



Terugkijkend naar de jaarcijfers 2009 wordt duidelijk dat vooral de grotere klantengroepen meer dan evenredig door de crisis zijn getroffen. Zo heeft de klantengroep Agri (automatisering, beheer- en informatievoorziening voor de melkvee- en varkenshouderij) in belangrijke landen als de Verenigde Staten en Oost-Europa last van een terughoudende kredietverlening voor de bouw van nieuwe stallen. Voorts is de melkprijs door de crisis flink gedaald, waardoor boeren minder investeren.

De klantengroep Power Supplies (elektronische besturingen gebaseerd op vermogenselektronica voor onder meer licht, kantoorautomatisering, medische scanapparatuur en autonome energiesystemen) en de klantengroep Specials (elektronische besturingen voor home en car comfort alsmede aansluitapparatuur voor telecom) werden hard geraakt door de slechte gang van zaken in de automotive en maritieme sector.

De eveneens grote klantengroep Retail Support (systemen tegen winkeldiefstal) heeft in landen als Spanje, Groot-Brittannië en Oost-Europa te kampen met zwakke marktomstandigheden in de detailhandel. Een andere grote groep, Security Management (systemen voor toegangscontrole, betaling, brand- en inbraakmelding, observatie en biometrie), ondervindt terughoudendheid bij klanten om te investeren in innovatieve oplossingen, al viel de teruggang de onderneming hier nog mee.

In een update over de eerste maanden van dit jaar toont de directie zich gematigd optimistisch. De meeste klantengroepen boekten in de eerste maanden van 2010 een hogere omzet ten opzichte van de overeenkomstige periode in 2009. Aardig zijn ook de nieuwe orders voor systemen tegen winkeldiefstal. Zo aansprekend als de grote order van A.S. Watson (Kruidvat, Trekpleister en ICI Paris) uit 2004 zullen deze echter niet zijn. Minder goed verging het de groepen Agri, AVI (Automatische Voertuig Identificatie) en Education (toegangscontrole en automatisering van presentie en absentie van studenten). Aannemelijk is dat door de hogere omzet het resultaat proportioneel zal stijgen, maar dat mag ook wel

gezien de winstval van vorig jaar.

Een wat gemêleerd beeld dus, wat weinig houvast biedt. In het algemeen werkt Nedap veelal op projectbasis met korte bestel- en levertijden. Dat maakt het bedrijf kwetsbaar en bemoeilijkt het doen van goede voorspellingen. De onderneming lijkt te beseffen dat er werk aan de winkel is. Zo zet het inmiddels meer in op de ontwikkeling van kant-en-klare oplossingen en verhoging van de commerciële slagkracht. Hierdoor denkt het de marges meer in de hand te kunnen houden. Daarbij zal het nog meer moeten doen aan de hoge vaste kosten om de winst ook in mindere tijden enigszins op niveau te kunnen houden. De concurrentie zit ook niet stil.

DIRECTIEWISSEL

Eind 2007 maakte Nedap gewag van een meningsverschil tussen de toenmalige directieleden Willem Badenhop en Ton Westendorp (ceo) en de commissarissen inzake de toekomstige directiestructuur. Wat er zich destijds precies heeft afgespeeld is nooit helemaal duidelijk geworden. De deels vernieuwde raad van commissarissen wenste bij het bereiken van de pensioengerechtigde leeftijd van Westendorp een op hiërarchie gebaseerd directiemodel te in-

produceren. Badenhop en Westendorp stelden echter dat een dergelijk directiemodel een ongewenste en onaanvaardbare breuk zou opleveren met de structuur en de specifieke manier van leidinggeven die reeds vele jaren kenmerkend is geweest voor Nedap. Westendorp heeft bijna 25 jaar deel van de directie uitgemaakt en Badenhop had hier sinds 2002 zitting in.

Westendorp was voorstander van een platte organisatiestructuur, waarbij feitelijk niemand een concrete functieomschrijving kent en iedereen met iedereen communiceert. Ideeën zouden zo overal binnen de organisatie kunnen ontstaan, aldus de bedrijfsfilosofie. Enkele maanden later werd het conflict bijgelegd en besloot Nedap toch verder te gaan met een tweekoppige directie, bestaande uit Badenhop en Ruben Wegman. Beiden hadden al jaren met Westendorp samengewerkt, waardoor het bijzondere karakter van de onderneming behouden kon blijven.

Weer enkele maanden later bleek dat Badenhop na twintig dienstjaren Nedap had verlaten, zonder nadere toelichting van het bedrijf. Vervolgens werd Gerard Ezendam, sinds 1986 werkzaam bij Nedap, benoemd tot financieel directeur en kreeg Wegman de functie van directievoorzitter. Nu wel duidelijke functieomschrijvingen dus. Het lijkt er daarmee op dat de raad van commissarissen uiteindelijk aan het langste eind heeft getrokken, maar ook op dit voor aandeelhouders zo belangrijke terrein van bestuur en toezicht is er weinig transparantie van de onderneming uit Groenlo.

Hopelijk zal Wegman het black-boxgehalte verlagen. Of dat daadwerkelijk gaat gebeuren, blijft afwachten. Wegman is immers lange tijd de rechterhand van Westendorp geweest. Niet uitgesloten mag worden dat het conflict weer eens oplaait. Gezien de magere resultaten is het te hopen dat het bedrijf zijn prioriteiten zal stellen en alsnog het groeipad weet te vinden waar beleggers al zo lang op rekenen. Nedap overnemen is lastig. De Stichting Preferente Aandelen Nedap heeft in geval van ongewenst bezoek de mogelijkheid 99,7 procent van het stemrecht te verwerven. ■

