

Hoe groot was 'het probleem'?

“Wij hadden vorig jaar een solvabiliteit van 87 procent en dat is nu natuurlijk nog veel hoger. De noodzaak voor acquisities is toegenomen. Tegelijkertijd met de verkoop van Nyloplast Europe waren we ook bezig met een grote acquisitie van een groep van industriële bedrijven voor Nyloplast NV. Maar dat hebben wij vorig jaar oktober niet doorgezet. De verkoper wilde geen lagere prijs en de situatie verslechterde dramatisch, waardoor de acquisitie een groot risico werd in plaats van een reële kans. Ook bij ons bedrijf Danielson is het vorig jaar tussen augustus en december heel snel gegaan. Dat zie je overal.”

Hoe is de situatie nu? U maakt nog wel winst?

“Nou, marginaal. Het is evident dat sinds vorig jaar november de bestellingen van klanten voor industriële producten met 30 à 40 procent gedaald zijn, dat merken wij ook. De terugval, de omvang en snelheid daarvan, is een ongelooflijke ervaring. Daar kun je nooit snel genoeg je kostenniveau op aanpassen. Over de eerste helft van dit jaar hebben we een bescheiden winst van 0,3 miljoen euro behaald, feitelijk de boekwinst op de verkoop van Naamplaat BV.”

De omzet stabiliseert nu?

“Op dit moment wel ja, maar op een lager niveau. In april hadden we het gevoel van: goh, het lijkt een beetje terug te komen. Maar de orderintake in mei en juni was uitermate slecht, waardoor het eerste halfjaar tegenviel. Dat hoor ik van verschillende collega-bedrijven ook, die trend. In de sector van Danielson maken veel bedrijven verlies.”

Hoe staat het met de marges?

“We zien geen grote prijsdruk. Ik denk dat klanten verzekerd willen zijn van aanvoer van producten. Onzekerheid is er ook bij onze klanten, vandaar dat het voorraadniveau laag gehouden wordt. Wij zijn toch een elementair onderdeel van de eindmachine, de klant wil zekerheid dat hij het

HADEWYCH VEYS

