

vanuit overheden om... ja, om het uitzendwerk tegen te werken. Daar komt het eigenlijk op neer, ja. De bouwsector is bijvoorbeeld afgesloten in Duitsland en in Spanje.”

Waarom is dat?

“Een goede vraag, ik weet het niet. Het is onverstandig; er is verband tussen fraude in de sector en de inzet van uitzendarbeid. Hoe meer uitzendarbeid, des te lager het zwartgeldcircuut. En structureel genereert de flexmarkt nieuwe banen. Het is niet zo dat uitzendarbeid vaste banen vervangt. Van de nieuwe banen in de periode 1999-2007 is 7 procent gegenereerd door de uitzendsector. Ondernemingen die extra productiecapaciteit willen zoeken meer flexibiliteit.”

Nu weten ze niet hoe snel ze van hun flexkrachten af moeten komen...

“Na elke recessie is de nieuwe piek van uitzendkrachten hoger dan de voorgaande, de verhouding flexkrachten versus de beroepsbevolking stijgt. Na elke daling krijg je weer groei in het aantal uitzendkrachten, met steeds hogere pieken. Ik verwacht zeker dat dat doorgaat. Als overheidssectoren opengaan, als de bouwsector opengaat, als er meer liberalisatie plaatsvindt, zal het zeker betekenen dat de penetratiegraad in Europa omhooggaat. Eind vorig jaar was de penetratiegraad in Europa 2,3 procent, het is nu lager. Maar daar zit dus veel potentieel. Er zijn grote verschillen per land; Nederland had op de vorige piek 4 procent, België 3 procent. Spanje is nog niet boven de 1 procent geweest, Italië ook niet, Duitsland maar net.”

Wat is er in de toekomst mogelijk, als het weer beter gaat?

“Waarschijnlijk gaat het in de jonge landen, zoals Duitsland, Spanje, Italië, Scandinavië, centraal Europa, omhoog. Er is geen reden om te veronderstellen dat het daar niet naar ten minste het gemiddelde toe gaat. Als dat gebeurt gaat het gemiddelde natuurlijk ook weer omhoog. Maar nee, ik geef geen prognoses over percentages.”

Komt USG People sterker uit deze crisis?

“Als je kijkt naar de maatregelen die we ge-



MARK VAN DEN BRINK

nomen hebben, dan denk ik dat wel, ja. Wij hebben 1570 vestigingen en we hebben per vestiging bepaald wat ons verzorgingsgebied is, hoe ziet het klantportfolio eruit, zit het in kansrijke sectoren of juist niet, in hoeverre ondersteunen ze onze nationale grootste klanten? In hoeverre ondersteunt de vestiging internationale klanten? Hoe zit het met efficiency, met productiviteit, met winstgevendheid? USG is helemaal klaar voor de opswing. Vooral in Nederland en België doen we het al beter dan de markt, dat was vorig jaar al zo, en ook in het eerste kwartaal van 2009 is dat zo.”

Verwacht u in uitzendland nog een consolidatie na de crisis?

“Als ik kijk naar een land als Duitsland, zal daar zeker consolidatie plaatsvinden. Ook voor de crisis waren er voldoende bewegingen, dus ik denk niet dat er na de crisis een soort ‘standstill’-situatie zal ontstaan. Of USG People straks een lekker hapje zou kunnen zijn? We hebben een zelfstandige strategie. Als die strategie versneld kan worden door een overname kan het een optie zijn.

Ik moet het belang dienen van de vennootschap en alle stakeholders. Als er iemand aan de deur klopt, doe ik open en kijk ik wie er staat, zo simpel is het. Maar ik ga er niet over zitten filosoferen wie het zou kunnen zijn. Het probleem met dit soort dingen is: het gaat zo snel een eigen leven leiden.”

U heeft een beschermingsconstructie opgetuigd, waarom?

“Er is geen concrete aanleiding, het is niet zo dat er iemand is geweest die op de deur geklopt heeft, zo van: we willen graag. Het grote voordeel van zo’n stichting is: als het spel op de wagen komt, krijg je een beheersbaar proces, zonder dat allerlei partijen over elkaar heen rollen. Er zit ook nog een recht van enquête tussen dat we verstrekt hebben aan het bestuur van de stichting. Je kunt de stichting heel gestructureerd een oordeel laten vellen over een eventuele bieding en dat is een groot voordeel. Wij hebben gemeend dat die stichting daar een prima instrument voor is. Met zo’n stichting kun je op een georganiseerde manier kijken of er betere prijzen mogelijk zijn of betere condities.”

U bent met ING de enige die weer terug in de tijd gaat...

“USG People was een van de weinige bedrijven die helemaal geen bescherming hadden. We waren in elk geval een van de meest onbeschermden. De hoogste koers was 37 euro, het aandeel staat nu zó laag, op 7 euro. Zelfs met een premie van 50, 60, 70 procent wil je het aandeel toch niet verkopen als aandeelhouder? Een euro of 10, dat is toch nog niks? Ja, er zit heel veel potentieel in het aandeel USG People.”

Tenzij dit geen normale recessie is...

“Ja, dit is anders. De snelheid waarmee de groei omlaag dook, was uitzonderlijk en de situatie in de bankensector ook. De banken stellen nog steeds niet bepaald genereus geld beschikbaar, terwijl geld de smeerolie voor de economie is. Maar dingen blijven niet zoals ze zijn, de problemen in de bankensector worden opgelost. Het probleem van deze crisis is dat niemand het in deze vorm heeft voorspeld. Dus als er iemand komt die nu wel voorspellingen doet, wantrouw ik die een beetje.” ■