

SBM: RESULTAAT IN LIJN MET 2008

TEKST: MARTIN VOORN

SBM Offshore schokte beleggers met een winstwaarschuwing. Maar nu gaat het beter. Een interview met bestuursvoorzitter Anthony Mace. Hij is 'nog niet wild optimistisch'.

U startte ongelukkig met een winstwaarschuwing, zag u al meteen dat het niet goed zat?

"De winstwaarschuwing had te maken met twee grote projecten die al een tijdje liepen; één project was in maart 2008 klaar, het tweede project eind 2008. We realiseerden ons een paar dagen voor de winstwaarschuwing dat de kosten van die projecten flink waren opgelopen. Van het eerste project door claims van een scheepswerf in het Verre Oosten; van het tweede project door extra kosten om het werk in de scheepswerf te versnellen. Na de winstwaarschuwing reageerden beleggers direct en de beurskoers klapte in."

Kan dat weer gebeuren, die extra kosten voor projecten?

"Daarna hebben we gepraat over andere projecten die in 2005 en 2006 zijn gestart

en waar extra kosten aan de orde zouden kunnen zijn. Normaal gesproken hebben onze projecten een levertijd van twee, drie jaar, dus we kwamen toe aan de laatste projecten met een moeilijke situatie. De problemen kwamen juist in een periode waarin de activiteiten in de olie- en gasindustrie explosief groeiden. Dat kwam vooral door de hard stijgende olieprijs die tot de ontwikkeling van nieuwe olievelden leidden en dus tot nieuwe projecten."

Had dat nare gevolgen voor u?

"De meeste verkopers van installaties voor die projecten hadden volle orderboeken. Maar het was toen niet mogelijk om te zien dat de verkopers hun orderboeken volledig gevuld hadden. Het gevolg was dat de prijzen dramatisch stegen. Ook de scheepswerven hadden volle orderboeken. En de staalprijs gingen sterk omhoog. Alle kosten die wij moesten maken gingen dramatisch omhoog. Sinds de lente van 2005 bijna verticaal omhoog."

Wat deed u toen?

"We probeerde het biedproces te managen door prijzen van verkopers vast te leggen en die door te berekenen aan onze klanten. Maar soms zat daar een lange tijd tussen, terwijl de prijzen maar bleven stijgen. Vroeger waren we in staat juist geld te besparen tijdens het uitvoeringsproces. Nu was de markt oververhit. En toen kwamen we in de problemen met de levertijden aan scheepswerven, we leverden later dan beloofd. We realiseerden ons wat er gebeurde en met nieuwe offertes in 2006 en 2007 hebben we betere controles ingebouwd en het risico van prijsverhogingen naar de klanten verschoven. We zijn nu veel zorgvuldiger,

we besteden zelfs extreme zorg aan het vastleggen van prijzen en het kijken naar de capaciteit van scheepswerven en van verkopers van installaties en apparatuur."

Hoe zit het nu met de kostprijzen?

"Die zijn naar beneden gekomen, een beetje. De prijzen van materialen zijn gedaald. Maar de prijzen van installaties zijn gestabiliseerd, zeker niet gedaald. Nog steeds hebben veel aanbieders hun orderboek goed gevuld. Op dit moment is er voor hen nog geen stimulans om prijzen te verlagen. Wel zien we iets snellere levertijden, de markt is minder verhit, vooral in het Midden-Oosten, waar we veel werken."

ID ANTHONY MACE

Geboren: 1951

Nationaliteit:
Brits

Basissalaris:
420.000 euro (2008)

Functie:
ceo SBM Offshore

Koersrendement:
-43,1% sinds aantreden
op 15-05-2008

Opleiding:
BSc Mechanical Engineering/Naval Architecture en
MSC Ocean Engineering, London University

Werkervaring:
1977 – heden SBM Offshore

Burgerlijke staat: gehuwd

ID SBM OFFSHORE

SBM Offshore is een pionier in de offshore olie- en gasindustrie. Met wereldwijd meer dan 5.000 werknemers is SBM actief in vijftien landen.

De activiteiten betreffen voornamelijk ontwerp, levering en installatie buitengaats van drijvende systemen voor de productie, opslag en overslag van ruwe olie en gas. Deze systemen omvatten drijvende productie-, opslag- en overslagsystemen (FPSO's), drijvende opslag- en overslagsystemen (FSO's), drijvende platforms (TLP's) en drijvende productie-eenheden (FPU's). De groep bouwt en exploiteert FPSO's en FSO's ook voor eigen rekening. Deze worden op basis van langlopende contracten verhuurd aan oliemaatschappijen.

De groep levert ook alle materieel en systemen voor het afmeren van tankers die moeten laden en lossen en afmeersystemen om drijvende eenheden op hun plaats te houden. De groep ontwerpt nog veel andere producten, van boorschepen, kraanschepen, pijpenleggers tot hefeilanden en drijvende boorplatforms. Een vaste activiteit is het leveren van gespecialiseerde diensten voor onderhoud, reparatie en installatie van systemen.