

kan maken. Aan dat segment van de markt besteden we dus veel meer aandacht dan aan de klassieke toeleveranciermarkt waar vooral inkoopspelletjes worden gespeeld.”

Toch gaat ook uw marge omlaag?

“Dat weet ik niet. Misschien groeien we in gebieden waar wij een hogere toegevoegde waarde hebben. De totale margemix heeft zich de afgelopen jaren goed ontwikkeld. Dus het is niet zo een-twee-drie te zeggen dat de marge daalt. Vergeet niet: wij kunnen ook inkopen. Reken maar dat er ook een enorme inkoopkans is. In een aantal markten gaat de marge juist omhoog. Dat komt ook omdat we verschuiven van fysieke diensten naar softwarediensten, met 100 procent marge.”

Hoe conjunctuurgevoelig is Nedap?

“Dat ligt heel divers. Wij leveren varkensvoerstations, dan zijn de biggenprijzen belangrijk. We zijn in de thuiszorg actief, in bibliotheeksystemen, antiwinkeldiefstal in de retail. De retail doet het op dit moment zo slecht nog niet, zeker niet in de voedselsector. Er zijn allerlei conjuncturen, een aantal segmenten heeft een eigen conjunctuur. Belangrijk is om heel divers bezig te zijn, zowel geografisch als qua type product, als type markt.”

Toch gaan de resultaten bergafwaarts...

“Dat klopt. Maar als we uitsluitend in de auto-industrie zaten hadden we nu de tent kunnen sluiten, zoals bij een aantal bedrijven gebeurt. Daar gaan alle fabrieken dicht. En natuurlijk voelen wij dat ook, maar ge-

