel weten van deze small cap. Als we het goed voorhebben, is dit het eerste diepte-interview van Wirtz in vele jaren. We werpen het hem meteen voor de voeten: 'Pour vivre heureux vivons cachés?'

**VFB** *Onbekend is onbemind. We horen en lezen zo weinig over Zetes Industries.*

**Alain Wirtz** Klopt, maar we zitten dan ook in moeilijke beroepen. Met Goods ID zitten we in de retail en de supply chains. Dat is pure business-to-business. De visibiliteit naar het grote publiek is dus klein. People ID zit in het domein van de overheidsopdrachten waarbij om veiligheidsredenen gevraagd wordt om er zo min mogelijk over te communiceren. Had het van ons afgehangen dan was ook niet bekend geworden dat wij het contract van de digitale rijbewijzen hadden binnengehaald. Het is omdat enkele journalisten na de bekendmaking door de regering onze naam hebben zien staan, dat het naar buiten is gekomen.

**VFB** *Daar is toch niets mis mee. Het is toch een mooie referentie.*

**Alain Wirtz** Naar onze klanten toe is dat inderdaad een mooie referentie, ja. Maar daarbuiten zijn we wat meer beducht en voorzichtig.

**VFB** *Waarom?*

**Alain Wirtz** Het heeft met veiligheid te maken. U moet weten dat in Europa 15% van de rijbewijzen, documenten zijn die de bezitters eigenlijk niet zouden mogen hebben. Identificatiedocumenten zijn in bepaalde criminele milieus zeer geëerd. Als niemand weet dat wij die rijbewijzen produceren, komt dus ook niemand op de idee te gaan zoeken waar wij die maken. Begrijpt u? Ik geef toe dat ik misschien te paranoia ben, maar hoe dan ook, dergelijke locaties moeten wel absoluut geheim blijven.

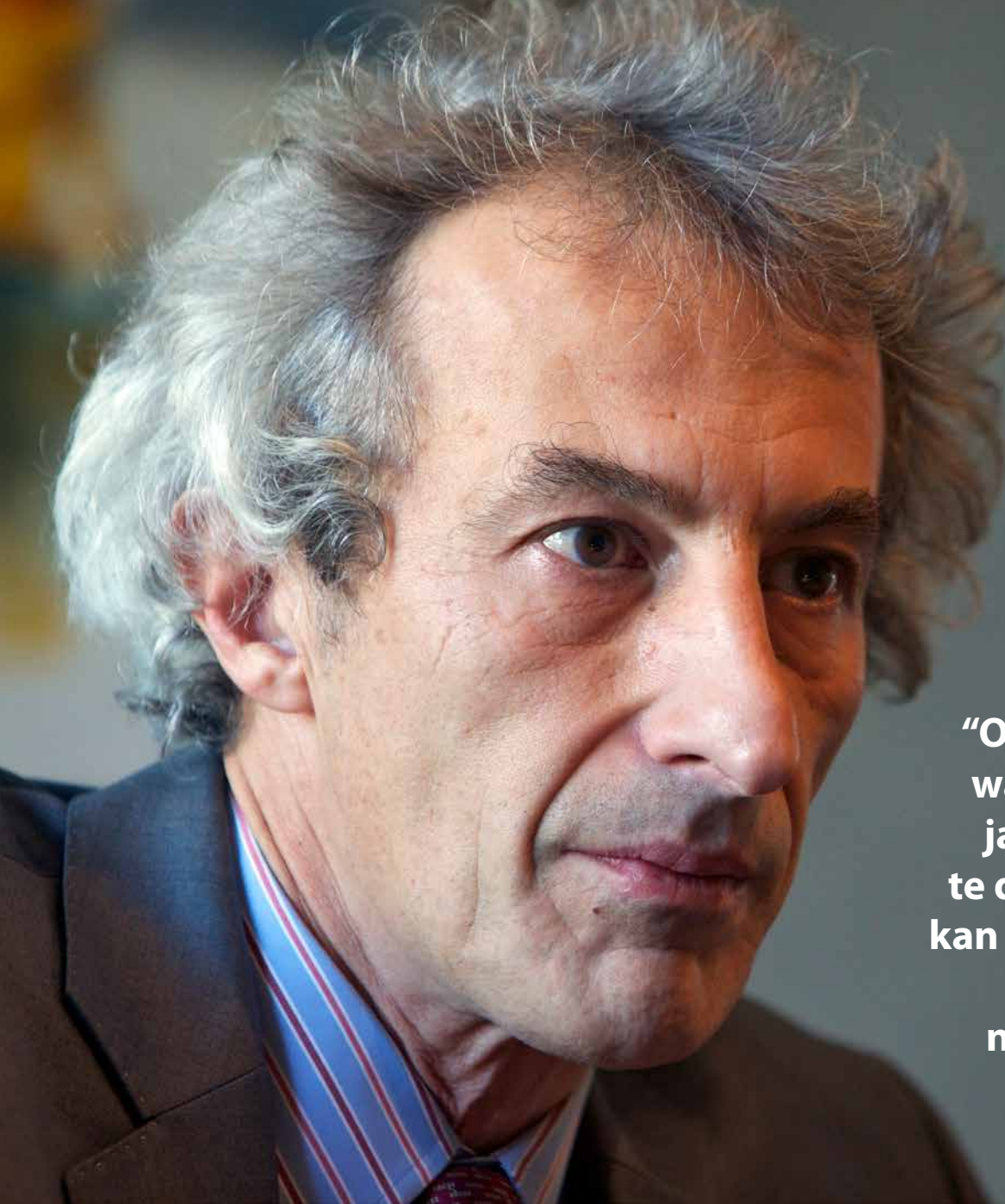
**VFB** *Veiligheid voor alles dus.*

**Alain Wirtz** Zo is dat. Zetes is trouwens samen met de Nationale Loterij het enige bedrijf in België met een ISO 27001-certificaat voor de beveiliging van zijn informaticasystemen. Bij ons raak je niet binnen. Wij betalen zelfs hackers om het te proberen, maar het lukt ze niet. (lacht)

## The next big thing

**VFB** *Zetes wordt door velen geassocieerd met barcodes. Dat lijkt ondertussen een heel erg banale technologie geworden? Valt hier nog een redelijke toegevoegde waarde te halen?*

**Alain Wirtz** Zeker weten. We zijn destijds met barcodes begonnen en hadden het geluk vrij snel met Colruyt een be-



**“Over barcodes was de jongste jaren niet veel te doen, maar ik kan u verzekeren dat het de next big thing wordt.”**

langrijke klant te hebben. Voor hen hebben we de omschakeling van de ponskaarten naar de barcodes gedaan. Over barcodes was de jongste jaren niet veel te doen, maar ik kan u verzekeren dat het de next big thing wordt. Van een meer algemene identificatie, gaat men over naar een identificatie per product. De nieuwe generatie barcodes zal ook veel meer informatie bevatten en zal ongetwijfeld voor een nieuwe revolutie zorgen.

Om een van de vele voorbeelden te geven: de best before date, zeg maar de datum voor dewelke een product best kan geconsumeerd

worden. Of het inbrengen van serienummers. In de farmaceutische wereld zullen die een belangrijke rol spelen. De bedoeling is onder meer om namaak tegen te gaan, maar ook om grijze markten te voorkomen. De prijs van een geneesmiddel kan van land tot land verschillend zijn. Met serienummers is het gemakkelijk te zien of het medicijn in een bepaald land wel mag worden verkocht en zo niet, om te achterhalen van waar het exact afkomstig is. De barcodemarkt was de afgelopen vijf jaar stabiel, maar nu voorzien we een sterke groei in de food, de cosmetica,

de farma. Dat heeft ook veel te maken met de Europese richtlijnen inzake de traceability van goederen, zeg maar de opspoorbaarheid in de hele keten. Van producent tot consument dus.

**VFB** *U hebt het over the next big thing. Wij dachten dat dat de Radio-frequency identification (RFID) wordt, technologie om goederen of mensen draadloos te identificeren. Straks wandelen we met onze winkelkar langsheen een RFID-poort en die weet meteen wat me meene-men. Er hoeft niet eens gescand te worden en we hebben de rekening al.*



**Alain Wirtz** Vergeet het, RFID heeft in de retail geen enkele toekomst. Het is te duur en het zal nooit werken. Hebt u er trouwens aan gedacht hoeveel het zou kosten om alle metalen karren te vervangen door plasticen? Dat zou miljarden dollars kosten. In veel gevallen zou de RFID-identificatie evenveel kosten als het product zelf. In Goods ID wordt het niets.

**VFB** Zetes heeft RFID nochtans in zijn portfolio.

**Alain Wirtz** In gesloten circuits, bijvoorbeeld met paletten, kan RFID inderdaad interessant zijn. De competentie die we in dit domein hebben opgedaan, heeft ons toegestaan om in de markt van People ID te stappen met RFID. Hier zijn de toepassingen wel interessant. We hebben namelijk met mensen te maken, hé. Daar kleeft geen waarde op, hé?

## Spraaktechnologie

**VFB** Uw oorspronkelijke corebusiness – de barcode – wordt dus weer hot. Hoe is de concurrentie?

**Alain Wirtz** Met uitzondering van Frankrijk zijn wij overal in Europa de belangrijkste

**“Als u weet dat 30 % van het BNP in het zuiden van Afrika komt uit transport en logistiek, dan weet u dat daar een enorm potentieel ligt voor ons.”**

ste leverancier. De concurrentie is overal lokaal. We zijn de enige die multinationals oplossingen op Europese schaal kunnen aanbieden.

**VFB** Weinig bekend is hoe belangrijk spraaktechnologie is bij jullie diensten. Komt die technologie van Lernout & Hauspie?

**Alain Wirtz** Het gaat inderdaad om algoritmen van L&H die wij hebben geoptimaliseerd. We hebben ondertussen 80.000 pickers die onze spraaktechnologie gebruiken. Het is een enorm succes in de automatisering in de depots in onder meer de retail. Spraak-

technologie zorgt voor een productiviteitswinst van 50 %. De foutenmarge bedraagt amper 0,01 % wat veel stukken kleiner is dan met papier. Carrefour, Auchan, Colruyt, Delhaize, Lidl of Aldi, ze gebruiken het allemaal. 85 % van de food is klant bij ons.

**VFB** Zetes kan wat L&H niet kon.

**Alain Wirtz** Neen, ze waren vijftien jaar geleden voorlopers, maar ze waren te vroeg. De capaciteit van de processoren moest eerst groter worden, de miniaturisering moest nog gebeuren.

## Afrika

**VFB** Nog even over biometrie. Daar scoorde u mooi mee in Afrika.

**Alain Wirtz** Dat is een markt met enorme groeimogelijkheden. Die landen kennen geen bevolkingsregisters en dus is biometrie bij het organiseren van verkiezingen de enige manier om fraude te voorkomen. In Congo hebben we in 2005 en 2009 33 miljoen personen geregistreerd. Het was de grootste biometrische opname ooit. Sierra Leone deden we 2 maanden geleden. Volgend jaar staat Togo op het programma.

**VFB** Dat zijn wel mooie projecten. Ze zorgen voor een tijdelijke opstoot van de omzet van People ID, maar tegelijk zorgen ze voor een grimmig omzetverloop in deze divisie. Dat maakt het moeilijk om resultaten te voorspellen, ook op groepsniveau.

**Alain Wirtz** Congo was een contract van 33 miljoen dollar. Dat soort contracten zorgt inderdaad voor pieken. Het grote belang van deze projecten is dat wij Afrika dankzij People ID goed hebben leren kennen. Dat is ideaal om er met Goods ID te starten. Het is in dat licht dat we vorig jaar ProScan hebben overgenomen in Zuid-Afrika. Van daaruit gaan we nu het zuiden van Afrika bewerken. Als u weet dat 30 % van het BNP in die landen komt uit transport en logistiek, dan weet u dat daar een enorm potentieel ligt voor ons. We verwachten daar een enorme groei.

**VFB** Goods ID is een stabiel gegeven, maar toch deed die het dit jaar tijdens de eerste jaarhelft echt niet goed. Als men de omzet aftrekt van de drie bedrijven die Zetes vorig jaar heeft overgenomen dan was er helemaal geen organische groei, maar een omzetzdaling.

**Alain Wirtz** Dat is inderdaad zo. De markt viel in de retail in het VK nagenoeg stil. Net als die in de Benelux trouwens.

**VFB** *Spanje en Portugal, waar u vestigingen heeft, zullen allicht ook niet veel soeps zijn geweest.*

**Alain Wirtz** (lacht) Paradoxaal genoeg deden die markten het erg goed dit jaar. Precies omwille van de crisis wordt daar vanwege de rendementswinsten fors geïnvesteerd in Goods ID. Wat onze bestaande klanten betreft, hebben we te maken met non-food, voornamelijk met fashion. Dat zijn globale spelers zoals Zara die het erg goed zijn blijven doen.

## Hoopvol gestemd

**VFB** *Begin 2011 zei u dat de crisis geen vat zou hebben op Zetes. Het tegendeel was waar.*

**Alain Wirtz** Ik heb me totaal vergist, ik bekken dat volledig. Maar ik was niet de enige die zich vergist heeft. Mijn optimisme had te maken met de vele orders tijdens de laatste maanden van 2010. Ik wist dat het begin van 2011 erg goed zou zijn. De terugval had ik niet verwacht.

**VFB** *De eerste jaarhelft was ook niet denderend. En voor de tweede jaarhelft moest u zelfs een winstwaarschuwing uitsturen. De EBITDA had u voor het hele jaar al verlaagd van 18,64 miljoen vorig jaar naar 14,50 dit jaar. Onlangs werd die nog eens verlaagd tot 12,5 à 13,5 miljoen. Wat is er aan de hand?*

**Alain Wirtz** De verlaging had alles te maken met het uitstel van het project in Togo dat normaal dit jaar een impact van 4 tot 5 miljoen op onze omzet zou hebben gehad. De verkiezingen zijn echter uitgesteld tot het voorjaar. Hoe dan ook zal de tweede jaarhelft beter zijn dan de eerste. Sinds oktober zien we in Duitsland een forse herneming. Het VK en de Benelux keren in de retail terug naar een normaal niveau. Er is een mooie dynamiek op gang gekomen. In november hebben we trouwens een absoluut record aan bookings gerealiseerd. Nooit hebben we zoveel orders opgetekend als toen. Het gaat niet om enkele grote bookings, maar om een hele waaier. Dat stelt me zeer optimistisch voor 2013.

**VFB** *Het bleef dit jaar bij één enkele, kleine overname van een bedrijf in Tsjechië.*

**Alain Wirtz** In de automobielsector hebben we met Renault, BMW en Daimler Benz nu



**“Een beursnotering dwingt een bedrijf tot transparantie. Dat is zeer belangrijk voor onze klanten.”**

grote klanten. Voor hen heeft Oost-Europa een enorm groeipotentieel en dus moeten we ze ter plaatse volgen. Oost-Europa is ook voor ons een absolute prioriteit. Als we naar onze klanten kijken, is de volgende logische stap een inplanting in Polen.

## Kerncijfers Zetes

Omzet	220.562 k euro
Bruto marge	95.447 k
% omzet	43,3 %
Courante EBITDA	18.640 k
% omzet	8,5 %
Netto resultaat	6.244 k
Winst per aandeel	1,18
Bruto dividend per aandeel	0,55
Eigen vermogen van de groep	77.270 k
Bedrijfskapitaal	13.674 k

**VFB** *Zetes wil Afrika veroveren. Volgen de andere continenten?*

**Alain Wirtz** Op termijn denken wij aan Zuid-Amerika. Als u weet dat Cobepa een strategische aandeelhouder is en als u de connectie kent van Cobepa met AB Inbev dat kan u zich inbeelden dat zij dromen van een vestiging van Zetes in Brazilië (lacht). In Azië en Noord-Amerika blijven we weg. Daar werken we met partners.

**VFB** *Zetes is een small cap. De volumes zijn bedroevend klein. Wat voor zin heeft een beursnotering?*

**Alain Wirtz** Een beursnotering dwingt een bedrijf tot transparantie. Dat is zeer belangrijk voor onze klanten, zeker in People ID. Deze mensen willen visibiliteit. Dat is de voornaamste reden van onze notering. Elk jaar stelt de raad van bestuur zich wel de vraag of de notering wel goed is. Ik kan u verzekeren dat er geen plannen zijn om van de beurs te vertrekken.



REDACTIE 13 DECEMBER 2012

WWW.ZETES.BE