



het bedrijf echter nooit geweest, zelfs niet tijdens de recente crisis, en ieder jaar is er dividend betaald. Hitt mag dan over hoogwaardige producten en diensten beschikken, de grote concurrentie in met name de luchtvaartsector heeft de onderneming door de jaren heen behoorlijk parten gespeeld.

Het afgelopen jaar is feitelijk een zeer goed jaar geweest voor het bedrijf. De nettowinst kwam uit op 2,2 miljoen euro, gelijk aan 0,52 per aandeel. Met name bevredigend is de omvangrijke orderintake van 54 miljoen euro in het afgelopen jaar, waarvan 40 procent betrekking heeft op 2012 en later. Hitt is 2011 ingegaan met een orderboek van 45 miljoen euro. Ceo Sjoerd Jansen maakte zich aanvankelijk nog even zorgen of er voor dit jaar wel genoeg werk zou zijn om de omzet over 2010 van dik 36 miljoen euro te kunnen evenaren, maar enkele recente orders ter waarde van 7,5 miljoen euro nemen deze onzekerheid grotendeels weg. Het gaat hier onder meer om een maritiem verkeersbegeleidingssysteem in Letland en een bewakingssysteem voor booreilanden voor de kust van India.

Jansen toonde zich bijzonder enthousiast over het feit dat Hitt de afgelopen twee jaar vijf van de negen tenders voor Chinese luchthavens in de wacht heeft gesleept. Dat zegt toch wat over de kracht van Hitt. Wat niet wegneemt dat Jansen erkent dat Hitt vooral op het gebied van luchtvaartbegeleiding nog verdere verbreding van de portfolio nodig heeft. De concurrentie komt vooral van vergelijkbare spelers die deel uitmaken van een groter geheel of van enkele grote spelers in de markt. Om de Chinese markt goed te bedienen is Hitt druk doende de vestiging in Hongkong te ontwikkelen, maar dat kost de nodige tijd.

KAS PULT UIT

Intussen blijft Hitt zich technologisch verder versterken. Vorige maand heeft het zijn oog laten vallen op het Amerikaanse bedrijf



IVS 3D, actief op het gebied van hydrografie en navigatiesystemen voor de lucht- en scheepvaart. De aanwinst zal Hitt met name versterken op het gebied van data-analyse in de scheepvaartbegeleiding, met mogelijke toepassingen in de luchtvaart. Jansen ziet veel synergievoordelen met de hydrografische tak van Hitt, vooral ook in de samenwerking die ontstaat met universiteiten. Hitt's QPS-meettechniek en de producten van IVS 3D zijn complementair en bieden gecombineerd een breed scala aan producten voor het hogere segment van de markt.

Hoewel de overnamesom niet bekend wordt gemaakt, kan worden aangenomen dat Hitt deze eenvoudig uit eigen zak kan voldoen. Per ultimo 2010 had het bedrijf 11 miljoen euro in kas, gelijk aan 2,26 euro per aandeel en 35 procent van het balanstotaal. Daarnaast heeft Hitt ook nog eens 200.000 eigen aandelen ingekocht en op de plank liggen, eventueel aan te wenden als betaalmiddel.

De ruime kaspositie kan op nogal wat kritiek van de aandeelhouders rekenen. Zij zien deze liever aangewend worden voor interessante overnames, dan wel uitgekeerd worden. Jansen benadrukte echter dat Hitt geld achter de hand moet houden om het vertrouwen van de klant in de continuïteit van de onderneming te waarborgen. Dat wordt actueler door de crisis en omdat Hitt steeds vaker langetermijnrelaties met klan-

ten aangaat. Klanten van Hitt zijn veelal overheden. Verder doet Hitt nog weleens aan voorfinanciering om een project van de grond te krijgen, wat ook kapitaalbeslag met zich meebrengt en risico's. Zo zitten er nog enkele miljoenen vast in India. Nu deze projecten weer zijn gaan lopen, hoopt Hitt toch snel terugbetaald te worden.

Jansen en de zijnen mogen niet uit het oog verliezen dat de ruime kas Hitt ook een aantrekkelijk overnamedoelwit maakt en dus de kwetsbaarheid verhoogt. De aantrekkelijkheid van Hitt neemt ook toe door het gewijzigde verdienmodel, waarbij Hitt zijn techniek steeds vaker in licentie geeft. Zo kunnen ontwikkelingskosten over meerdere klanten worden gespreid, wat de concurrentiekracht bevordert, en ontstaat er ook een meer duurzame relatie met de klant via de levering van aanvullende diensten en software-updates. Verder gaan de afzonderlijke onderdelen van het bedrijf steeds nauwer met elkaar samenwerken, wat kostenbesparingen oplevert en innovatie stimuleert. Dit alles moet binnen een periode van drie tot vijf jaar tot een nettowinstmarge van meer dan 10 procent leiden. Het afgelopen jaar was dat nog maar de helft. Hitt heeft het potentieel, kan zeker als overnamekandidaat worden aangemerkt, maar ontbeert het trackrecord. Op zich zou het niet slecht zijn als het aandelenkapitaal meer gespreid raakt. De liquiditeit van het fonds is momenteel uiterst beperkt. ■