

# ‘Sif Group wil aan waardecreatie doen’

JAN BRUGGENTHIJS

Voor grootaandeelhouder Egeria niets dan lof. Maar **Jan Bruggenthijs is wel blij dat Egeria Sif Group naar de beurs heeft gebracht** en niet heeft doorgeschoven naar een ander investeringsfonds. Volgens de bestuursvoorzitter van de bouwer van windmolenfunderingen had dit namelijk niet gepast bij het groeiprofiel van de onderneming.

**D**it is inderdaad een onderneming die stevig groeit. De ‘contributie’ bedroeg vorig jaar 100,5 miljoen euro. Dit omzetcijfer, dat is geschoond van sterk fluctuerende kosten zoals die voor de inkoop van staal, steeg over de laatste drie jaar met bijna 43 procent. De nettowinst werd in dezelfde periode bijna verdubbeld tot 35,6 miljoen euro. De omzet van Sif komt nu voor bijna 90 procent uit de windactiviteiten. De rest uit de productie van stalen buizen voor olie- en gasplatforms.

De groei van de windtak en daarmee van Sif is te danken aan overheidsbeleid. Sif is in zes Europese landen actief. Overheden zetten hier sterk in op de bouw van windmolenparken op zee en de rek is er nog lang niet uit. Het bedrijf speelt daarop in met de bouw van een nieuwe productiefaciliteit op de Tweede Maasvlakte.

Een interview waarin topman Bruggenthijs ingaat op de beursgang, de investeringen van zijn bedrijf en de windmarkt. Hij vertelt ook over zijn internationale plannen en over de gang van zaken in een industrie waarin maar drie spelers actief zijn.

**1** Zou u om te beginnen willen terugkijken op het proces van de beursgang?

“Egeria is samen met de familie Schmeitz ruim tien jaar eigenaar geweest van dit bedrijf. Het was het grootste bedrijf in hun portefeuille en zij hebben op een gegeven moment besloten dat ze meer risicospreiding wilden. We hebben vervolgens in goed overleg gekeken wat het beste voor het bedrijf zou zijn en samen gekozen voor een beursgang. Wij zijn daar erg blij mee, want een tweede ronde bij een investeringsfonds had betekend dat we met heel veel schuld zouden zijn beladen en dat is voor een bedrijf als dit niet goed. Egeria heeft over alle jaren heen een groot deel van de winst gebruikt om het bedrijf verder te laten groeien. Zonder die financiële ondersteuning was het nooit gelukt om de positie op te bouwen die we nu hebben. Dat kunnen we nu voortzetten.”

**2** En als het bedrijf zou worden volgeladen met schuld zou dat niet kunnen?

“Wij doen grote projecten van honderd of tweehon-

derd miljoen euro. Als de timing van betalingen dan niet goed is, kan het gebeuren dat we door de afspraken met banken heen breken. Het geeft dan een enorm gedoe om uit te leggen hoe dat komt. Stel dat het dan nog een keer gebeurt omdat er een bepaald ritme in de betalingen zit, moet je met banken gaan overleggen over een vrijstelling. Dat heb ik zowel direct als bestuurder, maar ook als commissaris meegemaakt. Het leidt ontzettend af, kost geld en ondersteunt de bedrijfsactiviteiten niet. Wij kunnen beter bezig zijn met het bedrijf.”

‘IN ROTTERDAM KUNNEN WIJ STRAKS IN EEN CONTINUE STROOM PRODUCEREN, NET ALS IN DE AUTO-INDUSTRIE’

**3** U investeert flink, 90 miljoen euro in de nieuwe locatie in Rotterdam. Wat gaat u daar precies doen?

“In Rotterdam kunnen wij straks in een continue stroom produceren, bij wijze van spreken net zoals in de auto-industrie. Dat lukte hier in Roermond niet omdat de hallen te klein werden. We zetten in Rotterdam ook een tweede lijn naast de bestaande. We maken dan hier de basisproducten, de ringen. Die worden daarna in Rotterdam geassembleerd tot een monopaal, een lange pijp van tachtig meter en een diameter van acht meter. Daar komt ook de diepste zeekade van de Rotterdamse haven waar installatiescepen onze producten kunnen komen ophalen. We kunnen daarvandaan straks de hele Noordzee bedienen.”

