



De toeleverancier in de high-tech
machinebouw moet zijn eigen
verantwoording nemen en zijn toekomst niet
door afnemers laten bepalen.

Ron Kok | President OTB Group

De toeleverancier in de high-tech machinebouw moet zijn eigen verantwoordelijkheid nemen en zijn toekomst niet door afnemers laten bepalen.

<p>Sterkten</p> <ul style="list-style-type: none"> - High tech software design - Machine design op sub-microschaal - Research instituten met langjarige ervaring - Hoogopgeleid personeel - Innovatief - Ben niet bang voor mislukking - Volg instinct - Maak goede financiële calculatie van je product 	<p>Zwakten</p> <ul style="list-style-type: none"> - Denken in doem scenario's - Verantwoordelijkheidsgevoel - Sociale zekerheid
<p>Kansen</p> <ul style="list-style-type: none"> - Aanvallen in plaats van overleven - Mogelijkheden in de markt - Goede infrastructuur - Lage loonlanden gaan hoofdzakelijk voor het "snelle" geld 	<p>Bedreigingen</p> <ul style="list-style-type: none"> - Exploitatie goedkope arbeidskrachten lage loonlanden - Negatief imago Nederland - Snellere innovatie door specifieke focus in lage loonlanden - Investering in kennis is t.o.v. andere landen veel lager (bijlage 1) - Ondernemerschap in Nederland neemt af (bijlage 2) - Economische recessie (bijlage 3)

Bedreiging innovatieklimaat (1)

Thomas L. Friedman

The end of the rainbow

DUBLIN
Here's something you probably didn't know: Ireland today is the richest country in the European Union after Luxembourg.

Yes, the country that for hundreds of years was best known for emigration, tragic poets, famines, civil wars and leprechauns today has a per capita gross domestic product higher than that of Germany, France and Britain. How Ireland went from the sick man of Europe to the rich man in less than a generation is an amazing story. It tells you a lot about Europe today: All the innovation is happening on the periphery by those countries embracing globalization in their own ways — Ireland, Britain, Scandinavia and Eastern Europe — while those following the French-German social model are suffering high unemployment and low growth.

Ireland's turnaround began in the late 1960s when the government made secondary education free, enabling a lot more working-class kids to get a high school or technical degree. As a result, when Ireland joined the EU in 1973, it was able to draw on a much more educated work force.

By the mid-1980s, though, Ireland had reaped the initial benefits of EU membership — subsidies to build better infrastructure and a big market to sell into. But it still did not have enough competitive products to sell, because of years of protectionism and fiscal mismanagement. The country was going broke, and most college grads were emigrating.

"We went on a borrowing, spending and taxing spree, and that nearly drove us under," said Deputy Prime Minister Mary Harney. "It was because we nearly went under that we got the cour-

age to change."

And change Ireland did. In a quite unusual development, the government, the main trade unions, farmers and industrialists came together and agreed on a program of fiscal austerity, slashing corporate taxes to 12.5 percent, far below the rest of Europe, moderating wages and prices, and aggressively courting foreign investment. In 1996, Ireland made college education basically free, creating an even more educated work force.

The results have been phenomenal. Today, 9 out of 10 of the world's top pharmaceutical companies have opera-

Follow Ireland's model and you, too, can become one of the richest countries in Europe.

tions here, as do 16 of the top 20 medical device companies and 7 out of the top 10 software designers. Last year, Ireland got more foreign direct investment from America than from China. And overall government tax receipts are way up.

"We set up in Ireland in 1990," Michael Dell, founder of Dell Computer, explained to me via e-mail. "What attracted us? (A) well-educated work force — and good universities close by. (Also,) Ireland has an industrial and tax policy which is consistently very supportive of businesses, independent of which political party is in power. I believe this is because there are enough people who remember the very bad times to de-politicize economic development. (Ireland) also has very good

transportation and logistics and a good location — easy to move products to major markets in Europe quickly."

Finally, added Dell, "they're competitive, want to succeed, hungry and know how to win. Our factory is in Limerick, but we also have several thousand sales and technical people outside of Dublin. The talent in Ireland has proven to be a wonderful resource for us. Fun fact: We are Ireland's largest exporter."

Intel opened its first chip factory in Ireland in 1993. James Jarrett, a vice president, said Intel was attracted by Ireland's large pool of young educated men and women, low corporate taxes and other incentives that saved Intel roughly a billion dollars over 10 years. National health care didn't hurt, either. "We have 4,700 employees there now in four factories, and we are even doing some high-end chip designing in Shannon with Irish engineers," Jarrett said.

In 1990, Ireland's total work force was 1.1 million. This year it will hit two million, with no unemployment and 200,000 foreign workers (including 50,000 Chinese). Others are taking notes. Prime Minister Bertie Ahern said: "I've met the premier of China five times in the last two years."

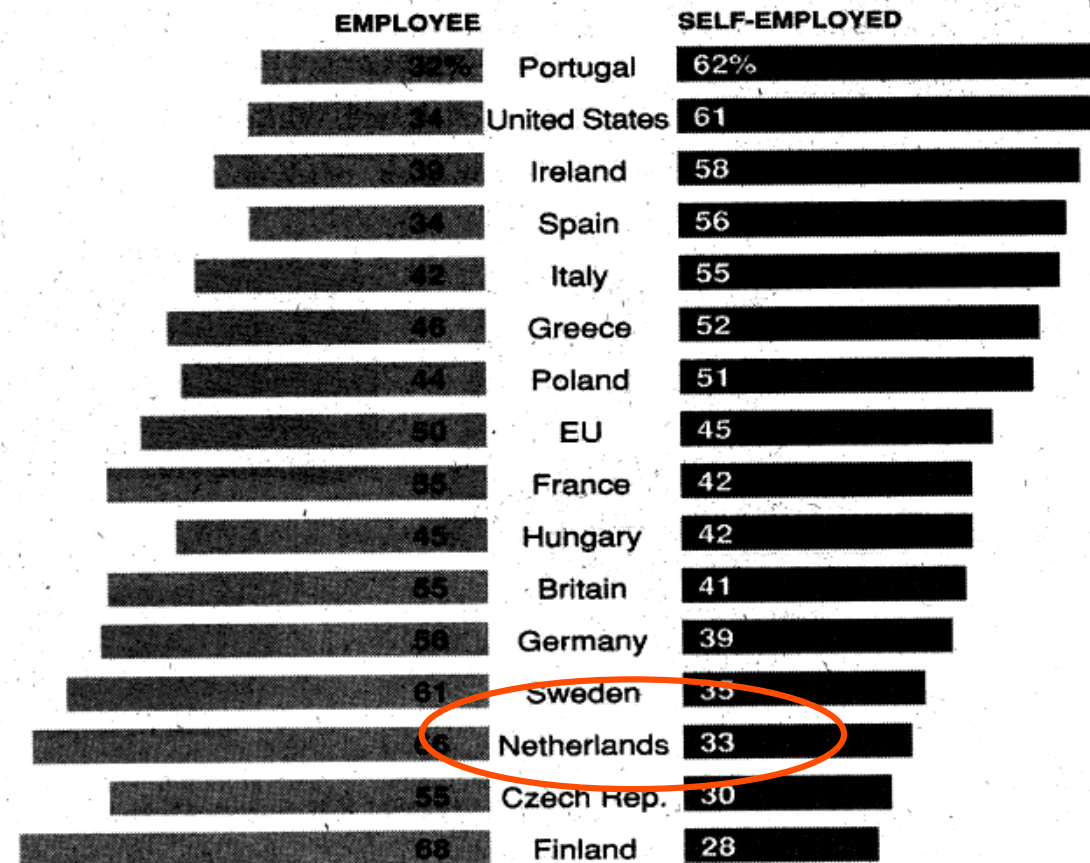
Ireland's advice is very simple: Make high school and college education free; make your corporate taxes low, simple and transparent; actively seek out global companies; open your economy to competition; speak English; keep your fiscal house in order; and build a consensus around the whole package with labor and management — then hang in there, because there will be bumps in the road — and you, too, can become one of the richest countries in Europe.

"It wasn't a mirable, we didn't find gold," said Mary Harney. "It was the right domestic policies and embracing globalization."

Who wants to be an entrepreneur?

Responses to a 2004 poll.

Given a choice between different kinds of jobs, which would you prefer to be?*



*Other responses not shown

Source: EOS Gallup Europe

IHT

Van Lanschot: zorgen over ademnood in familiebedrijf

Van een onzer verslaggevers

DEN BOSCH – Van Lanschot-topman Floris Deckers maakt zich serieus zorgen over de toekomst van kleinere Nederlandse (familie)bedrijven. Met name in de zogenoemde maakindustrie zitten veel ondernemers aan het eind van de economische recessie „in ademnood”, aldus Deckers, die voor veel van deze bedrijven niet zo snel grote verbeteringen ziet.

En waar grootbanken als ABN Amro, ING en Fortis onlangs schermen met historisch lage voorzieningen voor twijfelachtige leningen, is bovenstaande voor Van Lanschot aanleiding hiervoor méér geld opzij te zetten dan strikt noodzakelijk volgens de nieuwe boekhoudregels IFRS.

Dat bleek gisteren bij de presentatie van de halfjaarcijfers van Van Lanschot Bankiers. Volgens Deckers dragen diverse ontwikkelingen bij aan de „ademnood”: „Aan het eind van de recessie hebben veel bedrijven het vet op de botten wel opgesoupeerd. Daarnaast

zijn de betalingstermijnen tussen bedrijven onderling ruim. Bovendien komt de export naar Duitsland, door de economische problemen daar, nog niet goed op gang en groeit de concurrentie uit bijvoorbeeld het voormalige Oostblok.”

De bankier, die behalve welgestelde particulieren juist veel familiebedrijven tot zijn klanten mag rekenen, zegt daarnaast niet erg onder de indruk te zijn van de laatste economische groeicijfers in eigen land. Van Lanschot houdt er wat mogelijke probleemgevallen betreft van oudsher een „enorm individuele benade-

ring” op na en noemt zichzelf daarin „heel conservatief”. De IFRS-regels beperken de speelruimte evenwel. „Maar daar waar het kan laten wij de individuele benadering prevaleren boven de boekhoudregels”, aldus Deckers. Hoe dan ook is in de eerste zes maanden van dit jaar € 8 miljoen aan de stroppenpot toegevoegd, tegen € 10,5 miljoen een jaar eerder.

Zelf heeft Deckers een „ongelooflijk plezierig halfjaar” achter de rug. „Met name in het tweede kwartaal zat de vaart er goed in.” De nettowinst van de chique Bossche bank steeg met 30,1% naar € 76,8 miljoen en werd „zeer positief beïnvloed” door CenE Bankiers, dat medio 2004 van ING werd overgenomen. Daarnaast had Van Lanschot baat bij het verbeterde beleggingsklimaat en een „goed gegroeid” klantenbestand. De baten (25,7% naar € 243,9 miljoen) stegen harder dan de lasten (23,9% naar € 138,5 miljoen). De winst per aandeel klom 15,3% naar € 2,34.

De integratie van CenE ligt zodanig op koers dat de kostenvoordelen van € 11 miljoen al eind volgend gerealiseerd zullen zijn, een jaar eerder dan verwacht. Bij het private banking voelt Van Lanschot echter de toenemende concurrentie van grootbanken als ABN Amro en Rabobank, reden om meer geld uit te trekken voor marketing, aldus Deckers.

- Respect
- Wederzijds vertrouwen
- Eigen verantwoordelijkheid
- Een eigen produkt op de markt brengen
- Leven en laten leven
- Zelfkritisch en oplossend
- Aanvallend en niet afwachtend
- Realistisch naar het produkt kijken en naar de life time cycle
- Afscheid nemen als het nog niet te laat is.
- Investeren in de toekomst en geen geld gooien naar afkoop van het verleden.

→ Schoenmaker blijf bij je leest !

OTB komt uit de optische media industrie.

In 4 jaar tijd is OTB Group omgepooled naar de volgende 3 industriegroepen:

- Duurzame energie
- Displays
- Kunststof autoruiten

Productiemachine voor het aanbrengen van een anti reflectie coating of zonnecellen ter verbetering van het rendement van de cell (+2%).



Inline productiesysteem voor het produceren van zonnecellen.



Vergelijking tussen LCD en OLED

OLED

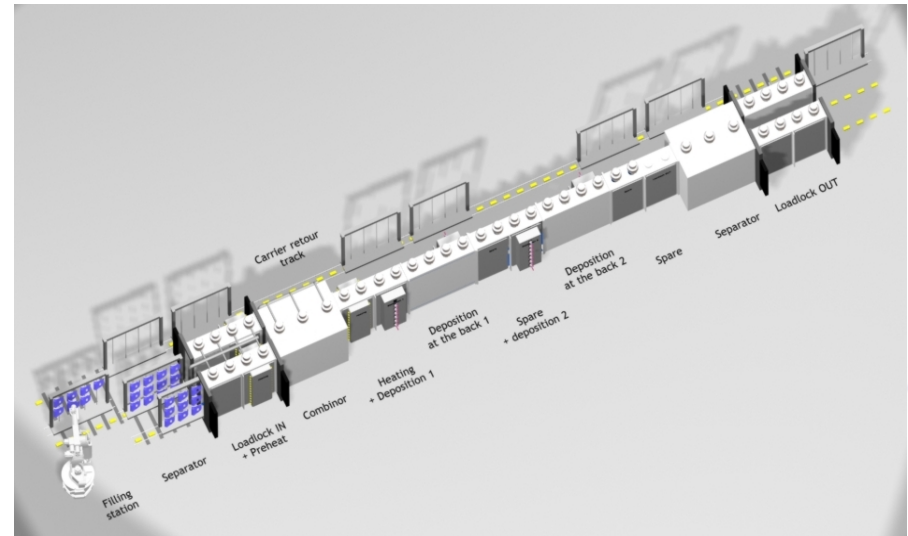
LCD



Inline productiesysteem voor het produceren van OLED displays.



Productielijn voor het aanbrengen van een krasbestendige coating op kunststof autoruiten.



EXATEC™
inspiring glazing technology.



Bedankt voor uw aandacht

OTB Group B.V.

Luchthavenweg 10, 5657 EB Eindhoven

P.O. Box 7005, 5605 JA Eindhoven, The Netherlands

phone +31 (0) 40 2581 581 **fax** +31 (0) 40 2548 921