

U bent sceptisch over optimisme?

“Ja. De crisis ging met zoveel bruut geweld gepaard. Een klant levert aan de jachtbouw, waar de omzet is gekelderd. Die meldt dat een deel van de werven failliet is gegaan. Stel dat de vraag terugkomt, dan zijn die werven er niet meer, die boten kunnen niet gebouwd worden. Dus in de infrastructuur is iets kapot gemaakt. En stel je voor: een kopersstaking, niemand bestelt meer voor drie maanden, dan vallen de meeste bedrijven om. In bepaalde segmenten is sinds 1 januari niks meer verkocht. Bepaalde typen trucks bijvoorbeeld.”

Hoe gaat u daarmee om?

“Het vervelende is dat je nu niet zoveel meer kunt controleren. Dat had je al gedaan moeten hebben. Wat we in het verleden bewust hebben gedaan – en mensen zaten daardoor wat meewarig naar ons te kijken – is een hele solide solvabiliteit nastreven. We hebben ook geen dividendbeleid, maar een solvabiliteitsbeleid. Dat betekent wel dat we de afgelopen jaren een pay-out hebben gehad van 90 procent.”

Blijft de pay-out 90 procent?

“Voor dit jaar vind ik dat moeilijk te zeggen. Maar tot nu toe hoefden wij slechts 10 procent van de winst in te houden om de groei voor de komende jaren te financieren. Aan het eind van het jaar beoordelen we opnieuw hoeveel winst er is gemaakt en hoeveel daarvan nodig is voor de groei van 2010. Het huidige dividendrendement van 12 procent is natuurlijk uitzonderlijk.”

Bezuïgen bedrijven op veiligheid?

“Nee, maar projecten worden uitgesteld, vooral bouwprojecten. Dat we daar last van hebben is logisch. We verwachten dat een aantal collega's zal omvallen. We verwachten marktaandeel te winnen, omdat we net als vorig jaar blijven investeren in innovatie en in marketing. We hebben geen geld geleend. En 1.000 euro aan marketing levert meer lawaai op dan een jaar geleden.”

Wat u doet is hightech?

“Ja, beslist. We staan elk jaar in de top-20 van Nederlandse bedrijven die het meest uitgeven aan onderzoek en ontwikkeling. We hebben goede contacten met universiteiten, op veel gebieden zijn we wereldwijd toonaangevend. Veel mensen denken: ach, dat bedrijfje in Groenlo. Een voorbeeld. Een



MARK VAN DEN BRINK

aantal mobiele telefoonfabrikanten komt met een nieuwe NFC-technologie. Daarmee kan een mobieltje met contactloze pasjes omgaan en bijvoorbeeld voor betalingen worden ingezet. We hebben deze technologie omarmd en zijn nu wereldwijd de grootste toepasser 'by far'. Op het gebied van de nieuwe Java- en Ruby-software-systemen maken wij dingen waar we wereldwijd kunnen meespelen.”

U bent op een aantal gebieden wereldspeler?

“Je kunt gewoon meespelen als je het slim doet. Op het gebied van energiemanagement hebben we bijvoorbeeld veel patenten, daar maken we gewoon wereldwijd unieke producten. De manier waarop elektriciteit wordt opgewekt verandert razendsnel. Naast bestaande grote centrales wordt met windmolens, zonnecellen en 'fuel cells' (brandstofcellen) elektriciteit opgewekt. Dit stelt nieuwe eisen aan het netwerk. Wij hebben een apparaat ontwikkeld dat al deze vormen van elektriciteit kan verwerken en omvormen naar bruikbare stroom. Dus ook als de zon even minder schijnt of het harder waait, zorgen wij ervoor dat alles het blijft doen. Het teveel aan energie wordt opgeslagen in accu's en kan later worden gebruikt.”

Wat voor perspectieven biedt die markt?

“Ja, wat wilt u horen? Dat het een 'billion-dollar'-kans is? Wat ons verweten wordt is dat we bescheiden zijn, hoewel we met een aantal dingen vooroplopen. Het is een hele grote markt, maar wij richten ons op specifieke segmenten, van tientallen, honderden miljoenen, waar we een goede marktpositie kunnen opbouwen. We hebben liever 40 procent van een markt van 10 miljoen dan 5 procent van een markt van 100 miljoen, want dan verdien je meer, heb je meer in de melk te brokkelen. Langzaam maar zeker hebben we een aantal kleine marktsegmenten, maar misschien is het tijd om grotere marktsegmenten te veroveren.”

Met de stemmachines had u een tegenvaller in Nederland...

“Ja, dat was zeker een tegenvaller, dat hielp ons natuurlijk niet bij de verkopen in andere landen. Na bezwaren hebben we een stemmachine gemaakt waarmee je kunt controleren of elke stem ook echt wordt verwerkt. Alleen in Nederland is de politiek zo hard doorgeslagen, die heeft gezegd: nee, voor de zekerheid helemaal geen stemmachines meer. Voor Nedap is het niet heel vervelend, want we hadden alle stemmachines al verkocht, wel voor de kopers, gemeenten.”

Is dit definitief?

“De stemmachine is uit de Kieswet geschrapt, dus eerst zou de wet weer moeten worden aangepast. De vraag was: kun je ons garanderen dat de stemmachine perfect is? De vraag had moeten zijn: is een stemmachine beter dan stemmen met potlood en papier, gaan we erop vooruit? Nu zal het aantal ongeldige stemmen dramatisch toenemen, evenals het aantal fouten. De kosten zijn veel hoger. En er kan makkelijker gefraudeerd worden. In Frankrijk had je de man met de dikke enkels; bij het tellen van de stemmen verstopte hij de stembiljetten voor de tegenkandidaat in zijn sokken.”

Waarom doet de politiek er dan niks aan?

“Niemand heeft in de gaten gehad wat de gevolgen van deze beslissing zijn geweest. Op 4 juni vinden in Nederland de verkiezingen voor het Europese Parlement plaats, de eerste verkiezing weer met rood potlood en papier. Dan zullen de nadelen van die manier van stemmen blijken. Maar goed, we richten ons nu meer op België. Daar zijn ze overtuigd van de voordelen van een stemmachine.” ■