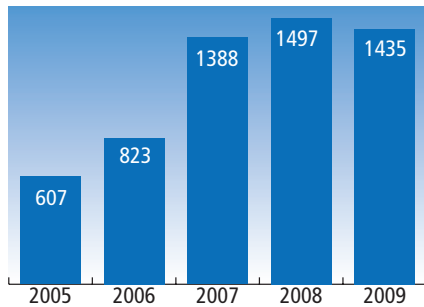
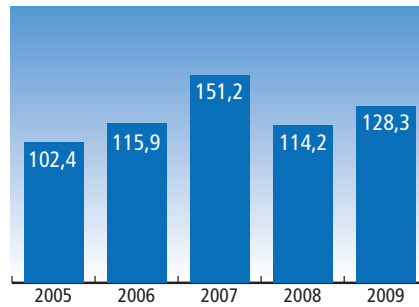


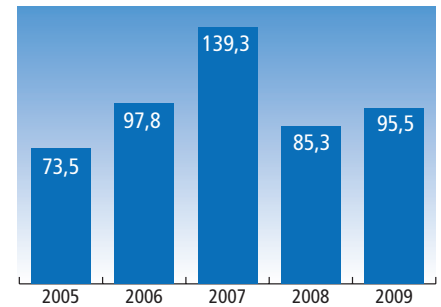
Omzet (\$mln)



Bedrijfsresultaat (\$mln)



Nettoresultaat (\$mln)



maar niet heel snel, niet in de komende maanden. We blijven aan de voorzichtig kant voor 2010. Ik ben nog niet wild optimistisch.”

Totdat het geloof in het herstel van de economie breed gedragen wordt...

“Natuurlijk houdt het daarmee verband. De belangrijkste ‘driver’ voor ons bedrijf is de olieprijs. Normaal gesproken hebben we een vroeg waarschuwingssysteem voor wat er kan gebeuren, wanneer de markt voor ons beter wordt. Dat is als de booractiviteiten op een hoog niveau liggen en er nieuwe velden ontdekt worden in diep water, onze specialiteit. De meeste nieuwe olievelden zullen in diep water ontdekt worden. De booractiviteiten waren een paar jaar geleden heel hoog, maar zijn nu flink afgezwakt, vanwege de slechte economische omstandigheden.”

Onderhandelt u nu met partijen over nieuwe orders?

“Soms onderhandelen we, maar meestal brengen we offertes uit. We hebben niet de intentie onze prijspolitiek te veranderen. Soms doen we dat toch een beetje, onder speciale omstandigheden, maar niet vanwege de huidige marktsituatie. We hebben het behoorlijk druk met een goed gevuld orderboek, zitten niet om werk te springen. We zitten niet in een situatie dat we onze prijzen moeten verlagen om maar aan werk te komen.”

Veranderen concurrenten hun prijspolitiek wel?

“Ik denk het niet. In de hele sector is in twaalf maanden maar één grote order geboekt. Overigens: als wij drie grote orders per jaar krijgen zijn we heel succesvol. Daarnaast hebben we ook een aantal kleinere orders. We hebben nog twee grote projecten die eind 2010 geleverd moeten worden. Dat houdt veel van onze mensen bezig. Maar we zijn nog wel op zoek naar projecten

die wat complexer zijn, daar hebben we een concurrentievoordeel.”

U schrijft niet op elk project in?

“We zijn daar selectief in. We zijn niet wanhopig op zoek naar werk, ook al omdat een belangrijk deel van ons werk uit leaseactiviteiten bestaat, zo’n 75 procent van ons orderboek. We willen dat percentage vergroten, maar niet voor kleine orders of voor een minder zekere klant. We zoeken robuuste klanten. Op het bestaande orderboek hebben we alleen maar robuuste klanten, dat zijn de grote oliemaatschappijen. Dat is belangrijk, je moet immers zorgen dat je betaald krijgt voor de volgende vijftien tot twintig jaar.”

Het aandeel van lease wordt steeds groter.

“Ja, dat is de laatste jaren gebeurd. Sinds eind jaren negentig is ons aantal leaseschepen gegroeid van twee in 1997 naar de huidige achttien. De omzet van de leasevloot is

verspreid in zeg vijftien jaar. De omzet per jaar is niet zo hoog als de niet-leasebusiness, die in twee, drie jaar plaatsvindt. Zo’n 75 procent van ons orderboek is lease, maar per jaar is 75 procent van de omzet niet-lease.”

Is dit een ideale mix voor u?

“We houden erg van de lease. Het is stabiel, we zijn ervaren in deze business en het is voor ons relatief makkelijk om te doen. Een klant die koopt heeft verschillende wensen, het verstoort de operaties van ons bedrijf een beetje. Maar aan de andere kant kunnen we klanten niet dicteren wat ze doen. We willen zeker de leaseactiviteiten vergroten, maar klanten willen ook nog steeds kopen.”

Zijn er risico’s aan lease verbonden?

“Er zijn twee fases; tijdens de bouwfase hebben we dezelfde risico’s als op een koopcontract; je moet de kwaliteit in het oog houden, het schema, de prijzen. Daarna gaat het om de controle op de dagelijkse operaties; in een aantal contracten is sprake van een strafschema of een bonusschema en meestal pakken we de bonussen. Al met al zijn de risico’s in lease wat lager, al zijn ze nog steeds niet gering.”

Wordt de concurrentie minder hevig?

“De concurrentie probeert de prijzen omhoog te praten. Dat komt waarschijnlijk omdat de meesten te lijden hadden onder dramatische kostenoverschrijdingen de laatste jaren, veel meer nog dan SBM. Misschien nemen ze meer risico’s in hun contracten dan wij bereid zijn te doen. Als gevolg daarvan worden ze onderbetaald als je kijkt naar de risico’s die ze nemen. Dus proberen ze de prijzen omhoog te praten, of ze ook zo reageren met hun biedingen weet ik niet. Overigens hebben we ook geen nieuwkomers in de markt gezien.”

Hoe komt dat?

“SBM concurreert vooral met drie Noorse

