

geldt dat het de laatste maanden niet verder verslechtert, maar dat is ook het enige positieve ervan.”

De vraag blijft op een laag niveau?

“Absoluut. Na de zomer zal het wel aantrekken, zeggen economen, maar ik zie nog geen enkel teken daarvan. We zitten ver in 2010 voordat we weer een opleving kunnen verwachten. Het is echt niet zo dat we snel teruggaan naar de situatie vóór 2009, toen het nog goed ging met de industrie in West-Europa.”

Dat betekent dat bedrijven echt in grote problemen komen?

“Ik denk dat er forse saneringen aan komen. Voor Danielson hebben we ervoor gekozen de onderneming qua kennis en capaciteit structureel op peil houden. Wij investeren daar op een hoog niveau, met nieuwe machines en kwaliteitssystemen. Maar we hebben de kosten voor zover die flexibel zijn fors naar beneden gebracht.”

Alle flexibele mensen eruit?

“Ja, en we gaan misschien een stukje deeltijd doen. Maar wij houden bewust de basiscapaciteit en kwaliteit in stand, omdat ik ervan overtuigd ben dat we binnen een termijn van twaalf tot achttien maanden weer een toenemende vraag hebben. Dan is het mooi als sterk bedrijf vooraan te staan. Dan zal de markt niet zo hard groeien, maar wij moeten in staat zijn harder te groeien dan de zwakke broeders in de industrie. Wat Danielson betreft, verwachten wij op lange termijn veel innovatie in die bedrijfstak, waardoor je meer toepassingen zult vinden. Het bedrijf is natuurlijk relatief klein, maar toch een behoorlijke speler in zijn industrie. In die zin maken we ons daarvoor geen zorgen. Wij hebben de ambitie Danielson binnen een jaar of vijf zeker twee keer zo groot te maken, deels door overnames.”

De komende jaren worden magere jaren?

“Het meest logische scenario is dat herstel gematigd zal zijn. Alles wat beter is, valt dan mee. Per regio verschilt dat. Laten we ons op West-Europa concentreren: ik denk dat je niet kunt verwachten dat er later 30



HADWYCH VEYS

à 40 procent omzetgroei in de industriële productie zal zijn. Maar op een gegeven moment zal er wel degelijk inhaalvraag optreden en daar willen wij klaar voor zijn.”

Maar dan is er nog niet die grote tweede poot...

“Nee, vandaar de noodzaak een tweede poot te acquireren en dan Nyloplast NV over een paar jaar naar een omzet van 100 miljoen te brengen, dan stel je iets voor. Dan kan ook het aandeel ruimer worden verhandeld. De huidige aandeelhouders zeggen: goh, we hoeven niet te verkopen, maar op termijn is het best als wij een kleiner aandeel hebben in een grotere pot. Ja, misschien is een aandelenemissie dan mogelijk, of aandelenbelangen worden via de beurs afgestoten waardoor er een ruimere free float zou komen. Maar goed, dat is ver over de horizon heen kijken.”

U zei dat er geen bedrijven te koop zijn met aansprekende groeimogelijkheden...

“Die zijn wel te koop, maar die zijn er wei-

nig en de prijzen zijn niet in verhouding tot de waarde. Ik hoop vooral dat er meer bedrijven te koop komen. Als iets duurder is maar heel goed, is het ook niet erg. De bereidheid om te verkopen is op dit moment nog heel gering. Dat horen we ook van intermediairs. Misschien gaat het nog niet slecht genoeg. Iedereen denkt: laat me het een halfjaar aanzien, als het iets beter gaat is de prijs twee keer zo hoog.”

Maar noodsituaties zijn er nog niet?

“Die zijn er al. Ik heb er een paar gezien. Als het waar is wat ik denk, dan is er voorlopig geen sprake van toenemende vraag. Je hoort dat in sectoren als bouw of ict of dienstverlening veel meer bedrijven sneller zullen omvallen dan in de industrie. Ik begrijp het niet, ik heb ook industriële bedrijven gezien die in twaalf maanden 30 à 40 procent van hun omzet verliezen. Daarom hoop ik dat er nog een grotere stroom gaat komen. Ik denk dat in de industrie de koopjes voorbij zullen komen.”

In het tweede halfjaar?

“Ja. Maar het hoeft geen koopje te zijn. We hebben onlangs nog met een partij zitten praten en indicaties afgegeven over wat we bereid zijn te betalen. Dan valt dat niet in goede aarde, maar het kan zijn dat het over een maand een vervolg krijgt. We zijn best bereid een goede prijs te betalen voor een bedrijf met een behoorlijke outlook. Het is een les in acquireren. Als je een acquisitie doet, moet die direct gerelateerd zijn aan de eigen business, omdat je daar verstand van hebt en de kans op ongelukken klein is. Wat wij doen is niet de makkelijke weg, wij zoeken business die we zelf niet hebben.”

Het kan best zijn dat het jaren niet lukt...

“Dan moet je jezelf afvragen: waar ben ik nou mee bezig? Het is natuurlijk zinloos om op lange termijn een beursfonds te hebben met een solvabiliteit van 90 procent, dat is natuurlijk onzin. We gaan ervan uit dat het ons wel degelijk lukt. Dat duurt geen jaren, dat kan ik me niet voorstellen. Tussen nu en een jaar zal het echt een keer gebeuren.” ■