

Wij hebben geen goodwill op de balans. Als ik een bedrijf koop voor tienmaal de winst en ik kan voor 5 procent lenen, draagt dat altijd bij aan de winst per aandeel.”

Dat is toch geen ‘free ride’?

“Nee, als je niet in staat bent harder te groeien, heb je zoveel gekocht dat je op een gegeven moment door je hoeven zakt. Wij zijn niet zozeer geïnteresseerd in de absolute groei van omzet of winst. Wij geloven dat de groei vooral zit in de stijging van de toegevoegde waarde per medewerker. Bij overnames gaat vaak de toegevoegde waarde per medewerker omlaag.”

Heeft Nedap zelfs nooit over overnames nagedacht?

“Elke week worden er bedrijven aangeboden, maar vaak zijn het bedrijven in problemen. Of het is een bedrijf dat het goed doet, maar waar de directeur-eigenaar wil uitstappen. Dan koop je het bedrijf vanwege die man... Dat moet je helemaal niet doen. En stel je voor dat ik dan een bedrijfje in Zweden kan kopen, met leuke producten. Dan heb ik daar twintig man zitten. Dat betekent dat ons model, dat gebaseerd is op kruisbestuiving, niet meer werkt. Omgekeerd willen wij overigens zelf ook niet overgenomen worden.”

Heeft u maatregelen getroffen om niet overgenomen te worden?

“TKH heeft ons in 2010 benaderd om een overname te onderzoeken. Nedap heeft geen administratiekantoor dat een eventuele overname kan blokkeren. Wij hebben onze (groot)aandeelhouders er echter van kunnen overtuigen dat we zelfstandig meer waarde kunnen creëren. Maar dat betekent wel dat er voortdurend druk op ons ligt om goed te presteren.”

Is het voor concurrenten een kwestie van overleven?

“Ja, de grootste aanbieder van antiwinkel-diefstalsystemen wil duizend van de vijfduizend medewerkers ontslaan. En zo zijn er andere voorbeelden; de marktleider in Duitsland op het gebied van toegangscontrole heeft op de beurs veel geld opgehaald en allerlei bedrijven overgenomen, maar dat werkt niet bepaald optimaal. Wij hebben voor de lange route gekozen, het zelf creëren in plaats van het kopen van moge-

