



de markt op komt.

De kwestie in Australië is illustratief voor de uitdagingen die Boskalis te lijf moet. Het kost het concern aanzienlijke moeite om de eigen schepen aan het werk te houden tegen aanvaardbare risico's en aantrekkelijke projectmarges.

Boskalis lijkt zich kieskeurig op te stellen en dat komt tot uitdrukking in de cijfers. De bezettingsgraad van de eigen vloot is harder gedaald dan de operationele marge wat er op kan duiden dat het concern bij sommige projecten meer mag doen dan alleen baggeren.

De overname van Smit – aangekondigd op het dieptepunt van de kredietcrisis – moet zorgen voor groei en stabiliteit bij de voormalige 'monobaggeraar'. Een groot deel van de investeringen komende jaren – zes- tot zevenhonderd miljoen euro- zal naar de oud-Smit-onderdelen gaan. Investeren in de vloot van het baggeronderdeel is nu niet aan de orde, omdat het zichzelf dan in de voet schiet met nog meer overcapaciteit in de markt.

SLOTSOM

Het wordt een druk jaar voor Boskalis. Vijftig tot zestig procent van het werk dat Boskalis heeft binnengehaald [1,8 miljard euro] wordt in 2012 uitgevoerd. Voor de volgende jaren moet

Boskalis op zoek naar projecten om omzet te genereren. De uitdaging is om de marges te bewaken en niet te veel risico op zich te nemen bij het aangaan van nieuwe projecten.

Boskalis heeft al aangegeven de resultaten van 2011 niet te evenaren. Op de middellange termijn, als de integratie met Smit helemaal voltooid is, moet Boskalis de vruchten gaan plukken.

DE KANSEN

Boskalis en Arcadis kunnen profiteren van extra investeringen door klimaatverandering. En die extra uitgaven zullen kolossaal

**BOSKALIS EN
ARCADIS KUNNEN
PROFITEREN
VAN EXTRA
INVESTERINGEN
DOOR KLIMAAT-
VERANDERING.
EN DIE EXTRA
UITGAVEN ZULLEN
KOLOSSAAL ZIJN.**

zijn. Alleen al aan kustversterking wordt jaarlijks 8,5 miljard euro gependend, zo becijferde onderzoeksbureau Panteia eerder.

Dat is goed nieuws voor Boskalis en Arcadis, maar er zijn zeker ook gevaren. Beide bedrijven zoeken steeds meer hun weg naar opkomende markten als Azië en Zuid-Amerika.

Er kan een tijd komen dat deze overheden zelf ook waterkennis op willen doen en meer gaan investeren in lokale spelers. Hoogwaardige dienstverlening en continue innovatie is het devies voor de waterbedrijven.

