



## BAM - bullitverslag

### Tijd en locatie:

11.00u -12.00u, woensdag 7 januari, ten kantore van BAM

### Aanwezig:

Rob van Wingerden (CEO)

Joost van Galen (IR)

Paul Koster

David Tomic

- 
- BAM is een meer -balans gefocustøbedrijf geworden in plaats van een verlies- en winstbedrijf. We kijken meer naar bijv. vooruitbetalingen en wat het ons aan het einde van de rit kan opleveren.
  - Drie personen in RvB, maar daaromheen zit inmiddels een grotere management board van 10 mensen die bestaat uit mensen van finance, risk, HR en ICT.
  - -Als medebestuurder zag je zaken, vond je er wat van, maar was je niet de baasø Dat ben ik nu wel. -En ik realiseer me dat we nu moeten leverenø
  - Het *Back in Shape* programma: -we liggen op schema, maar zijn er nog nietø
  - Processen moeten strakker. De backoffice zijn we aan het terugbrengen. De kennis en schaal die we hebben, moeten we beter gebruiken.
  - We zijn ook bezig met een cultuurverandering. -Niet de eigen bijdrage en het eigen onderdeel moet centraal staan, maar het gaat om groepsdenkenø
  - -Ga ik inschrijven als je vooraf al ellende zit?ø Dat hadden we voorheen wel.
  - Belangrijkste cut off/screen is projectomvang. In dit kader gaan bijv. projecten ter goedkeuring naar de RvB indien opdracht meer dan 10% bedraagt van het concernonderdeel.
  - Ook BAM merkt dat opdrachtgevers de risicoø bij de opdrachtnemer willen neerleggen.
  - Inmiddels een -early warning systemøen niet meer -we zien het later wel hoe het uitpaktø Er is een ander team, meer juridisch overleg, ander inkoopmanagement.
  - We doen ook aan peer reviews (experts van binnen en buiten BAM buigen zich over projecten en tenderprocedures) en operational audits (op projecten, die zijn een beetje de politieagent).



- Operational auditfunctie zijn we aan het -staffenø Er is een team, maar een hoofd zijn we momenteel aan het werven. Is moeilijk, want je wil iemand hebben die uit de sector komt en weet wat er speelt en waarop gelet moet worden. Hij/zij zal direct rapporteren aan CEO.
- Wat we willen is dat de -range van het risico kleiner wordt, de gemiddelde netto marge 2-4% bedraagt en het gemiddelde risico lager komt te liggenø
- Over PPS: we moeten nog bijleren, maar het is een gezonde business. Opdrachtgever verschuift risicoø t.a.v. DBFM (incl. beveiliging, schoonmaak) voor 25 jaar naar aannemer. Daar moeten we als bedrijf/sector aan gaan wennen. Het is een nieuwe contractvorm die nieuwe procedures van onze kant vereist.
- In dit kader moeten we vooral letten op de tenderkosten. Die moeten omlaag, want dergelijke kosten zijn fors: tussen de 1 en 10 miljoen. Dat wil je niet als je het project niet gegund krijgt.
- Onze nettomargedoelelstelling van 2-4% is absoluut haalbaar. Dat zal -no wayø in 2015 zijn, maar later. Vandaar ook -beyond 2015ø
- De beperking zit niet in de omgeving/marktomstandigheden, maar intern. We leren en kunnen nog veel winnen door onze eigen organisatie beter op orde te hebben.
- Buiten Europa willen we gecontroleerd groeien. Bijv. VK, Ierland, Abu Dhabi, Dubai en Indonesië. Ook hier is de belangrijkste beperking onze bestaande middelen: omvang en kennis van de mensen. In buitenland is de betalingsmoraal wel beter.
- BAM heeft nog 4 miljard aan opdrachten ó t.o.v. orderboek van 11 miljard euro ó aangenomen onder oude aanname- en selectiebeleid. Na medio 2013 is een nieuwe tenderprocedure in werking getreden.