

NEDAP WIJST VRIJAGE VAN TKH AF

TKH maakte bekend een 'fusie' te hebben willen aangaan met het qua marktkapitalisatie vijf keer kleinere Nedap. Nedap wil liever zelfstandig blijven.

TEKST: PETER SCHUTTE

Haaksbergen, de thuishaven van TKH en Groenlo, waar Nedap kantoor houdt, liggen niet ver van elkaar. Beide bedrijven kennen elkaar dus goed. Dat het nu pas tot een aanzoek is gekomen, hangt samen met het feit dat de twee bedrijven steeds meer op elkaar zijn gaan lijken. Enige jaren geleden verlegde de traditionele kabelproducent TKH zijn koers richting de ontwikkeling van systemen en netwerken voor niche-markten. Nu zit TKH in cameratoezicht, zorg op afstand, energiezuinige verlichting en machines voor de (complexe) productie van banden. Nedap, vooral bekend van de stemmachines, richt zich al veel langer "op hoge toegevoegde waarde oplossingen met een sterk innovatief vermogen". Hierdoor bestaat er overlap tussen de bedrijven op met name het gebied van beveiliging, energiebesparing, gezondheidszorg en voertuigherkenning.

Duidelijk is dat de grootste activiteiten van Nedap ook de meest interessante zijn voor TKH. Het zou niet vreemd zijn als TKH vooral uit was op de elektronische beveiligingssystemen van Nedap, de grootste divisie. TKH wil sterk groeien in deze tak. Doel is om in 2012 ruim 20 procent van de omzet hieruit te betrekken. Nu is dat nog slechts iets meer dan 10 procent. Toeval of niet, sinds lange tijd kon Nedap weer eens een grote order bekendmaken. Het betreft de levering van beveiligingssystemen voor vijftig warenhuizen van de Duitse warenhuisketen Galeria Kaufhof, onderdeel

van de Metro Group. Een order die nog tot vervolgoorders kan leiden.

NIET GEÏNTERESSEERD

TKH heeft de raad van bestuur en raad van commissarissen van Nedap een propositie voorgelegd met daarbij een uitnodiging voor verdere oriënterende gesprekken. Nedap heeft TKH uiteindelijk laten weten onvoldoende basis te zien voor een dergelijke samenwerking en geen interesse te hebben in verdere vervolggesprekken. TKH liet

hierop weten de gesprekken als beëindigd te beschouwen.

Ceo Ruben Wegman van Nedap: "Met de strategische keuzes die wij in het verleden hebben gemaakt denken wij succesvol zelfstandig verder te kunnen." Vraag is of Nedap daar verstandig aan doet. Zowel Nedap als TKH zijn flink geraakt door de crisis, maar het herstel bij TKH is een stuk krachtiger. Nedap heeft vooral moeite de eigen innovaties succesvol naar de markt te brengen. Wegman, toch al weer tweeënhalf jaar de eerste man van Nedap, probeert daar verandering in te brengen. Er moet harder gewerkt worden aan de commerciële slagkracht. Mogelijk dat TKH daarin een belangrijke rol had kunnen spelen en zo waarde had weten te creëren. Wat dat betreft lijkt TKH over een goede timing te beschikken.

Naast overlap kennen beide bedrijven zeker ook verschillen. Nedap staat bekend om zijn afwijkende bedrijfsstructuur van wel twaalf verschillende marktgroepen: naast stemmachines bijvoorbeeld ook melkmeet-systemen, waterzuiveringsapparaten en voertuigidentificatiesystemen. Vooral de bedrijfscultuur van Nedap is nogal specifiek. TKH's ceo Alexander van der Lof erkent dit, maar hij is vooral geboeid door de innovatieve bedrijfsdynamiek van Nedap. Verder staat Nedap bekend om een gebrekkige transparantie. Zo publiceert het bedrijf nooit een overzicht van de omzet- en winstverdeling van de verschillende bedrijfsonderdelen.



RUBEN WEGMAN