

Het komt maar weinig voor: één topman voor drie beursfondsen. Met een beetje fantasie is het Peter Berdowski gelukt. Afgelopen jaren kocht hij twee bedrijven van de beurs en bouwde zo baggeraar Boskalis uit tot een breed maritiem bedrijf. Hoe valt zo'n snel groeiend bedrijf onder controle te houden en wat zijn de plannen voor de toekomst?

11 VRAGEN AAN BOSKALIS-TOPMAN

PETER BERDOWSKI

Toen Peter Berdowski topman werd, was Boskalis Westminster nog een echt baggerbedrijf. Havens uitdiepen en landaanwinnig, het concern was er wereldwijd mee bezig.

Nu, zeven jaar later, haalt Boskalis nog maar 30 procent van zijn omzet uit baggeren. De energie-divisie, die zich bezighoudt met dienstverlening aan grote energie-concerns in havens en op zee, is nu bijna even groot.

Berdowski heeft van Boskalis een veel breder bedrijf gemaakt, op eigen kracht maar vooral ook door overnames. Afgelopen vier jaar heeft Boskalis al twee keer een onderneming van de Nederlandse beurs gekocht. Eerst was er de overname van sleepbedrijf Smit Internationale in 2009. De overname van Dockwise, gespecialiseerd in zwaar

transport over zee, werd dit jaar voltooid. Beide overnames gingen met tegenstand en rumoer gepaard, maar twee keer kwam Berdowski als winnaar uit de strijd.

Gaat Boskalis verder met overnemen en hoe houdt je alle bordjes in de lucht bij een bedrijf dat steeds meer verschillende activiteiten is gaan ontplooiën? Peter Berdowski aan het woord.

1 Eind dit jaar gaat u de strategie van Boskalis voor de komende jaren bepalen. Wat kunnen beleggers verwachten?

"Wij hebben het bedrijf redelijk consistent uitgebouwd. Dat gaan we nu niet ineens overhoop gooien. De marktsegmenten waar we ons wereldwijd op richten, staan niet ter discussie. Dat zijn en blij-

ven kort samengevat de energie-sector, diensten in en rond havens en landaanwinning. We gaan wel kijken in welke onderdelen nog rek zit, waar we nog groei kunnen aanjagen. In de pure baggeractiviteiten kunnen we niet gemakkelijk meer groeien, daar hebben we een kwart van de markt in handen. In de *energy offshore* (dienstverlening op zee aan klanten in de olie- en gassector; redactie) hebben we een veel kleiner marktaandeel en zou je dus verder kunnen groeien. Voorzichtig en op een verstandige manier."

2 Bent u niet bang dat al die aandacht voor groei in de energie-sector ten koste gaat van uw positie in de baggermarkt?

"Nee, een van de hoekstenen van

onze strategie is behoud van onze marktpositie in de baggermarkt. We hebben de afgelopen jaren ook heel fors geïnvesteerd in die activiteiten, meer dan 300 miljoen euro per jaar. Wij hebben marktaandeel vastgehouden, de bezetting hoog gehouden en aan de andere kant aanvullende activiteiten kunnen ontwikkelen, maar dat gaat niet ten koste van baggeren."

3 Uw Belgische baggerconcurrenten zeiden onlangs dat zij een modernere vloot hebben dan u. Hoe moeten we dat wegen?

"Door de investeringen afgelopen jaren beschikken we over de modernste vloot in de industrie. We hebben ook een structureel hogere bezetting dan een Belgische concurrent als Jan de Nul."