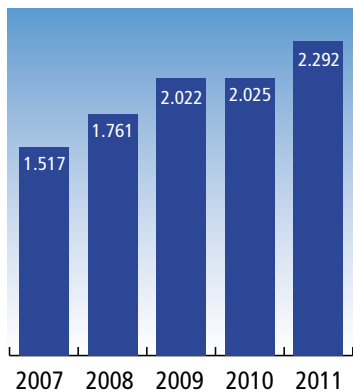
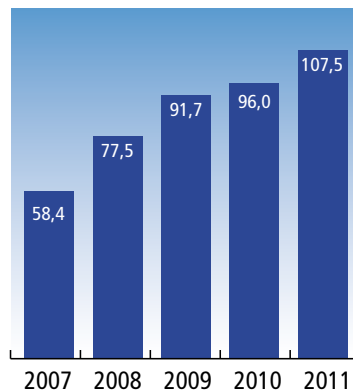


Halfjaarcijfers Imtech (€mln)

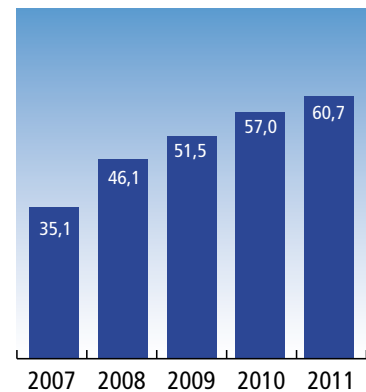
Omzet



Bedrijfsresultaat



Nettoresultaat



drijfsresultaat is gegroeid met 12 procent – 6 procent autonoom en 6 procent door acquisities – en de omzet steeg met 13 procent. We hebben het de afgelopen tien jaar niet beter gedaan. Het ligt helemaal in de lijn van 10 à 15 procent groei per jaar.”

De winst per aandeel daalde met 3 procent, de koers kelderde met 6,5 procent.

“Ja, we hebben vorig jaar een aandelenemissie gedaan om een groot bedrijf in Scandinavië over te nemen met dik 250 miljoen omzet. De emissie was in juni, de overname in juli. Dat betekent dat je wel de consequenties van de emissie ziet, maar nog niet de opbrengst van de acquisitie. Dat de winst per aandeel zou dalen hadden we voorspeld. De koers daalde inderdaad, maar tegelijkertijd ging de hele beurs fors onderuit door de financiële crisis. Relatief gezien viel het mee.”

Ziet de winst per aandeel er in het tweede halfjaar beter uit?

“Dat zou kunnen, daarin zitten dan de opbrengsten van de overnames. Maar we doen geen uitspraken over de winst per aandeel. Wij zeggen dat de ebita toeneemt, zowel door autonome groei als door acquisities. Wij verwachten dat ons trackrecord in de tweede helft van het jaar intact blijft en ook over het hele jaar 2011.”

Gaat de marge de komende jaren niet omhoog?

“Onze normale tak van sport, werktuigbouw en elektrotechniek, levert marges op

van 4 à 5 procent. Wij zijn in staat op 6 tot 7 procent te komen door veel technologie toe te voegen, zoals ict-, energie-, water- of verkeerstechnologie. Met onze marge zijn we dé benchmark in de sector. De gemiddelde marge van recente acquisities in Engeland en Scandinavië is 5 procent. Ook hier gaan we door toevoeging van technologie de marge verhogen. En alle acquisities dragen meteen bij aan de winst per aandeel. In de eerste helft van het jaar hebben we voor 327 miljoen aan omzet gekocht voor 110 miljoen euro, negen bedrijven. In de tweede helft gaan we er niet nog een keer negen

overnemen, maar er zullen er nog wel een paar bij komen.”

Imtech is een overnamemachine geworden.

“Ja, we zijn er zo langzamerhand goed in geworden. In Scandinavië zijn we drie jaar terug gestart met de overname van één bedrijf, NVS. Door weer andere bedrijven over te nemen bouwen we daar onze positie in de top-3 op. Wij kunnen tien tot twintig acquisities per jaar doen, voor gemiddeld 80 à 90 miljoen euro. Daar is 400 miljoen voor beschikbaar en daarnaast genereren we elk jaar 100 à 150 miljoen cash. In combinatie met acquisities heeft het bedrijf een geweldige groeipotentie in de komende jaren.”

Het aantal werknemers is met 18 procent gestegen, niet gering.

“We hebben in de eerste helft van 2011 vrij veel bedrijven gekocht. In de Benelux is er een afname van het personeel geweest. In Duitsland is de autonome toename 10 procent en de derde toename kwam vooral door acquisities in Groot-Brittannië en Scandinavië. Door acquisities zijn er achttienhonderd man bij gekomen in de eerste helft van 2011, een procent of 7 à 8, de rest is vooral Duitsland.”

Welke nieuwe landen of nieuwe markten wilt u aanboren?

“Oost-Europa is belangrijk. We zitten in Hongarije, in Polen, in Roemenië, de ‘Baltics’ en in beperkte mate in Rusland. In bestaande landen waar we nog niet groot genoeg zijn of bepaalde technologie niet hebben

