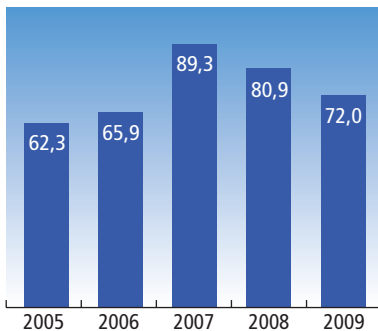
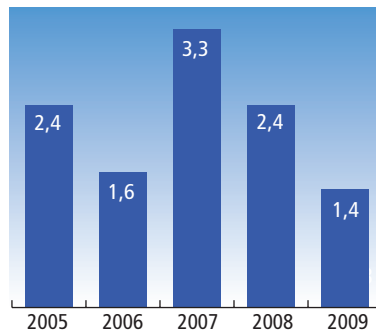


## HALFJAARCIJFERS BATENBURG (€ MLN)

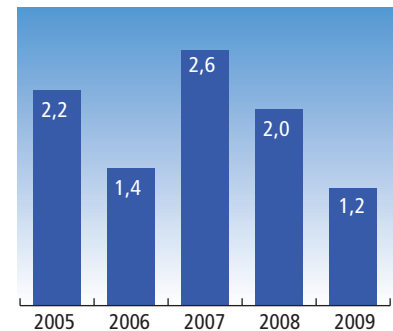
Omzet



Bedrijfsresultaat



Nettoresultaat



die investeringsbereidheid weer wat op gang komt. Maar ik blijf erg voorzichtig. Bij onze handelsbedrijven die met name aan het industriële segment leveren, is de pijplijn aan voorraden op. Het afgelopen jaar hebben we ingekocht op een hoge omzet, vervolgens bleven de bestellingen achterwege en onze voorraad liep op. Dus gingen we alleen nog maar inkopen op bestellingen. Maar nu zien we vanuit de markt dat die bestellingen weer wat aantrekken.”

**Hoe doen uw concurrenten het eigenlijk?**

“Dat is lastig te zien; wij hebben een installatiesegment en een handelssegment. Onze handelstak is moeilijk te vergelijken met andere bedrijven, maar de prestatie is de laatste jaren erg goed geweest. Die prestatie is uiteraard door de crisis onder druk komen te staan, maar we maken nog steeds een goed rendement in de handel. Ik vind dat wij naar omstandigheden nog steeds goed presteren. Je mag in deze tijd geen superrendementen verwachten. Dan doen onze klanten iets verkeerd. Het is een gezond zakelijk spel. Vooral bij een handelsbedrijf is elke euro omzet extra winst. Dus als je extra omzet kunt genereren bij een vast kostenpatroon gaat de winst snel omhoog. Het tegenovergestelde is natuurlijk ook het geval, en dat is nu zo.”

**In de bouw heeft u nog meer last van de crisis...**

“Dan hebben we het over utiliteit. De bouwvolumes nemen af, dat betekent dat de vijver waarin je als installatiebedrijf vist kleiner wordt. Wij zitten overigens maar heel beperkt in de woningbouw, meer in kantoorpanden en de winkelsector. Kantoren doen het minder goed. Ook in de winkelsector staat de marge onder druk en zijn de volu-

mes lager. Maar met kantoorpanden ben je nog gevoeliger voor de conjunctuur. Hier zie ik nog geen licht aan het eind van de tunnel. Maar de winkelsector loopt toch gewoon door. En als je praat over zorg, zorginstellingen en dat soort sectoren, dat loopt ook door, daar zijn genoeg nieuwe projecten. En dan zitten wij in service en onderhoud, dat geeft ook een goede basis. Dat blijft doorlopen. En daar is onze laatste acquisitie OSP ondersteunend in.”

**Geen overname met een gezonde winstgevendheid.**

“In principe moeten wat grotere bedrijven die wij overnemen een redelijke rentabiliteit hebben, zodat er groeipotentie is. OSP was intrinsiek gezond, maar kon door te grote overhead geen geld verdienen. Het is

een club met veel contracten, vooral onderhoudscontracten in de winkelsector. Met onze expertise zijn we bezig OSP tot een mooie rendabele club te maken. Dat doen wij door onze kennis daar in te brengen. En we kunnen het bedrijf ‘meaner and leaner’ maken. Wij kunnen de verhouding tussen declareerbare en niet-declareerbare uren gezonder maken.”

**Het eerste halfjaar was matig, wordt het tweede halfjaar beter?**

“Ja. Maar traditioneel presteren we in het tweede halfjaar altijd beter. De installatiesector kent daarin een hogere productie, dan worden meer projecten opgeleverd. Maar relatief gezien ten opzichte van vorig jaar gaan wij niet meer winst maken in het tweede halfjaar. In het eerste halfjaar zaten we op bijna een halvering ten opzichte van 2008, de winstverwachting voor 2009 is ook een halvering ten opzichte van vorig jaar.”

**Welke maatregelen heeft u genomen om de gevolgen van de crisis op te vangen?**

“We sturen scherp op werkkapitaal: voorraden, voorraadreductie, voorkomen van veroudering van voorraden, we sturen scherp op incasso van debiteuren, want het risico is hier groter dan een paar jaar geleden. We sturen scherp op financiering onderhanden werk. En dan verkeren we nog in de luxe positie dat we door onze gezonde financiële positie projecten makkelijk kunnen voorfinancieren. Dus dat geeft een competitief voordeel. Je ziet dat bedrijven in de problemen komen. Batenburg wordt af en toe geselecteerd juist vanwege onze gezonde financiële positie.”

Dan doet u het beter dan de markt “Van dat soort uitspraken houd ik niet zo.



Beurswaarde	48,9 mln	Wpa 2009T	--
Omzet 2008	156 mln	Wpa 2010T	--
Nettowinst 2008	6 mln	Dividend 2008	1,20