

ALS JE IN EEN SITUATIE ZIT ZOALS GRONTMIJ DAN KUN JE NIET AFWACHTEN. HET WAS DUS MEEWERKEN OF WEGWEZEN.

Daar heb ik niet echt de vinger achter gekregen. Ik denk dat het te maken heeft met het karakter van Jean Luc Schnoebelen [oprichter en directeur van Ginger, red.] en de relatie tot het management hier op het hoofdkantoor in De Bilt. Ginger en Grontmij hadden andere verwachtingen van de samensmelting. Dat kwam in de loop der tijd steeds meer aan de oppervlakte.

HOE GING DAT?

Vanaf begin december hebben we de organisatie laten doorlichten door accountantsbureau KPMG. We hadden veel informatie nodig om een nieuwe strategie te ontwikkelen en de financiële problemen van Grontmij op te lossen. De medewerking vanuit Frankrijk was volstrekt onvoldoende.

En als je in een situatie zit zoals Grontmij, waarin die oplossing van levensbelang is voor de onderneming, dan kun je niet zeggen: "we kijken het nog een halfjaartje aan en dan zien we wel". Het was dus meewerken of wegwezen.

SCHNOEBELEN, DE WEIGERACHTIGE GINGER-DIRECTEUR MOEST VERTREKKEN EN KREEG 2,7 MILJOEN EURO (ZES JAARSALARISSEN) MEE. IS DAT NIET VREEMD?

Dat bedrag is inderdaad erg hoog. Emotioneel is het niet gemakkelijk te verteren, maar het is uiteindelijk een rationele beslissing geweest. We hebben afgesproken dat we elkaar met rust laten zodat we Grontmij weer op de rails krijgen. Elkaar nu

Onderzoeksinstituut in Toulouse. Grontmij is betrokken bij de renovatie.



Na tien jaar bestuur bij Arcadis zat Michiel Jaski middenin een 'sabbatical year' toen hij in december de nieuwe topman van Grontmij werd. Zijn eerste maanden waren "buitengewoon hectisch."

bestoken met allerlei langdurige en kostbare procedures zou dan niet helpen. Bovendien zou een dwarsliggende Schnoebelen ook de verder integratie van Ginger in de weg staan.

SCHNOEBELEN KREEG OOK NOG EEN DEEL VAN GINGER MEE IN RUIL VOOR VIER TON EURO. WAT IS DAT WAARD?

Het is maar een klein onderdeel dat al op ons verkooplijstje stond. De verkoopprijs zal dicht in de buurt van de waarde liggen.

IS NA DE STRATEGISCHE HERORIËNTATIE ALLE PIJN GENOMEN OF KUNNEN BELEGGERS NOG MEER ELLENDE VERWACHTEN?

We zijn met een stofkam door de organisatie gegaan. Maar de Franse activiteiten hobbelen er een beetje achteraan. Ik kan zeggen dat we hier niet iedere uithoek van het bedrijf hebben gezien.

HOE ZIET U HET KOMENDE JAREN DE EUROPESE MARKT WAAR GRONTMIJ HAAR BROOD MOET GAAN VERDIENEN?

2012 zal zeker een lastig jaar zijn.

Onze activiteiten zijn sterk gerelateerd aan de ontwikkeling van het bruto binnenlands product (BBP). Wij zitten qua groei zo'n één tot twee procent boven het BBP. Nu het BBP terugvalt zie je dat heel snel in een dalende markt vraagt. Als je op de wat langere termijn kijkt, dan verwachten we een gematigde groei in Europa. In Scandinavië en Duitsland is het wat beter, in Polen en Turkije nog weer wat beter, maar aan de andere kant heb je het Verenigd Koninkrijk en Nederland waar de onzekerheid groter is.

ANALISTEN ZIJN SCEPTISCH OVER UW MARGEDOELSTELLING VOOR 2015. WAT ZIEN ZIJ WEL WAT U NIET ZIET?

Dat zij wat voorzichtig zijn, kan ik begrijpen gelet op de geschiedenis van Grontmij. Maar we hebben een strategie waar iedereen bij Grontmij in gelooft en als we het hebben over onze margedoelstelling van 6 tot 8 procent dan is dat een reëel pad. We worden met die marge ook niet 'best-in-class', er zijn bedrijven die het beter doen.