

bedrijven en één Japans bedrijf. Maar in onze sector zitten misschien wel een dozijn bedrijven, de meeste daarvan zitten in het meer simpele deel van de business en in kleinere projecten. De horde om in het hogere segment te komen is hoog, het is tamelijk moeilijk om die barrière te slechten, je hebt meer capaciteit nodig en veel meer engineeringcapaciteiten.”

#### **Bent u nog steeds marktleider?**

“Daar kun je op verschillende manieren naar kijken; we hebben nog steeds het grootste aantal FPSO's (schepen). Maar belangrijker is de kwaliteit van de contracten, dan gaat het over de robuustheid van de klanten en de looptijd van het leasecontract, die bij ons rond zeven jaar is. En daar liggen we absoluut aan kop. De meeste van onze klanten zijn internationale olieconcerns. Ja, SBM is in deze markt wereldleider.”

#### **Zijn er concurrenten omgevallen?**

“De laatste achttien maanden hebben een stuk of vier bedrijven speculatief gebouwd om in de markt te blijven. En die zijn geliquideerd. Ja, dat waren concurrenten, al zaten ze in het lagere segment van de markt. Of er nog meer concurrenten failliet gaat? Ja, dat denk ik wel.”

#### **Heeft SBM nog genoeg financiële ruimte om te investeren?**

“Ja, al komt er een tijd dat we naar alternatieve financiële oplossingen moeten zoeken. Een aantal projecten is heel groot. Het zou kunnen dat we arrangementen moeten zoeken om onze projecten te financieren. Dat hebben we in het verleden gewoon met de banken gedaan. Dat is een route die nog steeds beschikbaar is. We hebben recentelijk een project van 350 miljoen dollar in Canada met een lening gefinancierd. Eerder in het jaar was dat niet eens mogelijk, maar de financiële markten zijn nu wat makkelijker toegankelijk.”

#### **Maar niet tegen dezelfde condities...**

“Nee, niet tegen dezelfde voorwaarden. Het rentepercentage was wel een beetje hoger dan vroeger, misschien wel meer dan een beetje hoger. Ja, de kredietcrisis is er nog, maar de situatie is wel iets verbeterd ten opzichte van eerder dit jaar. Nu kijken de banken natuurlijk wel naar de zekerheden die ze krijgen in ruil voor de leningen: wie is de klant, wat is het land, hoe ziet het contract eruit?”



MARK VAN DEN BRINK

#### **Bent u in staat de hogere kosten door te berekenen?**

“Ja. Dat wil zeggen op de nieuwe contracten die we nu sluiten. Dat geldt niet voor het Canadese contract, daar was sprake van vastgelegde prijzen. Dus in dit geval waren de kosten van de lening hoger dan waar we van uitgingen.”

#### **Wanneer gaat de bouw van de nieuwe LNG FPSO van start?**

“Op z'n vroegst eind 2010. Maar de FPSO, een speciaal schip voor het behandelen en opslaan van olie of gas, is pas in 2014 klaar. Dan is er naar verwachting een tekort aan LNG, vloeibaar aardgas. De prijsverhoging die daar het gevolg van is maakt de projecten rendabel. Nu zijn de gasprijzen in de Verenigde Staten heel laag, er is een overschot. Maar in het Verre Oosten zijn de gasprijzen hoger en die zullen hoog blijven of zelfs hoger worden. Probleem is dat je gas niet of alleen tegen hoge kosten van de Verenigde Staten naar China of het Verre Oosten kunt vervoeren. Waarschijnlijk zullen de eerste nieuwe projecten dus in Zuidoost-Azië of Australië liggen, waar de gasprijzen het hoogst zijn. Maar er zijn ook projecten in West-Afrika.”

#### **Bent u de eerste die ermee komt?**

“Daar ben ik niet zeker van, maar we zitten er dichtbij. Shell is recent een project voor een drijvende LNG gestart, wat een boost geeft aan de hele business. Wij zijn bij dat project betrokken. Als Shell, dat een groot aantal gasvelden bezit, besluit door te gaan met drijvende LNG, geeft dat geloofwaardigheid aan dit product. Dat maakt het dan waarschijnlijker dat het doorgaat.”

#### **Deze FPSO kost 2,5 tot 3 miljard dollar, wie gaat dat betalen?**

“Uiteindelijk onze klant, maar de financiering is een belangrijk probleem, daar moeten we nog uitkomen. Het gaat niet alleen om financiering van de LNG FPSO, maar om de totale kosten voor de ontwikkeling van het gasveld. Toch zou het goedkoper moeten zijn, afhankelijk van waar het gas is. Een gaspijplijn van 400 tot 500 kilometer bouwen is vreselijk duur. En het is makkelijker om toestemming voor het project te krijgen dan op het land, waar vaak strenge milieueisen worden gesteld. Het bouwen in een scheepswerf kost minder, is makkelijker en gaat sneller dan honderden mensen naar een plaats in Noord-Australië zonder infrastructuur sturen.”

#### **Moet u afschrijven op uw schepen?**

“We hebben vier tankers en die kunnen we allemaal gebruiken bij projecten. Twee daarvan zijn wat moeilijker in te zetten. We verwachten niet dat we daarop moeten afschrijven, maar moeten daar wel naar kijken. Het is afhankelijk van de marktsituatie in relatie tot de inzetbaarheid van deze twee schepen.”

#### **Zit SBM na een slechte periode nu weer in een opswing?**

“We raken nu door de projecten heen die ons veel zorgen gaven. Die zijn of worden vervangen door een orderboek met kwalitatief veel betere projecten. Maar het binnenhalen van nieuwe orders hangt af van hoe de markt zich ontwikkelt. We zijn gematigd optimistisch dat de business terugkomt na een rustige periode van twaalf à achttien maanden. Voor 2009 hebben we nog steeds slechte projecten in de portfolio. Dat zal onze resultaten in 2009 negatief beïnvloeden. Het resultaat zal in lijn liggen met dat van 2008. 2010 is voor ons nog steeds een vraagteken.” ■