

BOSKALIS MAAKT SMIT AANTREKKELIJK

TEKST: JACQUES POTUIJT (FINANCIËEL CONSULTANT)

De strategische oriëntatie op verbreding van activiteiten brengt Boskalis en Smit Internationale in elkaars vaarwater.



De strijd tegen het water heeft ijzersterke Nederlandse bedrijven opgeleverd die overal in de wereld hun lange ervaring op het gebied van wat we tegenwoordig 'watermanagement'

noemen winstgevend kunnen inzetten. Zowel Boskalis als Smit Internationale kunnen bogen op een lange traditie. Smit Internationale bereikt volgend jaar de respectabele leeftijd van 170 jaar en Boskalis zal in hetzelfde jaar zijn eerste eeuwfeest vieren. Lange ervaring, vakmanschap en techniek zijn belangrijke succesfactoren geweest. Meer recent heeft zich daar een marktgeoriënteerde strategische deskundigheid aan toegevoegd.

Het duidelijkst nog wel bij Boskalis, dat goed beseft dat geld verdienen met baggeren meer vergt dan het koppelen van volhardende medewerkers aan technisch perfect materieel. Het vinden van een optimale balans tussen resultaat en risico houdt in dat niet lukraak op elk baggerwerk dat langskomt moet worden ingeschreven. Het gaat er niet zonder meer om de bezettingsgraad van de kostbare vloot hoppers en snijkopzuigers voor het moment te maximaliseren, maar om ze tegen de beste tarieven langdurig voor de meest solide partijen in te zetten.

Boskalis heeft geleerd dat binding met dergelijke opdrachtgevers het best wordt gerealiseerd door verbreding van activiteiten rond het eigenlijke baggerwerk. Met het aanbieden van aanpalende deskundigheid op het gebied van pre-engineering, haalbaarheidsonderzoek, financiering, haventerminalaanleg en -beheer, verzekert Boskalis zich van inschakeling bij projecten in een vroeg stadium en voegt ook een aanzienlijke hogere waarde toe.



Bij die verbreding van activiteiten heeft Boskalis een jaar geleden zijn oog laten vallen op Smit Internationale. Niet voor het eerst trouwens: in september 2008 resulteerde de belangstelling in gesprekken, waarbij een indicatief bod op Smit werd afgegeven van 62,50 euro per aandeel en Boskalis zich via aankopen op de beurs alvast verzekerde van 20 procent van de aandelen.

Een jaar later blijkt Boskalis maar weinig te zijn gevorderd in de opzet om Smit Internationale in te lijven. Wel werd het aandelenbelang nog iets uitgebreid tot 25 procent, maar de gesprekken met Smit, dat zich tegen het idee van een overname verzet, hebben weinig tot niets opgeleverd. De kredietcrisis en de daaropvolgende recessie hebben de zaak in de luwte gebracht.

Van een definitieve terugtrekking is echter geen sprake. Nadat Boskalis in december vo-

rig jaar besloot het bod niet door te zetten, schreef bestuursvoorzitter Peter Berdowski in maart van dit jaar in het jaarverslag 2008 dat inzake Smit Internationale "verdere mogelijkheden worden verkend". Nu de lucht boven de wereldeconomie begint op te klaren en de recessie, technisch gezien, gepasseerd lijkt, zou Boskalis weleens alsnog de daad bij het woord kunnen voegen.

EEN FLINKE DOSIS ZELFVERTROUWEN

Boskalis heeft voldoende reden voor een flinke dosis zelfvertrouwen, want het heeft tot nog toe goed koers weten te houden in het aflopend economisch tij. In 2008 steeg de nettowinst, exclusief buitengewone baten en lasten, met 15,3 procent tot 236 miljoen euro over een met 12 procent toegenomen omzet, die daarmee voor het eerst de mijlpaal van 2 miljard euro overschreed.