

# GRONTMIJ MOET NU NOG DE MARGES VERHOGEN

TEKST: RONALD VAN GENDEREN

Met de overname van het Franse bureau Ginger slaat Grontmij een grote slag. Nu moet het laten zien dat het integreren kan combineren met beter presteren.

**G**rontmij heeft zichzelf in januari met een nieuw strategisch plan ambitieuze doelen gesteld. Met de overname van het Franse Ginger wordt gedeeltelijk invulling gegeven aan de doelstelling voor omzetgroei. Tot zover het makkelijke gedeelte. Het ingenieursbureau uit De Bilt zal nu moeten bewijzen dat de overige doelstellingen ook kunnen worden gerealiseerd. Dat zal niet zo makkelijk zijn.

## GROEIDOEL GROTEN-DEELS GEHAALD

Met de overname geeft Grontmij sneller dan verwacht invulling aan de doelstelling om de omzet de komende jaren gemiddeld met 10 tot 15 procent te laten groeien. Bestuursvoorzitter Sylvio Thijsen had eerder al aangegeven dat overnames daarbij een belangrijke rol zouden spelen. Hoewel diverse aandeelhouders tijdens de aandeelhoudersvergadering in mei nog een voorkeur uitspraken voor kleinere aanvullende overnames, wordt nu toch een grote acquisitie gepleegd. Want met een omzet over 2009 van ruim 300 miljoen euro valt Ginger wel in die categorie en daarmee wordt direct een groot deel van de omzetgroei-doelstelling behaald.

Voor de komende jaren zal nog maar een groei van 3 tot ruim 7 procent nodig zijn om tot de beoogde 13 tot 14 miljard euro aan inkomsten in 2015 te komen. Op basis



van een gezonde autonome groei aangevuld met een aantal kleinere overnames is dat relatief makkelijk haalbaar.

## EEN JONGE FRANSE SPELER

Het Franse ingenieursbureau Ginger kent een nog maar korte historie. Het bedrijf werd in 1997 opgericht door Jean-Luc Schnoebelen die nog steeds bestuursvoorzitter en grootaandeelhouder is. Sindsdien is de onderneming winstgevend en heeft het een sterke groei doorgemaakt. Volgens eigen opgave groeide de omzet sinds 2003 gemiddeld met 23 procent per jaar.

Ginger heeft een sterke positie op de Franse ingenieursmarkt, waar het grootste deel van de omzet behaald wordt en waar Grontmij vooralsnog niet of nauwelijks aanwezig was. Daarmee kiest Grontmij voor een nieuw afzetgebied in plaats van zich te versterken in de huidige thuismarkten. Het concern begeeft zich niet alleen op een nieuwe geografische markt, maar ook op een nieuw terrein van dienstverlening, zoals het uitvoeren van tests en certificering voor bouwbedrijven.

Verder haalt Grontmij met adviesdiensten voor het plaatsen van mastenbouw voor telecombedrijven een enigszins vreemde eend in de bijt binnen. Een activiteit die ook nog eens sterk

geografisch verspreid is, onder andere over veel voormalige Franse koloniën in Afrika. De winstgevendheid daarvan laat bovendien te wensen over en is het laagst van alle divisies van Ginger. De activiteiten zullen in ieder geval teruggeschaald worden tot Europa, maar een volledige verkoop zal niet uitgesloten zijn.

## INTEGREREN EN HOGERE MARGES

Met de overname wordt geprobeerd het succes van Carl Bro te herhalen. De vergelijking met de Deense overname uit 2006 wordt dan ook maar al te graag gemaakt. Destijds