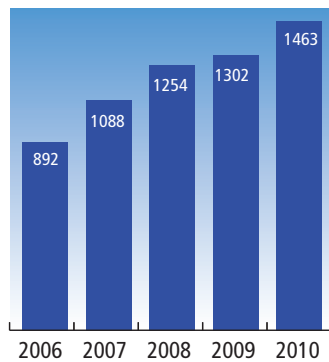
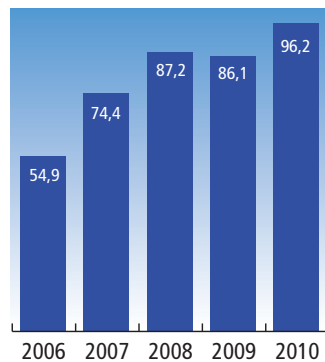


## Cijfers t/m 3de kwartaal Arcadis (€mln)

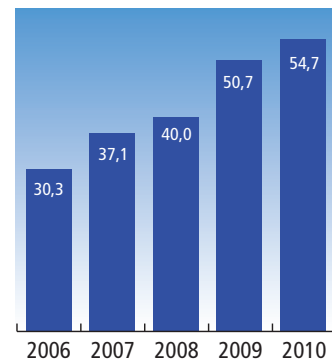
Omzet



Ebita



Nettoresultaat



### Hoe haalt u de achterstand in Azië in?

“Die achterstand denken wij te kunnen inhalen door goede partijen in die regio te vinden. De vraag is: hoe zorg je in die acquisitiemarkt voor een voorsprong? Ik denk dat wij met de basis in Nederland en met de Nederlandse cultuur een voorsprong hebben. Wij kunnen ons internationale netwerk aanbieden. Dat was een belangrijke reden voor Malcolm Pirnie om zich bij Arcadis aan te sluiten. Zo kregen ze de mogelijkheid hun kennis buiten Amerika af te zetten. En onze Nederlandse cultuur is niet dominant, in tegenstelling tot de Amerikaanse en Engelse. Mensen vinden het niet prettig als direct na een overname gezegd wordt dat het allemaal anders moet. Bedrijven die zich bij Arcadis aansloten zijn content, omdat ze in belangrijke mate hun business kunnen blijven runnen.”

### Wat zijn uw financiële mogelijkheden voor overnames?

“Wij zijn een conservatief gefinancierd bedrijf en willen dat zo houden. Volgens de bankconvenanten kunnen we naar een ‘net debt/ebitda’ van 3, maar wij willen in principe niet boven de 2 komen. Dit jaar komen we dicht bij de 1, dat betekent dat we één keer ebitda erbij kunnen doen, dat is ruim 150 miljoen euro. Daar komen we een heel eind mee en als we goede doelen hebben, kunnen we altijd nog ons aandeel inzetten.”

### Wat heeft uw voorkeur: kleine overnames of grotere stappen?

“Ik heb een duidelijke voorkeur voor grotere acquisities omdat die meer bijdragen. Als je een kleine of middelgrote acquisitie doet is de inspanning vergelijkbaar, maar het effect geringer. Aan de andere kant, met klei-

ne acquisities kun je goed capaciteiten versterken. Zo hebben we net Rise in Amerika overgenomen, een bedrijf van tweehonderd man. Dit was een ‘once in a lifetime opportunity’ om onze positie in projectmanagement in Amerika enorm te versterken. En in Duitsland hebben we een kleine overname gedaan waarmee we specialisten in huis hebben gehaald die sterk zijn in ‘green buildings’, ze hebben veel expertise op het gebied van duurzame gebouwen, een groeiemarkt. Die expertise kunnen we ook in de rest van Europa gebruiken.”

### Een aantal Europese landen moet fors bezuinigen, heeft u daar last van?

“Dat helpt zeker niet. Binnen Arcadis hebben we drie ‘bright spots’, lichtpunten, en

één zorgpunt: dat zijn de overheidsbestedingen in Europa. Eén bright spot is de ontwikkeling van de milieumarkt in Amerika, die weer aantrekt, daar is een behoorlijke, autonome groei. Dan herstelt onze architectendochter RTKL veel sneller en sterker dan ik voor mogelijk had gehouden. Dat komt vooral door hun succes in het Verre Oosten en Midden-Oosten. En de derde bright spot is Brazilië, en Chili.”

### Hoe ernstig is uw zorgpunt?

“Dat verschilt sterk; Engeland gaat door het diepste dal. Engeland is de enige plek waar we verlies geleden hebben in 2009. In 2010 is het herstel ingezet, het is allemaal niet spectaculair, maar daar lijkt de bodem van de markt bereikt. Ik denk dat we in 2010 rond break-even zitten in Engeland en in 2011 de upswing weer te pakken hebben. In Duitsland doen we veel op milieugebied en op het gebied van gebouwen. Onze orderintake is daar bijzonder goed. In Frankrijk hebben we begin 2010 een groot project gewonnen in een consortium voor de aanleg van een hogesnelheidslijn, een investering van 6 à 7 miljard euro. Waar overheidsbudgetten onder druk staan wordt gepoogd de enorme behoefte aan infrastructuur mede met privaat geld te financieren. Dat zie je ook in België en ik denk dat die trend ook in Nederland gaat komen. En je ziet het ook in Polen.”

### Hoe gaat het in de zwakke Europese landen?

“We hebben daar vooral last van gemeentelijke bestedingen die onder druk staan. Dat begon in Amerika in 2009 en in 2010 ook in Europa. Ontwikkeling van woongebieden en bedrijfsterreinen was voor gemeenten altijd een belangrijke bron van inkomsten. Die bron is voor een belangrijk deel opgedroogd.

