

# ACHT VRAGEN AAN BEN VREE

**B**estuursvoorzitter Ben Vree deed in december 2008 tijdens een panneldiscussie een aantal opvallende uitspraken over de destijds vijandige overnamepoging door Boskalis. Dit maakt zijn draai nu des te opmerkelijker. *Effect* pakte de telefoon en confronteerde Vree nog eens met zijn eigen uitspraken.

**1. U zei minder dan een jaar geleden dat een overname van Smit Internationale door Boskalis Westminster "geen enkele synergie" biedt. Is dat nu veranderd?**

"Ja, er zijn nu andere uitgangspunten. Harbour Towage en Terminals blijven nu wel bij elkaar, waarbij Terminals nu zelfs wordt uitgebreid met de Lamnalco-activiteiten. Door het nu bij elkaar houden van alle Smit-activiteiten blijven de interne synergieën binnen Smit wel behouden. Daarnaast gaat de Transport & Heavy Lift-divisie nauw samenwerken met de Marine Projects-groep binnen Boskalis. In het vorige scenario was er sprake van een opsplitsscenario waardoor de synergieën verloren gingen."

**2. Nu blijft deze 'interne' synergie behouden, maar is het bod 2,50 lager. Hoe verklaart u dit?**

"In feite is deze vraag meer bestemd voor Boskalis dan voor Smit. Smit heeft nog geen opinie gegeven over de prijs aangezien wij samen met RBS nog aan een fairness opinion werken. Overigens is de wereld natuurlijk wel aanzienlijk veranderd sinds 15 september 2008, de dag dat het voorgenomen bod van Boskalis op Smit werd uitgebracht een dag nadat Lehman omviel."

**3. U zei destijds dat het "doodzonde" is dat de onderneming bij een overname door Boskalis in drie stukken geknipt zal worden, zoals de baggeraar aangaf van plan te zijn. Nu is er voor drie jaar geen sprake van opknippen. Denkt u werkelijk dat er daarna niet alsnog een stevige reorganisatie zal plaatsvinden?**

"Ik kan mij niet voorstellen dat er een hoog bedrag betaald gaat worden voor iets wat je later weg wilt gaan gooien. Daarnaast heeft Boskalis aangegeven dat zij in hun eigen baggermarkt nauwelijks meer kunnen groeien. In met name de Harbour Towage-markt hebben wij de afgelopen jaren laten zien dat er nog wel degelijk gegroeid kan

worden. Ik denk dat een goede performance de komende tijd onze beste garantie zal zijn voor de lange termijn."

**4. De groei is er voor Boskalis dus uit, maar voor Smit niet. Waarom dan toch niet stand-alone verder? Of je huid duurder verkopen?**

"Smit kan wel degelijk stand-alone verder, dat hebben we de afgelopen jaren bewezen! Wat de niet-financiële aspecten betreft denk ik dat wij onze huid goed hebben verkocht. Wat de prijs betreft hebben wij nog geen opinie afgegeven. Daarnaast moeten we ons realiseren dat circa 50 procent van de aandeelhouders het voorgenomen bod ondersteunt."

**5. U sprak over de culturen die te veel zouden verschillen. Is dit veranderd of heeft Berdowski u ervan overtuigd dat de culturen niet zo sterk verschillen?**

"Alle twee is waar. De culturen aan boord van de schepen verschillen niet heel veel van elkaar: een mentaliteit van aanpakken! De grootste cultuurverschillen bestaan op (hoofd)kantoorniveau. Door het behoud van onze identiteit en hoofdkantoorlocatie in Rotterdam aan de Waalhaven blijven deze culturele verschillen ieder op hun plaats."

**6. Voor beleggers is het jammer dat er een goed presterende midkapper verdwijnt. U zei vorig jaar dat Nederland bij een overname van Smit ook nautische expertise zal verliezen, bijvoorbeeld op het gebied van berging. Hoe kijkt u daar nu tegenaan?**

"Ook wij vinden het natuurlijk jammer dat onze onafhankelijke positie op de beurs als midkapper komt te vervallen. Echter in de omstandigheden zoals deze nu zijn, waarbij het bedrijf bij elkaar blijft, de strategie wordt gesteund en de verdere groei kan blijven plaatsvinden terwijl circa 50 procent van de aandeelhouders heeft aangegeven deze transactie te willen, denk ik dat dit een prima positie is voor de volgende fase van Smit. In het scenario van vorig jaar was inderdaad sprake van het verlies van nautische expertise naar het buitenland. Maar toen werd het bedrijf in minimaal drie stukken gedeeld waarbij het merendeel naar het buitenland zou verdwijnen. Nu blijft dit alles bij elkaar behouden in Rotterdam."



**7. Speelde er op de achtergrond een andere partij die wel dreigde Smit uit elkaar te trekken na een vijandige overname? Zo nee, waarom gaat u dan nu akkoord met een overnameprijs die lager is dan de prijs die u eerder te laag vond?**

"Op de achtergrond speelde geen vijandig alternatief. Op dit moment zijn wij (nog) niet akkoord met de genoemde overnameprijs. Het afgelopen traject is zeer snel verlopen waarbij wij ons in eerste instantie geconcentreerd hebben op de niet-financiële aspecten zoals het behoud van de vier kernactiviteiten, de steun voor de strategie, de ruimte voor verdere groei, het behoud van onze identiteit. Vanwege dit korte tijdsbestek zijn wij niet in staat geweest om ons een goed en weloverwogen oordeel te vormen over het voorgenomen bod dat nu op tafel ligt."

**8. Bij de verkoop van een onderneming is toch juist de prijs het belangrijkste. U zou uw huis toch ook niet verkopen zonder dat u de prijs weet?**

"Er zijn meer stakeholders dan alleen de aandeelhouders. De belangen van de niet-financiële stakeholders zijn nu afgekaart. Wat de financiële stakeholders betreft, de aandeelhouders, is het huis nog niet verkocht en komen wij nog met een visie. Maar circa 50 procent van de aandeelhouders heeft aangegeven dit bod te ondersteunen waardoor de verkoop van het huis wel realistisch is geworden." ■