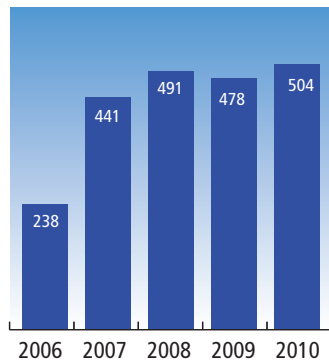
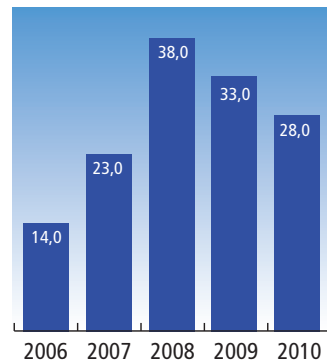


Cijfers t/m 3de kwartaal Grontmij (€mln)

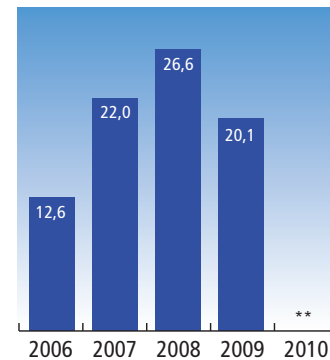
Omzet



Ebita*



Nettoresultaat



*voor bijzondere posten **niet vermeld in persbericht

rentie tussen de bedrijven om de opdracht te krijgen. Daar is zelfs een neiging tot dumpen. Er zijn altijd 'buikschuivers' die met prijzen stunten. Laatst was er nog een gereputeerde concurrent die voor nul euro een complex project aanbood dat normaal gesproken 2,5 ton kost. In deze tijd moeten we erop beducht zijn dat er meer onorthodoxe concurrentietactieken worden gebruikt. Ik ben daar faliekant tegen, dat is niet goed voor een professionele dienstverlening. Alleen vanuit sociaal perspectief zijn er pro-Deo-advocaten, prima, maar wij zijn geen pro-Deo-ingenieurs."

Hoe haalt u toch overheidsopdrachten binnen?

"Er is niet één overheid. Je hebt de nationale overheid, Rijkswaterstaat, de spoorwegen, de havenbedrijven, Schiphol, dat zijn grote klanten waar we grote projecten doen. Dan heb je de provincies en de waterschappen, waar we over het algemeen ook langjarige contracten mee sluiten, samen heb je al meer dan de helft van de overheidsopdrachten gehad. Dan heb je de grote steden; ook daar worden wij gevraagd voor grotere projecten. En dan zijn er de kleinere gemeenten – daar zat de oude kern van Grontmij. Dat is het zwakke punt, daar moeten we de komende jaren rekening mee houden."

Banken zijn terughoudend met de financiering van projecten.

"Het bankenlandschap is veranderd, dat merk je aan je financiering en aan de financiering van grote projecten. Voor privaat gefinancierde grotere projecten in Europa worden hogere risicotoeslagen gevraagd. Er zullen minder projecten zijn en de projecten die doorgaan moeten heel sound zijn,

extra doorgerekend en getest. Nu wil het toeval dat wij daar dan vaak weer voor gevraagd worden. Dan pikken we daar weer een graantje van mee. Maar het is niet allemaal één ei. In het Europese netwerk Transport en het Europese netwerk Energie gaat het om projecten van twintig, dertig jaar. En daarvan gaat het meeste gewoon door. Zelfs op de lokale markt gaat 80 procent van het werk gewoon door. Grontmij is nu voor 70 procent gericht op de grotere projecten."

Welk deel van uw omzet komt van de overheid?

"Het is 40 procent overheid en 60 procent bedrijfsleven en utiliteitsbedrijven. En van de overheid is 75 procent nationaal en 25

procent lagere overheden. Van die 25 procent is minder dan de helft kleinere gemeenten. We hebben rond 2003 besloten kapitaalintensieve activiteiten af te stoten. Dat proces heeft langer geduurd dan ons allemaal lief was. We hadden er graag in 2007 mee klaar willen zijn, maar toen al waren de eerste tekenen van de neergang in de economie zichtbaar. Dan is het lastiger vastgoed af te stoten."

Moet Grontmij niet groter in Azië zijn?

"Wij hebben kantoren in Vietnam, in China, in Australië. We hebben honderden mensen in Azië en doen daar ook grote projecten. Maar het is goed eerst je thuismarkten op orde te hebben. Wij willen een goed geïntegreerde Europese onderneming zijn. Tegen 2014, 2015 kijken we of we nadrukkelijker aanwezig moeten zijn in Azië."

U vindt de waardering voor Grontmij op de beurs laag.

"Dat vindt een aantal aandeelhouders. Het is niet aan mij om te zeggen of de waardering laag of hoog is. Maar vanuit aandeelhoudersperspectief kun je je dat wel voorstellen. Ik zeg niet dat ik daar niks over mag zeggen. Het belangrijkste is: winstgevendheid vergroten, kaspositie, liquiditeit, financiering op orde hebben en klanten en medewerkers tevreden houden. Op die manier moeten we waarde creëren. Grontmij zit in dat transitieproces, ik begrijp dat de beurs zegt: we moeten eerst maar eens even zien wat je waarmaakt. En dat reflecteert zich in de waardering, die laag is in vergelijking met een aantal buitenlandse peers. De complexiteit van de transitie maakt het zicht op het bedrijf moeilijker, maar zaken kunnen ook in de communicatie naar bui-

