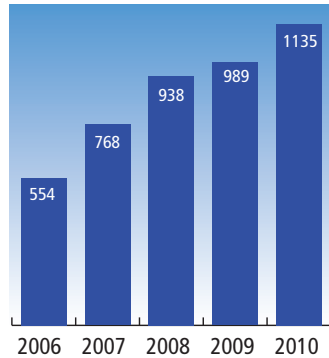


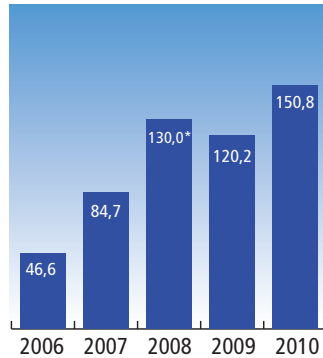
Halfjaarcijfers Boskalis (€mln)

Omzet

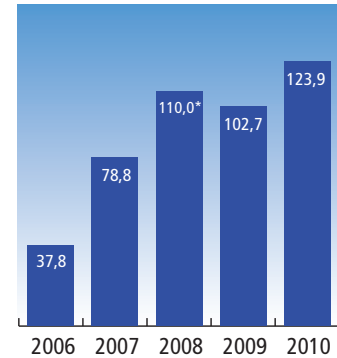


*excl. eenmalige bate

Bedrijfsresultaat



Nettoresultaat



werken of de offshore gaan partijen niet zomaar met prijzen smijten. In principe zijn daar nog gezonde marges. Je komt wel uit een periode – 2007, 2008 – dat er een capaciteitstekort was. Dat leidt dan tot heel gezonde marges. Daar keren wij niet een-twee-drie naar terug.”

De bezettingsgraad is nu uitstekend, maar in 2011 minder.

“Ja, die is nu heel goed. Voor 2011 hangt het ervan af hoe de komende projecten in de markt vallen. Maar de balans tussen vraag en aanbod, waardoor we maar bleven groeien, vlakkt af. De komende jaren zal de vraag niet groeien. Terwijl we drie jaar geleden de vloot wilden uitbreiden, zeggen we nu: nieuwe schepen zijn een vervanging van oude. We gaan oudere schepen aan de onderkant van de vloot uit de vaart nemen, slopen.”

Die nieuwe schepen waren achteraf gezien niet nodig?

“Juist wel, investeren in een vloot doe je niet met een verwachting voor volgend jaar. Een schip gaat 25 jaar mee. Met name de hopenvloot – 80 tot 85 procent van onze kastroom komt daarvandaan – moet goed gepositioneerd en concurrerend zijn. En daar hebben we de laatste tien jaar 2 miljard geïnvesteerd. Met de oplevering van de twee schepen dit jaar staat er een vloot die hartstikke nieuw is, zeer concurrerend, en die wat mij betreft ‘af’ is. Met de toevoegingen van dit jaar wordt de capaciteit per saldo uitgebreid. En ik verwacht de komende jaren niet veel cash nodig te hebben voor de

baggervloot. Dat geeft ruimte om andere dingen aan te pakken.”

Wat zijn die andere dingen?

“Met Smit creëren we synergiemogelijkheden en krijgen we nieuwe vensters op groei. De synergie met Smit zit in de eerste plaats intern: zoals door het bundelen van de inkoop, door te kijken welke leveranciers Smit heeft en welke Boskalis en welke contracten er zijn? Alleen al in de eerste weken hebben we door inkoopcontracten tegen elkaar te houden 1 miljoen bespaard. Wij verwachten 6 à 7 miljoen euro per jaar alleen op inkoop te besparen.”



Op schepen kunt u veel meer besparen.

“Wij hebben met elkaar – schrik niet – elfhonderd vaartuigen. Daarmee zijn we de grootste reder in Nederland. Het managen van die vaartuigen is een vak apart. Die vloeten gaan we in elkaar schuiven. De schepen zitten over de hele wereld, in zestig landen. Wij hebben steunpunten voor onderdelen over de hele wereld en Smit ook. De gezichten en de competenties naar de markt houden we uit elkaar. Maar daarachter, wat onder de motorkap zit, dat is niet zo verschillend. Zij varen met Wärtsilä-motoren en wij ook. Als je wereldwijd gebruik kunt maken van elkaars expertise en steunpunten en ‘best practises’ kunt delen, haal je grote voordelen met een grotere kritische massa. We schuiven ook kantoorfuncties in elkaar. Bij elkaar praat je over een besparing van 15 tot 20 miljoen op jaarbasis.”

Hoe helpt Smit Boskalis en andersom?

“In Brazilië proberen we al jaren voet aan de grond te krijgen, maar dat lukt niet. Wat wil het toeval? Smit heeft een joint venture in Brazilië – Smit Rebras, 21 bootjes, acht havens en vaart ook voor Petrobras, het nationale oliebedrijf waar wij binnen proberen te komen. We gaan de partner uitkopen en bouwen een ‘foothold’ in Brazilië uit. We hebben daar Braziliaans management, dat ingevoerd is bij Petrobras, dat geeft ons dus een entree, ook voor andere diensten, naar de Braziliaanse markt.”

Wat is het voordeel voor Smit?

“Wat we met Smit in Brazilië doen, doen we met Boskalis in Mexico. Smit probeerde