

“What you see is what you get”, dat was het antwoord van Peter Berdowski op een vraag over zijn leiderschapsstijl eind vorig jaar in een interview met *Management Scope*. “Onduidelijkheid heb je nooit bij mij”, aldus de hoogste baas van Boskalis die benadrukte heel erg direct te zijn.

Die woorden zette hij nog maar eens kracht bij tijdens de jaarcijferpresentatie van Boskalis in de tweede week van maart. Berdowski kon toen nauwelijks verhullen dat hij *not amused* was over het op diezelfde ochtend gelanceerde onverwachte en ongevraagde voorstel van grootaandeelhouder HAL om Boskalis van de beurs te halen.

“Ik had niet verwacht dat deze aandeelhouder, die al dertig jaar aandeelhouder is, ons zou verrassen met een onverwacht voorstel”, aldus de topman bij de jaarcijfers. “De informatie die ik heb gekregen van HAL verschilt niet van het persbericht en dit betekent dat ik precies weet wat jullie weten. Niet meer, en niet minder.”

Waarom wordt de baggeraar juist nu overvallen door een overnamevoorstel en krijgen aandeelhouders in Boskalis wel een eerlijke prijs?

1. WAAROM WIL HAL BOSKALIS EIGENLIJK VAN DE BEURS HALEN?

Het HAL-perscommuniqué is wat uitgebreider dan de drie regels waar Boskalis het bij laat in een eigen mededeling. Opvallend is dat HAL als bieder het nut van de beursnotering voor Boskalis in twijfel trekt.

“Die heeft maar beperkte toegevoegde waarde en weegt niet op tegen de kosten en andere nadelen van een publieke notering”, aldus de investeringsmaatschappij. De maritiem dienstverlener is volgens HAL beter af met één eigenaar, die de blik op de verre toekomst heeft gericht. Daarbij wijst het op het langlopende karakter van de projecten en de cyclische markten waarin Boskalis actief is. In de luwte ziet HAL ook meer kansen voor Boskalis met fusies of overnames.

Op vragen van analisten over deze argumenten reageerde Berdowski ferm. Hij wees fijntjes op het feit dat de visie dat een beursnotering overnames lastig maakt “moeilijk te rijmen is met mijn bijnaam”. Onder het ruim vijftienjarige bewind van Berdowski nam hij meer dan tien bedrijven over, waarbij in enkele gevallen ook extra kapitaal werd opgehaald (Smit en Dockwise). Het leverde de hoogste baas van

Boskalis, tot ergernis van hemzelf, bijnamen op als Peter de Veroveraar en Peter de Grote.

Berdowski gaf desgevraagd aan nooit te hebben uitgezocht welke kosten er zijn verbonden aan een beursnotering. “Dit is een van de dingen die we komende weken gaan analyseren.”

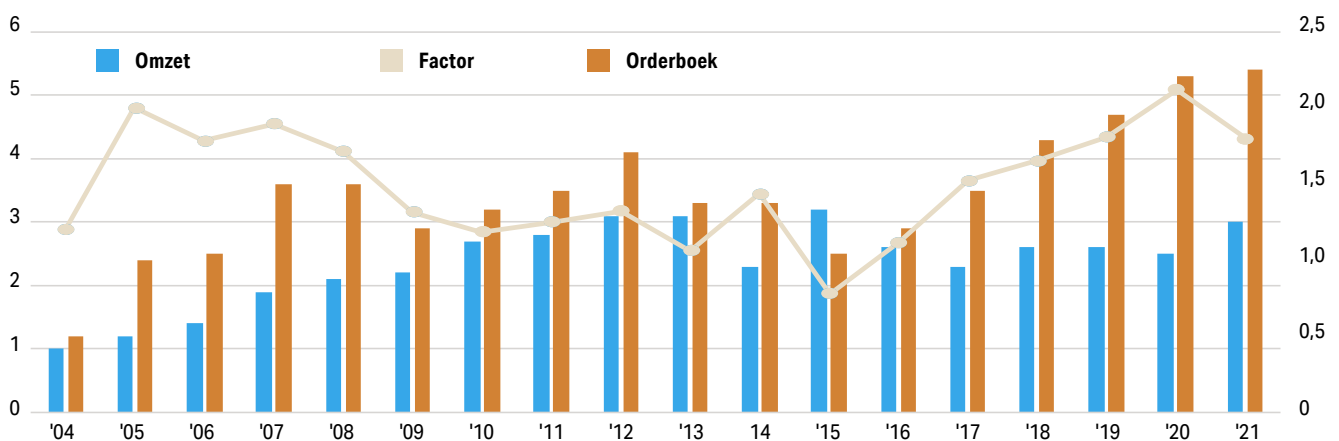
Een aantal maanden geleden sloeg HAL, dat zoals Berdowski fijntjes opmerkte zelf nog altijd een beursnotering heeft, nog een andere toon aan. Destijds gaf het als mede-aanstichter van de beursplannen van Coolblue juist hoog op van een beursnotering. Die zou de onlinewinkel financiële armslag bieden, de groeiomglijkheden verbeteren en Coolblue beter op de kaart zetten bij klanten en leveranciers. Nu HAL niet als verkopende aandeelhouder maar als koper optreedt, haalt het een aantal andere geleghedsargumenten van stal.

2. WIL HAL EEN FAIRE PRIJS BETALEN VOOR BOSKALIS?

In eerste aanleg lijkt het voorstel van HAL van 32,50 euro per aandeel redelijk. De beurskoers van Boskalis lag in de afgelopen vijf jaar niet zo hoog en het bod vertegenwoordigt een premie van bijna 30 procent op de slotkoers van de dag voorafgaand aan het

ONDER HET
RUIM VIJF-
TIENJARIGE
BEWIND VAN
BERDOWSKI
NAM BOSKALIS
MEER DAN TIEN
BEDRIJVEN
OVER

ORDERBOEK BOSKALIS OP RECORDHOOGTE



Bron: Bloomberg. Kolommen (linkeras) geven de omzet en het orderboek (in miljarden euro's) weer in het betreffende boekjaar. De lijngrafiek (rechteras) geeft weer hoe vaak de omzet in het orderboek past (orderboek gedeeld door omzet).