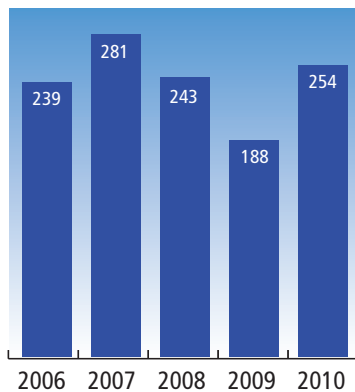
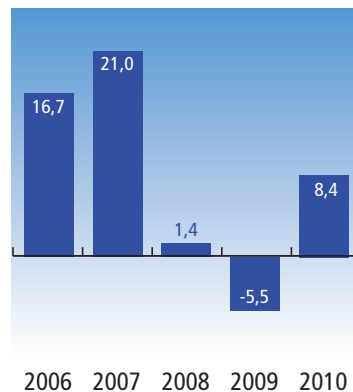


Jaarcijfers Neways (€mln)

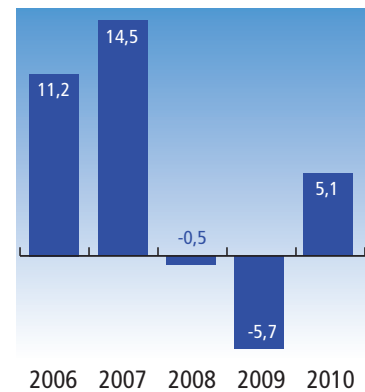
Omzet



Bedrijfsresultaat



Nettoresultaat



Wat doet u om het toeleverancierprobleem op te lossen?

“We hebben zevenhonderd toeleveranciers. We komen van duizenden toeleveranciers, een groot aantal kleinere en twintig à dertig grote. We zijn continu bezig met het reduceren van het aantal toeleveranciers, want ja, als je zo veel toeleveranciers hebt, probeer die elk jaar maar eens te bereiken. In 2010 zeiden we: aan het eind van het jaar is het opgelost. Maar toen ging de groei gewoon door. Toen was het: misschien is het in het eerste kwartaal van 2011 opgelost. Inmiddels zitten we een heel eind in het tweede kwartaal, het is nog steeds niet opgelost. Je merkt dat de wereld niet stabiel is ten opzichte van een paar jaar terug, toen was het allemaal veel rustiger. Nu krijg je heel heftige reacties op alles wat er maar gebeurt.”

Onderdelen komen nog steeds niet op tijd.

“Daar zitten nog steeds problemen, er is een flink percentage met een behoorlijk lange levertijd. Maar de leveranties zijn betrouwbaarder geworden. In het begin werd de levering bevestigd, maar was ze er gewoon niet. Dan kwam het pas over een maand. Dat is killing. Het is nu beter, maar we moeten toch alle zeilen bijzetten om de problemen het hoofd te bieden, met overwerken en met weekenden werken. Je kunt de wereld niet in een paar weken veranderen. En dan gebeurt er weer iets zoals in Japan. We worden op dit moment nog niet echt direct geraakt door Japan. Ik zeg bewust: op dit moment.”

Defensie wordt flink gekort, slecht voor u. “Je hebt militaire projecten met een looptijd van zeven tot tien jaar. Voor de Joint Strike Fighter werk je de komende dertig jaar. Nu doen wij nog niets voor de JSF, maar dingen wel mee naar opdrachten. Maar er moeten wel opdrachten te vergeven zijn. We zijn in militaire zaken gestapt om een stabiele basis te hebben, minder afhankelijk te zijn van de economische cyclus. In defensiezaken lopen projecten gewoon door en dat geldt ook voor medische zaken. Medisch is bij ons 30 procent, defensie in hoogtijda-

gen 5 procent. In defensie duurt het meestal lang voordat definitieve besluiten genomen worden. Maar als je dan een project krijgt is het fantastisch. Het is een mooie markt, maar overheden bezuinigen voor het eerst sinds tientallen jaren. Als bedrijf hebben we daar last van, onze omzet in defensie loopt wat terug. De marges op projecten dalen niet, maar je hebt wel een minder goede bezetting. Defensie blijft voor ons echter een strategisch speerpunt.”

Uw echte probleem is telecom.

“Daar is de omzet inderdaad teruggelopen. Maar telecom is slechts 3 procent van onze omzet. We zitten veel meer te kijken naar energie, bijvoorbeeld in ‘solar’ of ‘smart metering’, de slimme meter. Op het gebied van smart metering doen we al business, in Duitsland zijn we zelfs al aan het kalibreren. Dit willen we meer doen, dat heeft de toekomst. Op het gebied van zonne-energie, waar Duitsland met veel subsidies groot is, wordt nu de subsidiekraan dichtgedraaid. Daarom hebben wij daar in een van onze fabrieken een bezettingsprobleem. Dan moet je gewoon keihard de markt bewerken, zorgen dat je klantenbestand breder wordt. Daarnaast zijn wij ervan overtuigd dat er straks doorbraken komen, waardoor zaken als solar beter betaalbaar worden en zonder subsidie kunnen. Wij zitten ook in ontwikkelingsprojecten die daarop focussen en daar zit nog voldoende subsidiegeld op.”

