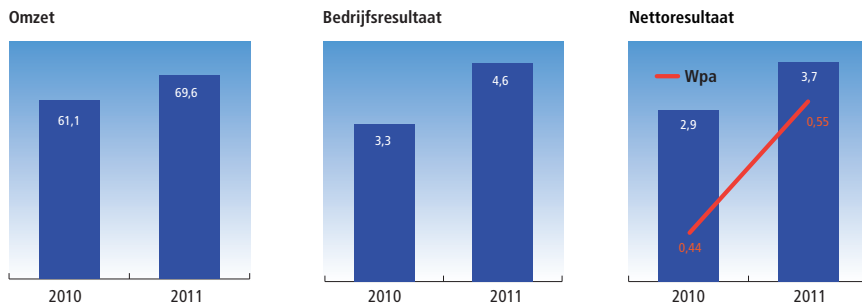


### Halfjaarcijfers (€mln) en wpa (€) Nedap



lijkheden. En wij groeien nu in markten waar de gemiddelde concurrent krimpt.”

#### Zijn concurrenten verliesgevend?

“Ja, nogal wat concurrenten maken verlies. Dat is ook het gevolg van de crisis en die crisis is niet snel opgelost. Dat betekent dat wij de komende tijd nog veel economische tegenwind krijgen, met lage groei, misschien zelfs een recessie. Toch moeten we ook de komende jaren kunnen groeien in omzet en winst, in het eerste halfjaar zijn we met 14 procent autonoom gegroeid.”

#### Wat is de meest veelbelovende markt, waar gaat u het hardst groeien?

“Ik zou het niet weten. Alle marktgroepen hebben voldoende groeipotentie. Of er een uitspringt? Ongetwijfeld, maar het heeft geen zin de toekomst te voorspellen. Wij maken ook geen resultaten per marktgroep bekend. Nedap is één organisatie. Bovendien, als wij laten zien hoe winstgevend we zijn op een bepaald onderdeel belen klanten direct met de vraag om meer korting.”

#### Is er veel synergie tussen zorg, agri, security?

“Er is veel kruisbestuiving. Onze activiteiten in de zorg zijn gebaseerd op dezelfde technologie die we gebruiken om varkens te identificeren, voertuigen te identificeren, mensen te identificeren. De synergie is de afgelopen jaren alleen maar toegenomen. Het is allemaal dezelfde technologie, daarmee kunnen we razendsnel nieuwe dingen naar de markt brengen. Zo wordt door securitymanagement ontwikkelde technologie nu gebruikt in China voor varkensvoerstations. Wij zijn daar marktleider geworden in varkensvoerstations. China is de grootste varkensmarkt ter wereld, met 440 miljoen varkens, en wij groeien daar hard, al is het nog niet heel groot in absolute bedragen.”

#### Concurrenten hebben geen geld meer voor nieuwe technologie?

“Dat is zeker het geval. Veel concurrenten snijden enorm in onderzoek en ontwikkeling. Of ze hebben een andere route gekozen. In de wereld van securitymanagement begrijpt iedereen dat het onvoldoende is als je alleen toegangscontrole doet, je moet ook inbraakdetectie aan kunnen bieden, en camerabewaking en al dat soort dingen tegelijkertijd. Een aantal bedrijven heeft deze onderdelen gekocht en probeert die dan aan elkaar te koppelen, als één integrale oplossing. Maar dat wordt natuurlijk een ramp. Het zijn verschillende uitgangspunten, verschillende processoren, verschillende kennis. Naadloos met elkaar integreren kost veel tijd en geld. Nedap heeft een andere benadering; wij hebben het securityplatform AEOS, daar kun je op één controller verschillende security-apps instal-

leren, zoals op je iPad. Zo kun je eenvoudig toegangscontrole installeren, maar ook een app voor inbraakdetectie, voor camerabewaking, lichtbesturing, energiemanagement, klantentelling.”

#### Hoe zit dat dan precies?

“Als voorbeeld een winkel. De gemiddelde winkel heeft voor elke functie een doosje: inbraak, een doosje, toegang, weer een doosje, een camera: weer een doosje. En alles wil je op afstand beheren, dat kan natuurlijk niet. Voor Hennes & Mauritz zijn we bezig een systeem uit te rollen, één doos die dat allemaal doet. Dat heeft niemand. Wij hebben daar ontzettend veel in geïnvesteerd en nu is de tijd gekomen dat we daar langzamerhand de vruchten van plukken.”

#### Nedap is vooral bekend van de stemmachines, maar daar hoor je niets meer over.

“We doen al jaren geen omzet meer in stemmachines. We hebben in Duitsland en Frankrijk wat naleveringen gehad, maar niet op grote schaal. We houden de vinger aan de pols, alleen is die markt totaal veranderd. De markt bestond voorheen uit gemeenten die een product kochten. Nu is het een it-project geworden, een overheidsproject, dat zijn niet de interessantste projecten. Het wordt nu centraal besloten, het is een ingewikkeld ondoorzichtig proces. Die markt is onaantrekkelijk voor ons geworden. Dus daar besteden we geen tijd meer aan. De meeste tijd die ik aan stemmachines besteed is in dit interview.”

#### Waarom lukt het niet in Nederland?

“Het is uit de Nederlandse Kieswet gehaald, het is verboden. In de rest van de wereld is er wel omzet, er worden wereldwijd steeds meer stemmachines ingezet. Stemmachines zijn altijd maar een klein deel van onze omzet geweest. Alleen bijna elke Nederlander heeft dat product aangeraakt, we zijn bekend om de stemmachines. Terwijl niemand weet dat bijvoorbeeld het grootste deel van de zorg in Nederland wordt geregistreerd door Nedap-systemen. Wij zijn verreweg de grootste leverancier van toegangscontrolesystemen in Nederland. Grote kans dat het varken of de koe door Nedap-systemen wordt geregistreerd en beheerd. Maar dat is onzichtbaar.”

#### U meldde een hoge solvabiliteit, maar die is wel teruggelopen.

“Klopt, de solvabiliteit zat altijd rond de 45 procent, waarbij we de ingehouden winst niet bij het eigen vermogen tellen, veel be-

