

staat enigszins te concurreren op de huidige machine, maar als de nieuwe machine komt waarschijnlijk niet meer. Vergeet niet dat wij zes keer meer uitgeven aan r&d.”

Dus op den duur krijgt u een marktaandeel van 90 procent of meer.

“In de geavanceerde technologie is dat waar. Maar een chip is opgebouwd uit vijftig tot veertig lagen, het is net een soort flatgebouw. Zo'n 25 à 30 procent van de chip heeft die kritische lagen nodig, dat is veruit het grootste deel van het kapitaalsbeslag. Op alles wat daar onder zit kun je concurreren, al is het vaak technologie van vijf tot tien jaar oud. Daar concurreert Nikon.”

Partijen als Intel willen niet dat ASML monopolist wordt en steunen Nikon.

“Intel en Toshiba hebben een strategie van twee leveranciers, dus ze houden Nikon maar in leven door het de business te geven van de minder kritische lagen. Misschien komt Nikon veel later met een vergelijkbare technologie als EUV. Wij leveren ook aan Intel en Toshiba trouwens het merendeel van de machines. Bij eigenlijk alle andere klanten zijn wij de enige leverancier van de kritische lagen. Bij EUV kan het niet anders zijn.”

Waar kan het marktaandeel naartoe, met EUV?

“We zeiden altijd maximaal 70 procent marktaandeel, maar gegeven de ontwikkelingen ligt het natuurlijke marktaandeel een stukje hoger, 75 tot 80 procent. Ik denk dat klanten zeggen dat ook al is Nikon jaren later, ‘in the end’ komen ze er wel een keer en dan hebben we in elk geval de keuze.”

Kunt u de brutomarge van 42 procent de komende jaren op peil houden?

“Dat hebben we de laatste vijf jaar bewezen: een marge van rond de 40 procent. In de kwartalen hiervoor was het 45 procent. Ja, we kunnen de marge vergroten, maar alleen als we ook meer kostenreductie voor de klant leveren. Dat gaan we doen met de EUV-technologie. Die wordt de komende vijftien tot twintig jaar ons hoofdproduct, daar zit nog een enorme groei in. De eerste zes EUV-ontwikkelingsmachines die net verscheept zijn, kosten dik 40 miljoen per stuk, daar hebben we nul marge op,



maar de productiemachines die volgend jaar komen kosten 65 miljoen.”

Het geld klotst tegen de wanden, wat gaat u daarmee doen?

“We hebben de laatste vijf jaar 26 procent van onze uitstaande aandelen teruggekocht en ingetrokken. Inclusief dividend hebben we 3,1 miljard euro aan de aandeelhouders teruggegeven. Als het bedrijf groeit, groeit het dividend mee. Geld dat we niet nodig hebben voor de bedrijfsvoering kunnen we teruggeven aan de aandeelhouders. Als je een grote acquisitie zou doen – wat we helemaal niet van plan zijn – dan gaan we naar de aandeelhouders en zeggen: dit is de ratio van de overname, zijn jullie het daarmee eens?”

Kan ASML eigenlijk wel een overname doen, gezien het marktaandeel van 80 procent?

“Als we Nikon al zouden willen overnemen, maken de autoriteiten bezwaren. Overnames in deze sector kunnen dus niet. Maar in de nanotechnologie zijn meer toepassingen, waardoor je kunt zeggen: is een ander toepassingsbereik mogelijk? Je praat over harde schijven, over lcd-schermen, over ‘nanopharmaceuticals’, medicijnen die met nanodeeltjes worden gemaakt. Daar heb je machines voor nodig. Wij doen daar onderzoek naar, met de incubatorgroep. Waar

kun je onze droomtechnologie op andere gebieden gebruiken?”

Welke omzet is op den duur haalbaar met die andere toepassingen?

“Het zal niet gelijk een verdubbeling van je omzet zijn. Maar als wij nieuwe technologieën toepassen, moeten die een minimale omzet hebben van 0,5 tot 1 miljard in de komende vijf tot tien jaar. Het is veel te vroeg om daar gedetailleerd over te filosoferen, maar we hebben meer dan driehonderd onderzoeksingenieurs en een aantal daarvan kijkt hoe we onze kerncompetenties binnen die nanotechnologie en microtechnologie kunnen toepassen.”

Hoe hoog is de solvabiliteit?

“We hebben zo'n 50 procent eigen vermogen. De grootste post op de balans is de post cash. We hebben nauwelijks schuld, alleen een eurobond van 600 miljoen die afloopt in 2017. We hebben meer dan voldoende geld op de bank en een sterke kasstroom. En we zijn flexibel georganiseerd om met de crisis om te kunnen gaan, wij komen sterker uit elke crisis.”

Zou er een partij zijn die ASML wil overnemen?

“Er zijn partijen die het kunnen, er is genoeg geld. Maar we hebben de noodzakelijke beschermingsconstructies. Die zelfstandigheid is voor ons heel belangrijk; wij nemen grote strategische en technische risico's, zoals met de investering in EUV. Als je onderdeel bent van een groter geheel en er een vette premie voor het bedrijf is betaald, worden er rendementseisen gesteld op die investering. Of ze gaan leveragen, het bedrijf met schulden volhangen. Wij hebben de vrijheid, zowel financieel als technologisch.”

Is ASML helemaal dichtgespijkerd?

“We hebben de Nederlandse gebruikelijke Nederlandse beschermingsconstructie. Als het bedrijf wordt verkocht met een premie van 30 à 40 procent, zeggen alle aandeelhouders ja. Wij hebben een andere verantwoordelijkheid en die ligt ook op het gebied van de continuïteit van het bedrijf. Het gaat niet alleen om de shareholders, het gaat ook om de stakeholders, dat zijn ook onze werknemers en onze klanten.” ■