

CEO NEIL McARTHUR:

# ‘De onderliggende resultaten van Arcadis zijn nog steeds heel goed’

Kijk naar de groei die in het verleden is neergezet. **Kijk hoe Arcadis het afgelopen jaar heeft gepresteerd ondanks een reeks onvoorziene tegenvallers.** Dit is de boodschap waarmee bestuursvoorzitter Neil McArthur hoopt het in 2015 geknakte vertrouwen in het ingenieursbedrijf te herstellen.

**O**m te zien dat het vertrouwen een deuk heeft gekregen, volstaat een blik op de beurskoers. Ten opzichte van het hoogste punt vorig voorjaar is die met circa 60 procent gezakt. Dit gebeurde in reactie op een reeks tegenvallers. Zo kreeg Arcadis te maken met onvoorziene kostenoverschrijdingen in de Verenigde Staten en een diepe recessie in Brazilië. Ook moest het in december melden dat de Braziliaanse autoriteiten hadden gevraagd om informatie in een breed onderzoek onder een aantal bouwbedrijven die actief zijn in een groot project in Noord-Brazilië.

2016 begon met een winstwaarschuwing door verslechtering van de economische omstandigheden in enkele markten. Opmerkelijker was dat het bedrijf meteen een herwaardering van de overnames uit 2014 meldde. Nadat de eigen boekhoudprincipes op de cijfers van overnameprooiën Hyder en Callison waren toegepast, bleek het nodig de betaalde goodwill met meer dan 80 miljoen euro op te hogen.

Goodwill is uiteindelijk de meerprijs die is neergelegd bij een overname. De overnames uit 2014 hebben Arcadis circa een derde

‘DE OVERNAME VAN HYDER BIEDT ONS TOEGANG TOT HOOGGEKwalificeerd personeel in landen met lage lonen’

groter gemaakt wat betreft omzet en mensen. Tegelijkertijd hebben ze ook geleid tot een flinke uitbreiding van de schuld. De bijstelling roept de vraag op of niet te veel is betaald.

In een interview dat vooral gaat over het verloren vertrouwen wijst McArthur veelvuldig op enkele plaatjes op tafel. Deze tonen de sterke groei van het bedrijf de afgelopen tien jaar. Hij benadrukt dat het bedrijf in 2015 juist heeft laten zien goed te kunnen reageren op tegenvallers. ‘Kijk naar de resultaten en oordeel zelf’, is eigenlijk de boodschap in 11 antwoorden van de topman.

**1** Het afgelopen jaar kende veel hobbels. Wat was voor u uiteindelijk de grootste uitdaging?

“We hadden als bestuur inderdaad een aantal specifieke zaken waar wij mee moesten omgaan, maar ik zou zeggen dat het feit dat wij 30 procent meer mensen aan boord hebben gekregen de grootste uitdaging was. Wij hebben acht managementteams en zes van die acht kregen te maken met de overnames. In al die divisies kwamen twee teams bij elkaar die samen hun strategie moesten bepalen en samen keuzes moesten maken over hun organisatiestructuur.

Daarbij waren er vaak ook nog twee mensen voor dezelfde rol, terwijl er maar een die rol kon krijgen.”

**2** De overname van Hyder voor 375 miljoen euro ging gepaard met een biedingsstrijd. Leidt zo'n proces niet snel tot een te hoge prijs?

“Uiteindelijk was de prijs ruim binnen de bandbreedte van wat wij bereid waren om te betalen. Onze overnamecriteria zijn de afgelopen tien jaar ook niet veranderd. Wij zoeken leidende bedrijven met een sterk merk en een sterke geschiedenis waarbij we de mogelijkheid hebben om de winstgevendheid binnen drie jaar naar onze doelstelling te tillen. Dat is ook al gelukt. In het eerste jaar onder Arcadis is Hyder met 8 procent gegroeid en hebben we de winstgevendheid met meer dan 50 procent laten toenemen.”

**3** Kunt u de gedachte achter de overname van Hyder nog eens uitleggen?

“Strategisch gezien zijn er twee redenen. Ten eerste versterkt het onze positie in een aantal kernmarkten: het Verenigd Koninkrijk, Europa, het Midden-Oosten en Azië en creëert het een

