

een tijd hebben samengewerkt, hebben we dat al verhoogd naar 100 miljoen dollar.”

5 **Waarop heeft u kunnen besparen?**
 “Dat was allereerst de aanschaf van sommige componenten voor led-lampen. Cooper kocht die in bij andere bedrijven, nu doen ze dat direct bij Signify. Daarnaast hebben we gekeken naar inkoop. Met twee bedrijven samen komen we met een groter volume bij onze toeleveranciers en krijgen we betere voorwaarden. Het derde was de voetafdruk van de productiefaciliteiten en logistieke centra. Bij elkaar ging het aan de achterkant om 60 miljoen dollar. Dat hebben we nu verhoogd naar 100 miljoen dollar omdat we aan de voorkant van het bedrijf ook kunnen besparen op de centrale functies.”

6 **Osram heeft zijn digitale activiteiten te koop gezet. Het gaat om verlichting voor architectonische objecten en in de entertainmentindustrie. Is dat iets waar Signify naar kijkt om over te nemen?**
 “Wij kijken continu naar kansen op overnames. Als marktleider moeten wij dat doen. De overname van Cooper deden we omdat het fundamenteel en strategisch was wat wij wilden. Dus natuurlijk, als er bedrijven zijn die strategisch interessant zouden kunnen zijn, kijken we daarnaar. Tegelijkertijd hebben we de toezegging gedaan dat we altijd een dividenduitkering zullen voorstellen en is onze eerste prioriteit nu het terugbrengen van de schuldpositie die is ontstaan na de overname van Cooper. Als we dan nog geld over hebben, zullen we kijken naar potentiële overnames.”

7 **Veel bedrijven verwachten dat de stimuleringsprogramma's, en vooral die in de VS, gaan helpen bij hun omzetherstel. Hoe kijkt u daarnaar?**
 “Wij zien dat ook zo. Een deel



‘ONZE EERSTE PRIORITEIT IS NU HET TERUGBRENGEN VAN DE SCHULDPOSITIE DIE IS ONTSTAAN NA DE OVERNAME VAN COOPER’

van het stimuleringspakket in de VS gaat over infrastructuur en verlichting. We denken dat er ook een plan komt voor duurzaamheid, en daar kunnen we ook een grote rol in spelen. Hetzelfde geldt voor Europa. We brengen nu offertes uit voor projecten die voortkomen uit de *green deal* van de Europese Unie. Dat speelt vooral in Zuid-Europa. Het gaat dan om verlichting van wegen en straten. Wij verwachten dat we de impact van al deze pakketten in de tweede helft van het jaar gaan merken. Het is ook niet een kwestie van één of twee jaar. Ik denk dat deze investeringen langer zullen lopen.”

8 **In verlichtingsproducten zitten veel elektrische schakelingen. Heeft Signify last van het chiptekort dat bijvoorbeeld de automobiellindustrie raakt?**
 “We hebben inderdaad veel elektronische componenten nodig, we zijn daar best afhankelijk van. We zijn er in de laatste kwartalen van vorig jaar al door geraakt en zien dat het spannend wordt in het eerste halfjaar en waarschijnlijk ook in het tweede halfjaar. Het betekent dat we orders niet kunnen leveren op dat moment dat het had moeten volgens gewone leveringsstandaarden. We leveren orders dus later, maar we verliezen er geen omzet door. We