

veel vertraging in de levering van elektronische componenten uit het Verre Oosten. Om dat op te lossen hebben we componenten opnieuw ontworpen en andere producenten gevonden, deels in Europa. Omdat we alles zelf ontwerpen, konden we die overstap snel maken. Dat kostte ons toen maar anderhalve maand. Een andere kwetsbaarheid kan ontstaan als er iets gebeurt bij een specifieke toeleverancier. Daarom zijn we van plan om met een deel van de opbrengst van de beursgang een van onze toeleveranciers over te nemen.”

**9** Kunt u dat nader toelichten? “Het gaat om een toeleverancier van een cruciale elektronische component, meer kunnen we er nu niet over zeggen. Deze overname geeft ons wendbaarheid. Theon excelleert in flexibiliteit, in snelle levering. Als er in de toekomst een tekort is aan een bepaalde elektrische component zijn wij nu in de positie het bij ons eigen bedrijf te bestellen. Wij gaan altijd uit van het idee dat er opeens onverwachte dingen kunnen gebeuren en we proberen dat voor te blijven. Als we inschatten dat er zelfs maar een klein risico is, pakken we dat meteen aan, als er een kosteneffectieve oplossing is.”

**10** Wat voor overnames gaat u nog meer doen? “We richten ons op drie soorten bedrijven. Bedrijven in onze keten, bedrijven die vergelijkbare producten maken, zoals dagkijkers en afstandsmeters en richtsystemen op basis van lasers en bedrijven die zich richten op andere platformen. Na de beursgang zijn we potentiële overnamedoelen gaan bekijken. We mikken erop om voor 100 miljoen euro in totaal drie tot vijf overnames te doen. Mochten we een interessante kandidaat vinden waardoor we



over de 100 miljoen euro gaan, dan zouden we kunnen lenen. We hebben namelijk bijna geen schulden. Dat is droog kruut dat we nog hebben liggen.”

**11** Waarom heeft u gekozen voor de Amsterdamse beurs? “We hebben veel beurzen bekeken, ook in Duitsland en Engeland. Amsterdam was niet onze eerste keuze toen we eraan begonnen. Maar door de timing hebben we toch voor Amsterdam gekozen. De beursautoriteiten kwamen goed tegemoet aan onze behoeften. In Amsterdam was er tot aan onze beursgang al twee jaar geen bedrijf meer naar de beurs gekomen. Dat is ook het soort uitdaging waar wij wel van houden.”

**12** Welke beurs was wél uw eerste keuze? “Frankfurt, maar we hebben er geen seconde spijt van gehad dat het anders is gelopen. De enige zorg die we hebben, is dat ons aandeel noteert tegen

een korting ten opzichte van branchegenoten. Een belangrijke reden, als het niet de enige reden is, is dat de handel in het aandeel beperkt is. Daar moeten we iets aan doen.”

**13** Zou u extra aandelenuitgiftes overwegen? “We zijn nu niet van plan om terug te gaan naar de markt voor een nieuwe aandelenuitgifte. We willen eerst de overnames afronden waarvoor we een mandaat hebben gekregen bij de beursgang. Daarna kijken we verder. We proberen het bewustzijn onder investeerders te vergroten door deel te nemen aan investeerdersbijeenkomsten. We verwachten dat meer analisten en brokers het aandeel gaan volgen.”

**14** Waarom hebben particuliere investeerders niet de kans gekregen om bij de beursgang aandelen te kopen? “Toen we hieraan begonnen, zeiden onze adviseurs dat we ons het beste op institutionele

‘WE MIKKEN  
EROP OM  
VOOR 100  
MILJOEN EURO  
IN TOTAAL  
DRIE TOT VIJF  
OVERNAMEN  
TE DOEN’