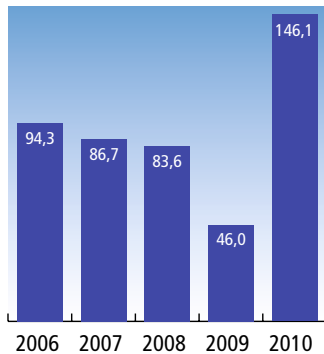
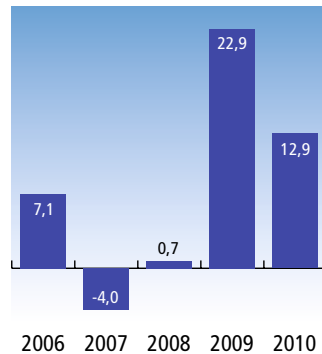


Halfjaarcijfers Besi (€ mln)

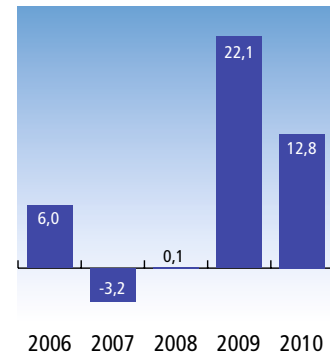
Omzet



Bedrijfsresultaat



Nettoresultaat



gas door. Ze zeggen ook dat de 'supercyclus', die bijvoorbeeld Intel voorziet, uitgesteld wordt als er een economische dip komt. Het is dus niet zo dat die dan niet gebeurt, nee, het duurt dan iets langer voordat die nieuwe generatie tot wasdom komt."

Dus wat doet u?

"Met de handrem aan rijden gaat niet. Je moet vol gas elke 'upcycle' vol zien mee te nemen, met name met die klanten die in de top van de sector zitten, dat zijn de smaakmakers. Als je dat doet, zit je meest zeker in de volgende cyclus, want je kunt ervan uitgaan dat de toppers van vandaag ook de toppers van morgen zijn, om de simpele reden dat die partijen de investeringen op kunnen brengen. Dat kunnen vele kleine chipbedrijven absoluut niet. En het is leuk om een nieuwe machine te kunnen leveren die een kunstje kan, maar als ze er honderd van nodig hebben, moet je ze wel op redelijke termijn kunnen leveren."

Het gaat om schaalgrootte.

"Ja, je moet absoluut groot genoeg zijn. Je moet een bepaalde productiecapaciteit hebben, anders kun je niet leveren. Onze orderportefeuille is 133 miljoen en we leverden in het tweede kwartaal 90 miljoen. Dan kun je dus zeggen: je krijgt meer orders dan je kunt leveren, hoera. Maar het plaatje zou veel mooier zijn als je net zo veel kon uitleveren als je binnenkrijgt."

Toch bent u tevreden.

"Ja, de orderstroom is gigantisch positief. In een jaar tijd is Besi min of meer verdubbeld. Wij hebben nooit dit soort niveaus gehaald, het maximum lag ooit in de buurt van de zestig. We zitten nu op negentig per kwar-

taal. Dat is uniek. Dat hebben we gedaan door de juiste machines te ontwikkelen en we hebben ook een aantal zeer succesvolle acquisities gedaan, Datacom in 2005 en Esec in 2009. Dat waren schoten in de roos."

Dat smaakt dus naar meer.

"Je moet eerst kijken naar wat de klant op z'n roadmap heeft staan en dan naar waar de chipindustrie naartoe gaat. Hoe worden die chips de komende vijf jaar verpakt? Gebeurt dat met dezelfde techniek als vandaag of op een andere manier? Dan moet je kijken naar je producten; waar sta je dan in de orde van belangrijkheid in de ogen van de klant? Je moet in de producten zitten die het mogelijk maken die chip daar te brengen waar hij naartoe moet. Wij hebben een

lijstje gemaakt van welke firma's dat doen en wat we zelf kunnen. Op een gegeven moment kwamen die bedrijven te koop, voor een prijs die aannemelijk was. Onze strategie staat als een huis. Maar je strategische verhaal kan aardig zijn, is de uitvoering daarvan wel volgens de verwachting van aandeelhouders?"

En zijn uw drie grote aandeelhouders het ermee eens?

"Voor zover ik dat kan peilen wel. Wij hebben onze strategie laten toetsen toen er vragen van aandeelhouders kwamen. De strategie is getoetst en daar is een helder verhaal uit gekomen en de bevestiging dat er maar één weg is en dat dat de juiste weg is. De acquisitie van Esec volgde direct op dat onderzoek. De situatie bij Esec was toen heel zorgelijk, net als bij ons. De bodem zakte weg onder de chipindustrie. Bij Esec was er ook een heel zorgelijke managementsituatie. En anderhalf jaar geleden zag de wereld er heel slecht uit. De condities waaronder wij Esec hebben overgenomen waren heel redelijk ten opzichte van de financiële situatie toen. Je kunt achteraf zeggen: wij hebben goed geherstructureerd, we hebben de wind meegekregen door de industrie."

Over een jaar kan de situatie weer zorgelijk worden.

"Ja, dat kan gebeuren. Dan moet je dus zorgen dat je voldoende spek op je ribben hebt, de vermogenspositie is wezenlijk. Vandaar ook dat wij altijd tegen aandeelhouders gezegd hebben: pas op, dit is een cyclische industrie, wil je overleven, dan moet je in staat zijn strategische stappen te doen als je in een recessie zit. En daar moet je dus geld voor hebben."

