

SDU: 'Succes in Amsterdam is heel belangrijk'

De markt voor stemsystemen in Nederland

De combinatie van twee bedrijven Nedap en Groenendaal, die het product Integraal StemSysteem (ISS), de bekende stemmachine, op de markt brengt, heeft ruim 90% van de huidige 458 gemeenten tot klant. Huib Cuperus, directeur van SDU Uitgevers dat met NewVote een concurrerend concept voor verkiezingen aanbiedt, windt er geen doekjes om: 'Nedap Groenendaal is in feite monopolist. Wij hebben nu een zeer beperkt marktaandeel'.

Van de 30 'SDU-gemeenten' bij de komende verkiezingen, maken er 24 voor het eerst gebruik van NewVote. Zes gemeenten gebruiken nog het 'oude' SDU-concept de stemPC. Zoals bekend stemmen deze keer 13 gemeenten met het rode potlood.*

Over dit de facto monopolie sprak de oud-voorzitter van de NVVB, Tony Nijkamp, toen ook nog lid van de Kiesraad, vorig jaar zijn zorgen uit.** Jan Groenendaal reageert daar graag op. Hij pleit, gezien de bijzondere markt, voor een steviger rol van de overheid. Van de enige concurrent, SDU, hoeft dat niet zo. Als het op 7 maart a.s. met NewVote in Amsterdam en Eindhoven en die andere gemeenten goed gaat, ziet Cuperus een mooie toekomst voor dit 'strategische' SDU-product weggelegd. Hij denkt dat zijn concurrent dan wel eens last zou kunnen krijgen van de 'wet van de remmende voorsprong'.

De feiten, meningen en argumenten op een rij.

ALFRED ZEBREGS

VOOR DIT ARTIKEL IS GEBRUIKT
GEMAAKT VAN TWEE GESPREK-
KEN, APART GEVOERD, MET
JAN GROENENDAAL EN
HUIB CUPERUS. OOK IS ER
TELEFONISCH CONTACT GEWEEST
MET MATTHIJS SCHIPPERS DIE
BIJ NEDAP DE VOTING SYSTEMS
GROEP AANSTUURT.

* ZIE VOOR MEER CIJFERTJES
HET ARTIKEL BIJZONDERE
GEMEENTERAADSVERKIEZIN-
GEN IN DIT BLAD OP P. 46.

** AFSCHIEDSINTERVIEW IN B&R
2005, NR. 4, P. 127.

Tony Nijkamp maakte zich zorgen over 'de kwetsbaarheid van ons kiesstelsel in technisch uitvoerbare zin'. Volgens hem zijn de Nederlandse gemeenten in overgrote meerderheid heel erg afhankelijk van stemmachines van Nedap/Groenendaal. 'Die doen het goed. Niets ten nadele'. Maar met het oog op continuïteit vindt hij het niet erg dat er met SDU nu een tweede leverancier op de markt is. Eigenlijk vindt Nijkamp dat er voor het stemproces in Nederland 'een soort Logisch Ontwerp moet komen dan kan de markt onder auspiciën van het ministerie van BZK of de minister voor Bestuurlijke Vernieuwing verder gewoon aan de gang'.

Hoewel Jan Groenendaal het in grote lijnen met Nijkamp eens is, wil hij toch 'in het land gezaaide ongerustheid' wegnemen. Voor de eerstkomende verkiezingen hoeven gemeenten zich geen zorgen te maken. Hij geeft aan dat de meeste gemeenten op vrijwillige basis voor de stemmachines een 'geen zorgen contract' met Nedap hebben afgesloten. Dat is een tienjarig onderhoudscontract, inclusief inspectiebeurten. 'En verder staat in de goedkeuringseisen van het Rijk dat de fabriek een twintigjarige levensduur moet garanderen'. Althans dat stond volgens Jan Groenendaal in de oorspronkelijk eisen, 'maar onder invloed van de concurrentie is er later water bij de wijn gedaan'. Matthijs Schippers van Nedap benadrukt dat stemmachines tot de *key business* van Nedap

behoren. 'Op dit terrein hebben we in dertig jaar niet voor niets veel kennis opgebouwd; van de allereerste mechanische tot de huidige generatie elektronische machines'.

Jan Groenendaal geeft op de software 'geen tienjarige garantie. Iedere gemeente die de rekening betaalt, krijgt een *update*, bij iedere verkiezing opnieuw'. Hij weet hoe belangrijk continuïteit is: 'we maken wel eens het grapje dat we, net als de koninklijke familie vroeger, met verschillende vliegtuigen naar Ierland of zo gaan. Aparte auto's. We hoeven het overigens ook niet te dramatiseren: als ik nu met pensioen ga, kunnen die andere twee het ook nog alleen af. Bij de laatste verkiezingen was ik niet eens in het land.'

Ook als binnenkort het kabinet zou vallen en er kort na de zomer alweer verkiezingen zouden zijn, 'is er niets aan de hand. Dan zorgen we absoluut dat er weer met de machines van Nedap gestemd kan worden'. Maar toch, met het voortschrijden van de tijd ontstaat er een probleem. 'Dat zeg ik al heel lang'. Daarom vindt Jan Groenendaal 'dat je het leveren en beheren van een verkiezingensysteem niet aan de markt moet overlaten'. Want het is een bijzondere markt.

'GEEN DROOG BROOD TE VERDIENEN'

Eigenlijk vindt Jan Groenendaal dat 'achteraf gezien, Nederland beter voor het Ierse model had kunnen kiezen: het ministerie maakt een selectie uit de systemen die in aanmerking komen, verheft die tot norm en dan is het aan de gemeente om daar al dan niet gebruik van te maken. Nog beter zou het zijn als een systeem bindend wordt opgelegd'.

Een opmerkelijk pleidooi van iemand die op die markt feitelijk monopolist is. De argumenten zoekt Jan Groenendaal in de hele specifieke eigenschappen van deze markt, de afhankelijkheid van enkele personen (en daarmee de kwetsbaarheid en de zorg om continuïteit) alsmede de volgens hem geringe verdiensten.

Groenendaal stellig: 'Men laat het nu aan de markt, liefst aan meerdere leveranciers. Maar er is geen markt! Er is geen droog brood in te verdienen in een landje als Nederland' Dat SDU daar anders over denkt, verbaast hem: 'Als we beiden van het begin af aan een fifty-fifty-marktaandeel hadden gehad, hadden we het geen van tweeën overleefd. Met ons huidige marktaandeel kunnen we het net financieel redden. We weten daarom ook zeker dat een andere leverancier dat dus niet kan'.

Huib Cuperus van SDU Uitgevers denkt daar wat anders over. 'Binnen SDU is de laatste jaren goed gekeken naar de ontwikkelingen op de verkiezingsmarkt'. Hij geeft aan dat SDU de dienstverlening op het terrein van verkiezingen wel altijd is blijven doen, 'maar we hadden moeite een goed antwoord te vinden op de concurrentie'. Hij geeft toe dat SDU de afgelopen jaren 'wat minder aandacht' aan de stembestanden heeft besteed.

Cuperus vertelt dat SDU 'twee, drie jaar geleden' opnieuw is gaan nadenken over 'onze positie en strategie en ons bestaansrecht op de verkiezingsmarkt op de lange termijn. Daarbij was het vooral belangrijk om met een systeem te komen dat flexibel is dan bestaande systemen en dat meerdere verkiezingen tegelijk kan ondersteunen. Als concept was die stemPC wel aardig, maar qua infrastructuur was het moeilijk te hanteren. Je zag dat gemeenten daar mee worstelden. Al die kabels, PC's die kwetsbaar zijn. De software is altijd wel enthousiast ontvangen, dat bleek ook uit onderzoek. Ook bejaarden konden goed met dat gefaseerd stemmen omgaan. Qua apparaat was de stemPC minder gelukkig. Dat was niet handig, dat kregen we ook terug van gemeenten. We moesten dus een slimmer apparaat gaan ontwikkelen'. Dat heeft SDU samen gedaan met Imtech.*

'STRATEGISCH PRODUCT'

SDU heeft onderkend dat er méér van belang is dan een goedgevoelend apparaat en goed werkende verkiezingssoftware. 'Je krijgt ook te maken met allerlei bedrijfseconomische overwegingen bij gemeenten. Het gaat dan over afschrijvingen, opslag, en allerlei logistieke ellende. Daarom bieden we nu een dienstverleningsconcept aan waarbij je de regie over de verkiezingen wel bij de gemeente laat, maar waarbij wij alle rompslomp in het regelwerk en configureren, opslaan en het operationeel houden van de systemen, voor rekening nemen'.

Cuperus benadrukt: 'Het is uitdrukkelijk een strategisch product van SDU Uitgevers en het wordt ook als zeer belangrijk door SDU NV gezien. Voor SDU NV is dit één van haar belangrijke activiteiten in de dienstverlening naar de overheden. Net zoals *SDU Identification* paspoorten, NIKs en rijbewijzen maakt. Eén van onze pijlers is immers informatie en diensten verlenen aan overheden. Daarom laten we dit niet los. We willen een totaalpakket aan onze overheidsgerelateerde klanten bieden. Alle eigendomsrechten van het totaalconcept zijn overigens uitdrukkelijk van SDU.'



Nedap Groenendaal is een handelsmerk. Jan Groenendaal brengt samen met Anne Hoeflaak en Jan Janson al sinds 1989 verkiezingssoftware op de markt. 'Voor we in 1991 met Nedap gingen samenwerken hadden we al 350 softwareklanten'. Het beursgenoteerde Nedap bouwde de stemmachines. Er zijn er ruim 20.000 gebouwd. Daarvan staan er nu rond 8.000 in Nederland 7000 in Ierland, ruim 2.500 in Duitsland en rond 2.500 in Frankrijk. In die fabriek werken in drukke tijden zo'n 40 mensen aan de *voting systems*. Nedap probeert ook in de VS voet aan de grond te krijgen. Dat lijkt te lukken. In Europa wordt samengewerkt met Groenendaal. Jan Groenendaal daarover: 'Fabriek maakt de machines, wij verkopen ze en leveren de begeleiding en keer op keer de software'.

Jan Groenendaal denkt dat het bij de concurrent 'een schip van bijleg' moet zijn.

Cuperus lacht dat weg: 'natuurlijk is er geld te verdienen. Als bedrijf doe je zoiets alleen maar als je denkt dat het een gezonde business is. Anders heeft het geen zin, want dan houd je het niet vol. We hebben teveel te verliezen als concern met deze activiteit als we er ook niet echt in zouden geloven. Het moet bedrijfseconomisch haalbaar zijn en de activiteit moet passen in de strategie die we als bedrijf voorstaan'.

RUIMTE VOOR TWEE CONCEPTEN OP EEN NICHEMARKT?

Jan Groenendaal gelooft niet dat een tweede partij op de markt succesvol kan zijn: 'Wij hebben bedrijfsmatig kunnen overleven doordat we de verkooprechten hadden van de Nedap-machines. Bij het verzadigen en zelfs krimpen van de markt valt die inkomstenbron weg en alleen het beheer en het aanpassen van de software voor de verkiezingen levert niet genoeg op. Ik kan onze zaak daarom ook niet verkopen. Als we in 2004 niet in Ierland voet aan de grond hadden gekregen, hadden we de zaak moeten sluiten. Een monopoliepositie betekent niet alleen maar gouden bergen'.

Geduldig legt Groenendaal uit hoe het werkt op deze *nichemarkt* en hoe zijn bedrijf met drie personen (en uiteraard de medewerkers van de leverancier van de apparaten, Nedap) de markt bedienen. Hij noemt daarbij twee 'paradoxen'.

Om te beginnen is er 'een grote organisatie nodig in oorlogs- of verkiezingstijd en kun je toe met weinig mensen in vreedstijd'. Dan de tweede 'paradox'. 'De kans om ervaring op te doen met verkiezingen is niet zo groot. Eén dag en dan ben je weer een jaar verder'.

* CUPERUS: 'IMTECH HEEFT EEN GOEDE NAAM OP HET GEBIED VAN PRODUCTONTWIKKELING EN HET LEVEREN VAN BIJZONDERE ICT-GERELATEERDE SYSTEMEN. NEWVOTE IS ONS IDEE. SAMEN MET IMTECH, EEN ELEKTROTECHNISCH ONTWERPBUREAU EN EEN DESIGNBUREAU HEBBEN WE NAGEDACHT OVER HOE WE WENSEN EN EISEN UIT DE MARKT IN EEN NIEUWE GENERATIE STEMSYSTEMEN Zouden kunnen verwerken. JA, OOK DE EIS VAN AMSTERDAM, DIE OVERIGENS BIJ MEERDERE PARTIJEN LEEFDE, OM DE UITSLAG DIRECT VANAF DE STEMLOCATIE DOOR TE KUNNEN ZENDEN. VOOR ONS WAS DE VORMGEVING HEEL BELANGRIJK. HET APPARAAT MOEST EEN ROBUUSTE EN TOCH MODERNE UITSTRALING HEBBEN, WAARBIJ OOK AAN DE BEHOEFTE VAN PRIVACY BIJ HET STEMMEN RECHT GEDAAN WORDT. DE SOFTWARE HADDEN WE AL. DAT IS *proven technology*'.

De kracht van de combinatie Nedap/Groenendaal ligt daarom in een benadering van deze markt die uitgaat van een eenvoudig concept en van zelfwerkzaamheid, kennis en inzet van ambtenaren Burgerzaken. Op verkiezingsdag staan wél 70 man klaar. Dat waren eerst hooggeschoolde monteurs van Nedap, de hele productieploeg. Nu worden ook HTS-studenten ingehuurd, die in geval van nood een apparaat neerzetten. Software kan door iedere medewerker Burgerzaken worden ingelezen. Op afgelegen punten zetten we op onze kosten bij voorbaat reserveapparatuur. Wij zijn nu 15 jaar bezig en we weten uit ervaring hoe je het hele land kunt bedienen met een minimale bezetting. Dat kan dus vanwege ons eenvoudig concept en omdat de gemeenten het allemaal zelf kunnen. Bij de concurrentie ligt dat precies omgekeerd'.

Huib Cuperus van SDU Uitgevers: 'Wij hebben bedacht dat we de gemeenten *full service* moeten bieden. Waarbij we in feite de risico's overnemen die gemeenten in de toekomst lopen, omdat bijvoorbeeld de Kieswet verandert. We bieden een dienstenpakket inclusief een verzekering of risicodekking tegen toekomstige ontwikkelingen, zowel buiten je eigen invloedsveld als binnen je eigen organisatie. Want die ene man die overal verstand van heeft gaat ook een keer met FPU'.

'In vredetijd' zijn er bij SDU nog geen tien mensen bezig met NewVote en 'in oorlogstijd', in de aanloop naar en op verkiezingsdag, zijn dat er veel meer. 'Dan moet je denken aan een tot ruim 100 personen opgepompte organisatie onder regie van SDU. Zij staan 7 maart klaar voor die rond 1500 stemsystemen van SDU. We hebben dan een hele organisatie ingericht om onze gemeenten te ondersteunen. Centraal hier op kantoor doen we het management van die dag. En decentraal, op locatie, staan servicemonteurs met reserveapparatuur e.d. paraat. Waar nodig maken we voor logistieke zaken gebruik van andere partijen waar we mee samenwerken. Deels zijn dat, ook in de aanloop naar verkiezingsdag, partijen binnen onze eigen organisatie. Bijvoorbeeld onze IT-afdelingen die voor infrastructurele zaken kunnen zorgen en voor de installatie van software. Er zijn ook dingen die we niet doen. We hebben bijvoorbeeld geen heel netwerk van busjes die door het land alles kunnen afleveren. Daar zoeken we dan een geschikte partner voor die onder onze regie met auto's rondrijdt en de apparaten aflevert. In Amsterdam en Eindhoven gaat het net even anders, daar halen de voorzitters van de stembureaus de apparaten op bij een centraal punt. Andere gemeenten laten ons de apparaten naar het stembureau brengen.'

Kan SDU, even hypothetisch, als onverhoopt Nedap/Groenendaal er mee zou stoppen, die klantenbase overnemen?

'Ja, dat zou kunnen. Ja, die markt voor 9000 tot 10.000 stemmachines kunnen we bedienen'.

Cuperus zegt het zonder met de ogen te knippen.

Jan Groenendaal gelooft daar helemaal niets van. 'Als wij monitoren wat de concurrentie tot dusver doet op het gebied van begeleiding en service dan haalt dat het op geen stukken na bij hoe wij het georganiseerd hebben, met minimale mankracht voor onze ruim 400 gemeenten'. Als er onverhoopt een gat zou vallen, betwijfelt hij of een andere marktpartij dat gat soepel zou kunnen opvullen. Vandaar zijn pleidooi om de overheid op centraal niveau méér verantwoordelijk te maken voor ook de uitvoering. 'Nu staat het ministerie van Binnenlandse Zaken langs de zijlijn. En als het fout gaat?

Verkiezingen zijn een van de onvervreembare overheidstaken. In Nederland schrijft het ministerie de wet en de uitvoering ligt bij de gemeenten. Die zijn ieder voor zich verantwoordelijk, maar ze zijn ook tegelijkertijd erg afhankelijk van de instrumenten die wij en de concurrentie ze leveren.

NVVB IN BEELD?

Jan Groenendaal, wijs geworden door jaren ervaring en door zijn inschatting van de markt, vindt daarom dat 'de overheid zelf het heft in handen moet nemen, verantwoordelijkheid moet gaan dragen en een toezichhoudende rol dient te spelen. Natuurlijk kunnen daarvoor marktpartijen worden ingehuurd. Het punt is dat je op dit cruciale terrein de markt wel kunt inschakelen, maar je kunt het niet aan de markt overlaten'.

Aan wie moet je dan bij het woord overheid denken? BZK, BPR, Kiesraad, de NVVB zelfs?

Jan Groenendaal laat ze allemaal de revue passeren: 'De VNG valt af. Al in 1992 ben ik met de VNG gaan praten. Die hebben nooit thuis gegeven. Die wilden ook geen functioneel ontwerp voor verkiezingssystemen. Ik vind dat er in een land als Nederland één uniform systeem moet zijn. Toen wij begonnen waren er wel 20, maar niemand nam de verantwoordelijkheid om er een test overheen te gooien. Echt, ik kan aantonen dat er gemeenteraden gekozen zijn op grond van verkeerde uitslagbepaling. Was trouwens vroeger met de hand ook zo. Niemand stak er een vinger naar uit'.



Huib Cuperus is sinds eind 2005 directeur van SDU Uitgevers. Daarvoor al lid van het managementteam binnen SDU Uitgevers BV. Toen al betrokken bij en verantwoordelijk voor de verdere ontwikkeling van NewVote.

Over het Agentschap BPR zegt Groenendaal: 'Dat heeft zich naar mijn mening met het project *Kiezen op Afstand* gediskwalificeerd. Ja, dat mag je quoten. De Kiesraad doet geen uitvoerende werkzaamheden'.

Dan blijft de NVVB over. Daar heeft Groenendaal medio vorig jaar mee gesproken. Daarna is een brief met uitgangspunten, vraagpunten en randvoorwaarden door de NVVB naar Groenendaal gestuurd, maar daar heeft hij verder nog geen vervolg aan gegeven. Ook hij vraagt zich af of het een kerntaak voor de NVVB zou zijn. Maar er moet wel iets gebeuren. Jan Groenendaal legt het uit, voortbordurend op zijn stelling dat er eigenlijk geen fatsoenlijke boterham op deze nichemarkt te verdienen is en dat zodoende investeringen om continuïteit te waarborgen, ontbreken. 'Zoals de zaken er nu voorstaan, kan ik als monopolist de prijs nu niet met 200% verhogen. De NVVB kan open kaart spelen: het kost zoveel per verkiezing, we moeten de overname terugverdienen en een opslag voor het bureau is redelijk. Het lijkt veel dan misschien veel, maar per gemeente per verkiezing blijven het nog altijd *peanuts*'.

Het zal duidelijk zijn dat Jan Groenendaal weinig vertrouwen heeft in het vermogen van de concurrentie om een deel van de markt te houden of te winnen. De harde feiten en de verdeling van de markt lijken zijn opvatting te ondersteunen. De afgelopen jaren zijn van de ruim 80 gemeenten die ooit van de concurrentie stelsystemen gebruikten er meer dan 50 naar Nedap/Groenendaal overgestapt. 'Er kwamen wel wat nieuwe gemeenten bij, maar ze waren blijkbaar niet zorgzaam voor hun bestaande klanten. Ze hebben per saldo alleen maar klanten verloren en ze hebben nog nooit een klant gescoord als wij in beeld waren'.

Hij begrijpt dan ook niet waarom Tony Nienkamp het toejuicht dat er een tweede marktpartij is. 'Dat er concurrentie is, ervaar ik niet als geruststellend. Want als wij nu stoppen, is Nederland niet gered met die tweede leverancier. Het is eigenlijk heel raar om te denken dat als je het aan de markt overlaat dat het zich dan wel vanzelf regelt. Helemaal niet. Want er is verder geen expertise op de markt. En echt, geen een bedrijf kan zich zo snel opblazen om even op een dag het hele land, meer dan 400 gemeenten, te bedienen. Onze kracht zit in de ervaring en zelfwerkzaamheid van de honderden ambtenaren Verkiezingen in het land'.

Dat er een tweede leverancier nu op de markt is met een nieuw concept, houdt voor Groenendaal geen continuïteitgarantie in. Hij ziet liever een grotere rol voor de overheid. De Kiesraad begint dat nu ook langzamerhand in te zien en er lijkt een afspraak in de maak tussen Groenendaal en het ministerie. Laat vindt Jan Groenendaal: 'Ik heb gehoord dat de Kiesraad aan minister Pechtold een brief heeft gestuurd en hem heeft aangeraden eens met mij te praten. Dan vertel ik dit verhaal. Drie jaar geleden ben ik er al over begonnen. Toen zei iemand op het ministerie "o mooi, dan kunnen we die stemPC's gaan doordrukken".'

HET BELANG VAN AMSTERDAM

Tja, die stemPC's... Huib Cuperus heeft er al eerder wat over gezegd. Hij begrijpt dat het voor gemeenten die een paar jaar geleden zijn overgestapt op de stemPC het nu 'een beetje wrang' is dat SDU die lijn zoals dat heet gaat 'uitfaseren'.

'Maar we moeten wel. Als je iets goed wilt doen, moet je *focus* hebben en als je *focus* wilt hebben, moet je niet 30 smaken proberen te bieden en het ook nog goed willen doen. Dat lukt niet. Biedt één smaak en doe dat goed, zeker bij zoiets delicaats als een verkiezingsdienst. Daar hangt veel te veel van af om aan te modderen'.

De afgelopen jaren heeft SDU Uitgevers 'onvoldoende focus op de verkiezingsmarkt gehad'. Dat was ook de reden dat SDU die *installed base* niet heeft kunnen vasthouden. Cuperus: 'Mijn inschatting is dat je een goed antwoord moet hebben dat toekomstvast is, anders heb je geen bestaansrecht. En dat antwoord moet je niet alleen verzinnen, maar ook nog uitvoeren. Dat kost tijd. We onderkennen dat we tijd verloren hebben in de afgelopen jaren en dat heeft ons klanten gekost. Maar met deze nieuwe impuls, NewVote, echt een ander concept waarmee we nu de markt benaderen, hopen we goed te maken wat we de afgelopen jaren hebben laten liggen. Daar draai ik niet omheen'.

(Vervolg op pagina 84)

**“De markt voor
stemsystemen
in Nederland”**

Huib Cuperus is ook duidelijk als het om 7 maart a.s. gaat.

‘Succes in Amsterdam is heel belangrijk. Niet alleen als we kijken naar Nederland. Het is fascinerend om te merken hoe vaak we al benaderd worden door partijen in het buitenland. We zijn erg blij dat Amsterdam voor ons gekozen heeft. Zij zijn niet alleen een partij die de kennis en kunde in huis hebben om alles te bedenken, maar ze hebben ook heel goed nagedacht over welke innovaties nodig zijn om in de toekomst als SDU een goede propositie in de brede zin te hebben. Daar heeft Amsterdam veel invloed op uitgeoefend. Wij hebben er goed naar geluisterd’.

Veel marketinginspanning tot op heden, maar weinig gescoord? Waar ligt dat aan?

‘Weinig gescoord is een relatief begrip, hoor. Ik ben niet ontevreden dat we nu Amsterdam en Eindhoven tot onze klanten mogen rekenen. We hebben nu in een keer ruim 10% van de markt qua weggezette systemen. Precies, Talpa zou daar de vingers bij aflikken’.

‘De concurrent heeft het de afgelopen jaren gewoon uitstekend gedaan. Maar ik denk dat Nedap/Groenendaal wel eens last zouden kunnen gaan krijgen van de *Wet van de remmende voorsprong*. Wat ooit een voorsprong was, goed uitgebouwd in een *de facto* monopoliepositie. Is nu een mogelijk nadeel’. Overigens kan Cuperus zich ‘niet voorstellen dat Nedap stil blijft zitten’.

Kan dit product net als die producten van SDU Identification de grenzen over?

‘Ja, dat kan, maar de vraag is waar we nu onze energie aan willen besteden? Het antwoord is klip en klaar: Nederland. Want we weten dat de vervangingsmarkt er aankomt. Over Europa of een sprong naar Amerika hebben we nog niet nagedacht. We beseffen dat we nu eerst in maart moeten laten zien dat we nu echt met dit nieuwe concept de klanten tevreden hebben gesteld. Daarna zien we verder.

‘Eerst moet het met Amsterdam en al die andere klanten die we hebben, goed gaan. Dat is onze primaire focus. Zij moeten stinkend tevreden zijn. Ik kan kletsen wat ik wil, maar de klant bepaalt of ie tevreden is en of we verder kunnen gaan met de uitrol van NewVote’.

Wat als de overheid een systeem gaat voorschrijven en/of dat gaat aanbesteden?

Daar zit Huib Cuperus niet echt op te wachten. ‘We hebben er vertrouwen in dat we op eigen kracht vanaf nu met NewVote de markt kunnen gaan her- of veroveren. En als er gewoon een goede steminfrastructuur tegen een goede prijs beschikbaar zal zijn, dan zal de overheid minder geneigd zijn om een en ander centraal naar zich toe te trekken of een bepaald systeem dwingend voor te schrijven. Daarom hechten we ook zo aan

het flexibele karakter van ons concept waarmee gemeenten in staat zijn om naadloos de ontwikkelingen te volgen die de politiek vraagt. Dat is wezenlijk anders dan bij onze collega’s. Ik durf de stelling aan dat de stemmachines, hoe verbeterd ook, door hun ontwerp in wezen remmend werken op ontwikkelingen die wellicht gewenst zijn. Zoals bijvoorbeeld meerdere verkiezingen op een dag. Wij volgen de ontwikkelingen en we beperken niet’.

WELK SYSTEEM IS GOEDKOPER?

In dit verband is het voor Huib Cuperus ook maar de vraag of het ene concept (de stemmachines van Nedap/Groenendaal) goedkoper is dan NewVote. ‘De tijd zal het leren welke van de 2 concepten op economische gronden het beste uit de bus komt. Trouwens, wat vergelijk je dan? De aanschafprijs van een auto met het leasen van een auto?’

Hij gaat er vanuit dat er ‘in Amsterdam en Eindhoven en ook bij onze andere klanten verstandige mensen zitten die ook een dergelijk afweging hebben gemaakt. Kennelijk is het toch zo dat er geen consensus bestaat dat Nedap/Groenendaal de beste is, ook kijkend naar de prijs. Want de prijs is voor iedere beslisser ook belangrijk. Er zijn nu al bijna 25 andere gemeenten die er anders over denken dan tot op heden de overgrote meerderheid van de gemeenten. Dat snap ik wel, want in feite is het de vraag waar je naar kijkt: naar de *out of pocket*-kosten bij de aanschaf? Of kijk je naar de totale kosten die wij als *full service* organisatie voor onze rekening nemen in vergelijking met wat je anders zelf als gemeente moet doen? En er zijn ook nog andere overwegingen, zoals de toekomstvastheid; dat wil zeggen het inschatten en afkopen van risico’s? En als je het zo benadert, weet ik wel wie de goedkoopste is. Of anders geformuleerd: 25 gemeenten kiezen in ieder geval ook al voor SDU’.

Graag legt hij het nog eens uit: ‘Gemeenten sluiten met ons een contract voor een behoorlijk aantal jaren en dan weten ze precies waar ze aan toe zijn. Dat moet je afzetten tegen de eigen calculatie met afschrijvingen, inzet personeel, implementeren nieuwe software, bij verandering Kieswet het laten veranderen van het apparaat, etc. Wij bieden kortom een hele andere propositie. Daarom kun je ook niet zeggen dat de een goedkoper is dan de ander’.

En daar komt in de ogen van Couperus nog iets bij: ‘de gemeente kan zich ook primair willen focussen op de regie en de uitvoering aan ons willen overlaten. Ook kan een gemeente de overweging laten meespelen dat men het prettig vindt een modern, snel en betrouwbaar apparaat te kunnen inzetten, waarmee het op verkiezingsavond snel mogelijk is om over de uitslag te gaan discussiëren’.

De tijd zal het allemaal leren, maar eerst is Amsterdam aan zet! (az)