

hebben en het voorlopig kunnen uitzingen. We zijn heel druk bezig om aan zo veel mogelijk klanten te leveren, maar naast het realiseren van omzet hebben debiteuren onze aandacht. Als die opeens niet meer betalen, heeft dat namelijk een enorme impact op onze cash. Als we in een land opeens niet meer kunnen uitleveren, moeten we meteen met de voet op de rem bij toeleveranciers. Anders krijgen we allemaal voorraden van producten. Aan de ene kant geven we dus gas, aan de andere kant doen we dat met de voet op de rem. Dit is een soort balanceeract.”

Nedap heeft de financiële administratie de laatste jaren vernieuwd. Het is daardoor steevast een van de eerste bedrijven die na afloop van het kwartaal de cijfers rapporteert. Dat helpt het bedrijf in deze situatie, constateert Wegman. “Dat betekent dat we per dag de orders, omzet, debiteuren en de voorraden kunnen volgen. Laat ik het zo zeggen, ik ben blij dat dit gedoe dit jaar is gebeurd en niet een jaar geleden. We zijn er nu veel beter op voorbereid.”

De onzekerheid over de toekomst is ondertussen gigantisch. Om toch een gevoel te krijgen hoe het verder gaat na afloop van de lockdown, probeert Van Beurden van Kendrion zo veel mogelijk verschillende visies van experts te verzamelen. “De inzichten die je krijgt vanuit je klanten is namelijk nihil, want die weten ook niet hoe het gaat lopen. Ik probeer daarom zo veel mogelijk informatie van buiten te halen, zo veel mogelijk te luisteren naar specialisten die allemaal net weer een andere invalshoek hebben, om vervolgens toch een beetje gevoel te krijgen wat we ongeveer kunnen verwachten.”



**‘AAN DE INDUSTRIËLE KANT VALT HET INTERESSANT GENOEG MEE. SOMMIGE VAN DIE ACTIVITEITEN LOPEN EIGENLIJK NORMAAL DOOR, DUS DAT IS MOOI VOOR ONS’**

**JOEP VAN BEURDEN  
(KENDRION)**



#### CHINA

Hij kijkt onder meer naar de ontwikkelingen in China. “Die liggen een paar maanden voor, want ze gaan nu weer open. In China worden grofweg twee miljoen personenauto’s per maand verkocht. Dat zakte in februari en maart naar ongeveer 15 procent daarvan, want als mensen thuis zitten kopen ze geen auto. De vraag is wanneer ze weer voldoende vertrouwen krijgen. Iedereen zit al een klein beetje te kijken hoe dit nu verder gaat.”

Nedap kijkt ook naar China, vertelt Wegman. “Wij kunnen live volgen hoeveel bezoekers terugkomen bij de winkels van onze klanten. Daar zien we in China en Hongkong dat die nu vrij snel weer terugkomen. Als dat een voorspellende waarde heeft voor hoe het straks in Europa gaat, dan kun je verwachten dat binnen een paar maanden de aantallen ook

hier weer omhooggaan.”

Hij merkt dat bepaalde klanten dit moment aangrijpen om te investeren. “Er is een aantal retailers, zeker retailers die er goed voor staan, die zeggen ‘misschien is dit het moment om gas te geven en snel een aantal projecten door te voeren waardoor ik straks beter voor mijn klanten kan zorgen en ik een voorsprong heb.’” Nedap levert bijvoorbeeld systemen op basis van RFID-chips die in individuele producten worden gestopt. Het beheer van winkelvoorraden wordt daardoor effectiever. Hiermee kunnen winkelketens hun omnichannel-strategie optimaliseren. Die strategie draait erom dat ketens de fysieke winkels en de online verkoop maximaal combineren.

Onder klanten die toegangssystemen van Nedap gebruiken, zijn ook partijen die de crisis gebruiken voor investeringen.