

van mensen en het wisselen van diensten tot het uitwisselen van capaciteiten tussen organisaties, het invoeren van declaraties en het inzetten van zorgtechnologie. We doen dit niet in ziekenhuizen, maar wel in de rest van de zorg, van de ouderenzorg en gehandicaptenzorg tot de GGZ. We hebben onlangs voor het eerst sinds lange tijd een overname gedaan, namelijk die van MediKit. Dat is een bedrijf dat een administratiesysteem heeft ontwikkeld voor huisartsen.”

7 Wat is de omvang van die markt? “Voor de zorg moet je niet alleen kijken naar wat er nu wordt uitgegeven aan software, maar ook naar het potentieel van zorgtechnologie. Een derde van de zorgvraag kan in potentie worden opgevangen met technologie. Omdat het om tientallen miljarden per jaar gaat, opent dat een markt van enkele miljarden waar wij een substantieel aandeel in kunnen veroveren.”

8 Wat is de overlap? Zijn koeien niet heel anders dan patiënten of cliënten? “Of het nu gaat om mensen, dieren of producten, we zien altijd patronen in gedrag, die we kunnen meten en begrijpen. We zijn nu zo succesvol in de detailhandel, omdat we daar onze platformtechnologie uit de zorg toepassen. Onze ervaring met robuuste hardware voor de veehouderij komt weer van pas in de beveiligingsmarkt. Er is veel overlap; niet alleen qua technologie maar ook wat betreft het winnen van marktaandeel. Wij waren altijd een enthousiaste uitvindingsclub die heel veel geld investeerde in nieuwe dingen. Als we die drie keer hadden verkocht, verloren we al snel de interesse. Nu we streven naar marktleiderschap in al onze sleutelmarkten, is het essentieel dat we hetzelfde product aan zoveel mogelijk klanten verkopen. Die vaardigheid kunnen we in al onze markten goed gebruiken.”



9 Innovatie is heel belangrijk. Tegelijk bent u gestopt met de eigen productie. Is dat niet met elkaar in tegenspraak? “Dat is een terechte observatie. Het lijkt dat als je zelf produceert, je altijd meer kennis hebt van het productieproces. Maar als wij uitbesteden, zijn wij nog steeds heel druk bezig met de productie en de aanvoer van componenten. We hebben daarvoor nog steeds de expertise in huis. Een klein team van inkopers staat voortdurend in contact met alle schakels in onze toeleveringsketen.”

10 Het dividend is de afgelopen jaren ongeveer even groot als de winst per aandeel. Blijft dit zo? “Ja, het is heel saai, maar wel consistent. Wij zijn natuurlijk een heel gek bedrijf. We hebben flinke ambities, we investeren veel en tegelijk betalen we dividend uit.

**‘ALS WIJ
UITBESTEDEN,
ZIJN WIJ NOG
STEEDS HEEL
DRUK BEZIG
MET DE
PRODUCTIE
EN DE
AANVOER VAN
COMPONENTEN’**

Dat kunnen we doen omdat wij investeringen niet activeren op onze balans. Wij zijn daar heel terughoudend mee.”

11 Waarom doet u dat? “Het ergste dat er kan gebeuren, is dat we een investering van tien miljoen euro hebben geactiveerd en dat een product niet succesvol is. Dan hebben we de omzet en de winst niet, maar moeten we wel afschrijven. We overwegen pas om te activeren als er bewijs is dat er vraag is naar een product, maar vaak is dat dan al niet meer nodig. Het zorgt ervoor dat wij een heel schone balans hebben.”

12 Is er een kans dat Nedap wordt overgenomen? “Die kans is er altijd, maar dat zien wij niet als iets positiefs. Veel van onze concurrenten zijn eigendom van in-