



BOSKALIS

voor ons een 'blessing in disguise'. Het is olie- en gasbedrijven nu duidelijk dat je niet 'penny wise and pound foolish' moet zijn, geen concessies moet doen aan de kwaliteit van je toeleveranciers. Boven in de markt zien we veeleisende klanten die niet alleen kijken naar de prijs, maar ook naar de kosten van de 'total life cycle' van hun project en de eventuele reputatieschade. Door BP wordt die trend versterkt, de eisen gaan omhoog. En er wordt weer onderhoud gepleegd. Tot onze grote verrassing was er een volledige standstill van achttien maanden op onderhoud. Dat kan niet. Opmerkelijk genoeg is de vraag naar onderhoud de laatste maanden enorm toegenomen."

#### **Toch spreekt u over 'moeilijke marktomstandigheden'.**

"Een half jaar geleden hadden wij een volledig gevulde orderportefeuille van een à anderhalf jaar. De boodschap was toen: de goed gevulde orderportefeuille en de nieuwe projecten die aan de horizon verschijnen, lijken naadloos aan te sluiten. Maar in de huidige economische situatie nemen klanten meer tijd voor hun investeringsbeslissingen. De langetermijntrend is goed, op

middellange termijn zijn er nog steeds interessante projecten, maar er is voor ons een timing issue. Je krijgt mogelijk aansluitingsissues in je portefeuille. Dat creëert met name ten opzichte van een half jaar geleden wat meer onzekerheid voor de termijn van zes tot twaalf maanden. Daar reageren sommige beleggers op. Maar we hebben ook beleggers die zeggen: een kwartaal, wat is dat nou? Er zijn partijen die tien jaar bij ons zitten."

#### **En een nieuwe recessie kan Boskalis raken.**

"Wij zijn een dobber op de zee van de wereld-economie. En als die klotst, zullen wij meeklotsen. Er is geen ceo die zegt: wat daarbuiten gebeurt gaat mij niet aan, ik heb mijn eigen wereld. In de olie- en gasindustrie zijn de investeringen jarenlang flink gestegen, maar in 2008 zijn ze gedaald, 2009 is stabiel, 2010 ook, en in 2011 gaan de investeringen weer omhoog."

#### **Dus u bent conjunctuurgevoelig?**

"We zijn goed gespreid over sectoren, het is ook havenontwikkeling, landaanwinning, kust- en oeverbescherming. En onze schepen gaan de hele wereld over. Wij kunnen de gebieden opzoeken waar het gebeurt.

In Duitsland zitten twee mooie havenontwikkelingen in Bremen en Hamburg aan te komen. We hebben net het onderhoudscontract voor de Weser getekend. Daar zijn we niet alleen blij mee omdat het 20 miljoen euro is, maar daarin zit al de eerste verdiepingsslag van de Weser, de opstap naar de haven die er aankomt en dat is dan x maal 20 miljoen. Met Smit gaan we ons de komende jaren richten op markten waar we nieuwe groeikansen zien, waaronder Brazilië, Mexico, West-Afrika, het Midden-Oosten, Australië en Zuidoost-Azië. We zijn in staat niet alleen de conjunctuur in Nederland te volgen of zelfs Europa, nee, wij kunnen dat over de hele wereld doen."

#### **Liggen de marges op nieuwe projecten lager?**

"De klant maakt geen afweging van: het is 10 procent goedkoper, laat ik nou eens een haven aanleggen. Onder normale omstandigheden is de klant jaren bezig een project voor te bereiden. En dan is de vraag: hoe hard hebben aannemers het werk nodig, dat is bepalend voor de prijs en de marges. De ene markt reageert anders dan de andere. Het Midden-Oosten is een vechtmarkt, bijna een capaciteitsdumpmarkt. Dat is de onderkant van de markt. In de complexe