

Halfjaarcijfers 2007

Guus Hoefsloot/Dick van der Kroft

De heer **Hoefsloot**: Mevrouw, heren, welkom in het INIT-gebouw bij de presentatie van de halfjaarcijfers van Heijmans. Ik wil ook heel graag welkom heten de mensen die deze presentatie via het web volgen. Ik denk dat het goed is voor iedereen om zich te realiseren dat wij dit ook via het web uitzenden. Dat betekent dat degenen die vragen willen stellen even moeten wachten op de microfoon.

Ik wens jullie in het bijzonder welkom in het INIT-gebouw, een gebouw waarover wij het de afgelopen jaren regelmatig met elkaar hebben gehad en dat wij in april verkocht hebben aan een belegger. Het gebouw is zo goed als verhuurd, dit is een van de laatste ruimtes die nog niet verhuurd is. Het is een bijzonder gebouw maar het is ook een bijzonder gebied: het Oostenburgereiland, dat afgezien van dit gebouw in belangrijke mate nog in eigendom is van Heijmans. Het is een van onze ontwikkelingslocaties. Ik denk dat dit een goed voorbeeld is van een binnenstedelijke locatie waar niet alleen woningbouw plaatsvindt maar ook andere functies gerealiseerd gaan worden, een voorbeeld van een locatie zoals wij er al vele in Nederland hebben en er nog vele zullen komen, zeker nu Vinex zo langzamerhand wordt afgerond en woningontwikkeling ook steeds meer in de binnenstad gaat plaatsvinden. Op dit onderwerp zullen wij straks nog wel terugkomen.

Ik begrijp dat wij met deze presentatie op de hielen gezeten worden door de collega's van Boskalis en dat jullie daar straks misschien ook naar toe moeten, maar voor degenen die het willen, is er straks nog gelegenheid om naar een presentatie over het Oostenburgereiland te kijken en een rondleiding te maken. Als u er de tijd voor hebt, is die gelegenheid er dus.

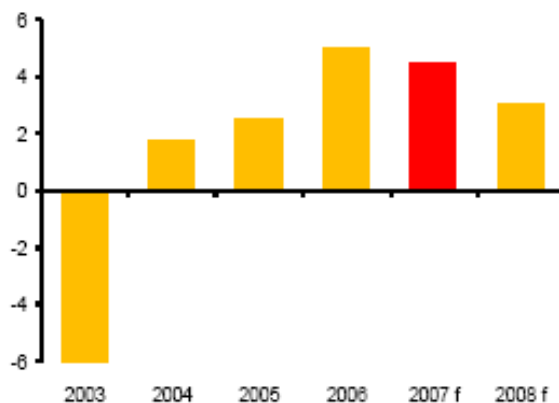
De halfjaarcijfers van Heijmans. Ik wil graag allereerst beginnen met enkele woorden over onze markten. Ik heb dat al vaker gedaan en misschien herkennen jullie dit plaatje dan ook wel.



Bouwproductie groeit in landen waarin Heijmans actief is

heijmans

Prognose groei Nederlandse bouwproductie 2007: 4,5%



Bron: EIB/CBS

	2007
UK	+2.6%
België	+0.8%
Duitsland	+1.2%

Bron: Euroconstruct

22-8-2007

halfjaarcijfers 2007

2

Wij zijn inmiddels halverwege 2007 en op dit moment zijn de prognoses van de reële groei in de bouwmarkten in Nederland nog zo'n 4,5%. Dit is puur output, ik heb het dus over de utiliteitsbouwmarkt, de Inframarkt en de woningbouwmarkt. Ik heb het nu niet over de koopwoningenmarkt, een bijzonder segment, maar daar kom ik straks op terug.

Enkele algemene kenmerken van de bouwmarkten zoals wij die op dit moment ervaren, is dat er groei is – straks verbijzonder ik dat wel even voor de belangrijkste segmenten – dat er nog steeds sprake is van inkoopstijgingen in de markt, maar wel beheersbaarder. Omdat iedereen rekening houdt met inkoopstijgingen is het nog meer mogelijk geworden om ze door te berekenen. Zo langzamerhand bouwen klanten en opdrachtgevers ruimte in hun eigen budgetten in om met inkoopstijgingen



om te gaan. Het is wel een fenomeen dat in de markt aanwezig is, natuurlijk ook gekoppeld aan loonkostenstijgingen die op zich weer gekoppeld zijn aan de krappe arbeidsmarkt die wij in heel Nederland kennen en natuurlijk ook in de bouwindustrie. Dit zijn kenmerken waardoor alle segmenten worden beïnvloed.

Als wij nu even inzoomen op de belangrijkste marktsegmenten. De utiliteitsbouw. Er is veel groei en veel werk in de zorg. Ik denk even aan ziekenhuizen die op de markt komen, waarvan het laatste jaar overigens enkele aanbestedingen zijn mislukt, met name vanwege de inkoopstijgingen. Een mislukte aanbesteding is gewoon een aanbesteding waarbij de laagste zelfs nog boven het budget van de opdrachtgever zit. Dan werkt het niet, zeker bij ziekenhuizen niet. Je ziet dat die projecten nu toch op stoom gaan komen.

Er is groei in de commerciële kantorenmarkt waar weer meer vraag is en weer meer gebouwd wordt voor investeerders en ontwikkelaars. Er wordt in Nederland gelukkig nog heel weinig op 'spec' gebouwd, dus speculatief ontwikkeld. Dat is denk ik een goed teken, want dat zou de dreiging van nieuwe leegstand in zich houden.

Over de woningbouw is de laatste weken, ook in de pers, weer veel discussie over. In het eerste kwartaal zijn in Nederland minder woningen opgeleverd dan in het vergelijkbare kwartaal van 2006. Er is veel discussie over hoe dat nu komt. Ik denk dat het zeker wel iets te maken heeft met bijvoorbeeld de vertraging die veroorzaakt wordt door ruimtelijke-ordeningsprocedures in Nederland. Dat blijft toch een traag en stroperig proces waar iedereen in zekere zin last van heeft. Ik kom daar straks op terug bij de koopwoningmarkt. Of wij gaan uitkomen op de 72.000 woningen die wij vorig jaar hebben opgeleverd, is onzeker. Ik denk dat hier nog wel een stukje groei zit. Ik vind het moeilijk om te zeggen dat die daling van de oplevering de trend is voor het hele jaar, want dit is het eerste kwartaal. Als je dat niet haalt, haal je die 4,5%



natuurlijk ook niet helemaal. Het woningbouwsegment is van de bouwmarkt het grootste marktsegment en heeft dus ook de grootste impact.

Infra. Je ziet nog steeds dat er tenders op de markt komen voor grotere projecten, maar er is inmiddels ook al een behoorlijk aantal grote projecten aanbesteed en ook gegund en die beginnen zo langzamerhand ook op stoom te komen. Kijk maar even naar de A2-corridor van Amsterdam naar * nog niet, want dat is volledig in selectie en aanbesteding, maar tussen Eindhoven-Den Bosch, Culemborg-Deil, Utrecht begint het echt allemaal op stoom te komen en zul je dan ook zo langzamerhand in de outputcijfers gaan zien.

Als je kijkt naar de reguliere markt, de wat kleinere werkzaamheden in de Inframarkt, dan zie je groei en zo langzamerhand ook lichte prijsverbeteringen en dat is natuurlijk belangrijk. Dan even wat Nederland betreft.

Kijken wij even naar andere belangrijke markten voor Heijmans in en rondom Nederland. In Engeland is er nog steeds sprake van een reële groei van de markt, zeker ook in het segment waarin wij actief zijn; voor de publieke opdrachtgever in de zorg, in onderwijs, scholen en in sociale woningbouw. Dus gunstige marktomstandigheden.

In België zien wij de groei ten opzichte van 2006 afgevlakt. Dat heeft te maken met twee factoren. De Inframarkt in België is dit jaar echt veel minder dan in 2006. Dat was een verkiezingsjaar in België. Dat zie je direct in de groeicijfers en dus ook direct weer in het jaar daarna. Daarnaast zien wij dat de appartementenmarkt in België duidelijk lijkt te pieken. Er worden in België minder appartementen gekocht en dus ook opgeleverd.



In Duitsland is het voor Heijmans overwegend infrastructuur en deelbouw, maar dat zit ook in het Infra-segment. Je ziet daar een lichte groei en je ziet dat gemeentes qua wegebouw weer meer doen met belastinginkomsten. De Duitse economie groeit, dus er zijn meer belastinginkomsten en gemeenten krijgen daardoor iets meer ruimte om te investeren, onder andere in wegebouw. Daarnaast, de economie groeit, dus wordt er ook wel weer geïnvesteerd, zeker ook weer in kantoren maar ook in logistieke centra en dat soort zaken, zoals je ziet bij Franki, die erg actief is rondom Hamburg.

Heijmans kent tegenvallende eerste helft van 2007

heijmans

Eerste helft 2007:

- Resultaat koopwoningen blijft op goed niveau; risicoprofiel commercieel vastgoed sterk gereduceerd
- Tegenvallers Bouw groter dan verwacht; turnaround
- Infra: lagere bijdrage grote projecten, uitstel start nieuwe grote projecten, lichte prijsverbetering regulier werk
- Daling resultaat Duitsland door seizoenspatroon, verdere groei resultaat Verenigd Koninkrijk
- Acquisities dragen € 4,3 mln bij vóór afschrijving € 1,8 mln immateriële activa

Dat even wat de markt betreft. Als het gaat om de halfjaarcijfers en de prognose die natuurlijk een belangrijk gegeven is gekoppeld aan die halfjaarcijfers, wil ik even de kernpunten met u doornemen. Daarna zoom ik in op de diverse activiteiten en alle punten die ik op deze eerste twee sheets laat zien, zullen uitgebreid terugkomen in onze discussie daarna. Als jullie ook daarover vragen hebben, dan zijn die natuurlijk welkom.



Dus even kernachtig: wat betekent dit halfjaar voor de prognose voor het hele jaar? Per saldo zeggen wij als Heijmans dat de koopwoningenmarkt voor ons nog steeds goed is. De werkgelegenheid in Nederland groeit, er is economische groei, er is inkomensgroei in Nederland en dat merk je ook op de koopwoningenmarkt en dat zie je ook aan de bereidheid van mensen om steeds koopwoningen te kopen. Je ziet wel een kostenstijging in de koopwoningenmarkt, je ziet ook de prijzen van woningen omhoog gaan, zodat je ook hier nog steeds de mogelijkheid hebt om kosten door te berekenen. Ons resultaat voor koopwoningen in de afgelopen zes maanden is op een goed niveau gebleven, ietsje onder het heel hoge niveau dat wij vorig jaar bereikt hebben in de eerste zes maanden. Het aantal verkochte woningen is wat gedaald. Dat heeft ook zeker te maken met vertragingen in procedures, maar ook te maken met het feit dat Heijmans nog steeds een margebeleid voert. Het handhaven van de marges in koopwoningen vinden wij erg belangrijk, maar daar kom ik straks nog even op terug.

Het risicoprofiel in commercieel Vastgoed is sterk gereduceerd, zeker door de verkoop van dit gebouw, maar ook nog door een wat kleiner project: Flight Square in Eindhoven. Eigenlijk zeggen wij dat het risicoprofiel in commercieel Vastgoed eigenlijk business as usual is geworden. Je hebt altijd wel een winkelvoorraad waar je mee bezig hebt.

De tegenvallers in Bouw zijn fors groter geweest dan wij verwacht hadden. Het zijn tegenvallers in dezelfde projecten als waarover wij het eind 2006 met elkaar over hebben gehad, projecten die aangenomen zijn in 2005. Ik ga daar straks verder op in. De divisie behandelen wij als een complete turn around. Maatregelen zijn genomen en zijn ook in implementatie. Daar zullen wij straks in detail verder over praten.

De Infradivisie. De Infra-activiteiten van Heijmans, niet alleen in Nederland maar ook in Duitsland – je ziet het trouwens overal – voldoen sowieso aan een zeker seizoenspatroon. Je ziet dat de omzet in de eerste helft van het jaar altijd lager is dan je zou verwachten. Je merkt gewoon dat de Infra-markten de eerste helft van het jaar altijd rustiger zijn. Daar hebben wij ook hier mee te maken. Daarnaast – dat heeft het effect voor Heijmans wat versterkt – is er enig uitstel geweest van de start van enkele wat grotere projecten. Die zijn inmiddels wel op stoom gekomen, dus zullen die in het tweede halfjaar wel degelijk gaan bijdragen. Wat wij missen in termen van die grote projecten in het eerste halfjaar, is de bijdrage die wij in het eerste halfjaar 2006 nog wel hadden uit die heel grote opgeleverde projecten, zoals de HSL.

Onderliggend zien wij dat de reguliere, zeg maar wat kleinere projecten, verbeteren en dat er zich een lichte prijsverbetering in de markt, zeker voor dat reguliere werk aan het ontwikkelen is.

In Duitsland, een van de buitenlandse activiteiten, zijn wij voornamelijk op de Inframarkt actief. Je ziet dat onze activiteiten daar wel hetzelfde patroon volgen. Dat hadden wij verleden jaar bij Heitkamp ook dat het eerste halfjaar een verlies vertoonde, maar waar uiteindelijk een positief resultaat is gerealiseerd. Bij Franki hebben wij dat in het verleden ook vaak gezien. Het eerste halfjaar is altijd een plusje of een minnetje, nu ook weer. En dat zien wij ook bij Oevermann.

In het Verenigd Koninkrijk zitten wij niet in de Infra, maar enkel in utiliteits- en woningbouw. Je ziet daar een veel gelijkmatiger patroon. Een groei van het resultaat, zeker ook als gevolg van de overname van Denne in oktober 2006. Per saldo dragen de acquisities voor ruim 4 mln. bij en ook dat is natuurlijk minder, zoals je kunt afleiden uit hetgeen ik zojuist zei over Duitsland, dan het evenredige bedrag dat je



zou mogen verwachten. Maar, zoals ik straks ook zal vertellen over Burgers Ergon, ook daar zie je dat het grootste deel van het resultaat wordt gerealiseerd in de tweede helft van het jaar. Dat was verleden jaar ook al zo toen Burgers Ergon nog niet bij ons aangesloten was. Dat heeft ook heel veel te maken met de opbouw van de business van Burgers Ergon. Daar zit een behoorlijk aandeel service en onderhoud in. Door de manier waarop zij met de manuurtarieven omgaan en de opslagen voor overheadkosten die erin zitten, zie je dat een groot deel van het resultaat in de tweede helft van het jaar gerealiseerd wordt door overdekkingen op de overhead. Dat komt pas tot zijn recht als je de omzet haalt die je moet halen.

Maar handhaaft prognose voor hele jaar

heijmans

Prognose 2007:

- Goede positie koopwoningen leidt tot hoger operationeel resultaat dan in 2006
- Meer bouwteam opdrachten in orderportefeuille Bouw; verliesprojecten faseren uit; sterke verbetering resultaat verwacht in 2e helft 2007; beperkt negatief operationeel resultaat over heel 2007
- Orderportefeuille Infra: licht betere prijzen; zoals gebruikelijk merendeel opbrengsten 2007 in tweede helft te realiseren; operationeel resultaat tenminste gelijk aan 2006
- Buitenland: hoger operationeel resultaat dan in 2006

De prognose voor 2007: koopwoningen doen het qua resultaat goed en wij verwachten dat zich dat doorzet en dat wij daarmee op een hoger operationeel resultaat in 2007 zullen uitkomen dan in 2006. Erg belangrijk is ook dat wij in staat zijn om onze marge op koopwoningen te handhaven.



Bij de bouwdivisie hebben wij een forse voorziening getroffen. Als je kijkt naar de omzet die wij in de rest van het jaar moeten realiseren om a onze omzet en b resultaten te halen, dan zie je dat onze orderportefeuille daar aan het verbeteren is. Dat heeft in belangrijke mate te maken met het feit dat wij die voorziening hebben getroffen, maar ook te maken met het feit dat die oude projecten er langzaam gaan uitlopen. Ik zal daar straks getallen van laten zien. Daarnaast hebben wij in 2006 en 2007 nieuwe projecten gewonnen die wel degelijk positief bijdragen aan het resultaat. Wij verwachten uiteindelijk uit te komen op een negatief proportioneel resultaat over heel 2007.

Infra. De grote projecten komen op stoom. De orderportefeuille halverwege 2007 lag boven de orderportefeuille halverwege 2006, met name voor dat deel dat wij in de rest van het jaar moeten uitvoeren. Dat betekent dat wij een omzetsijging in Infra verwachten met het daarbij behorende resultaat en bij wat wij nog moeten verwerven voor 2007 willen wij profiteren van een lichte prijsverbetering waarvan in deze markt sprake is. Dat wij nu nog werk moeten verwerven in de Infradivisie voor de rest van het jaar is niets bijzonders. Dat is ieder jaar het geval, omdat een belangrijk deel van onze omzet bestaat uit kleinere zeer snel omlopende projecten. Gedurende het hele jaar moeten wij de omzet dus steeds aanvullen.

In Duitsland verwachten wij een hoger operationeel resultaat dan in 2006. Ook daar komen wij straks op terug.

In feite is dit de kern van het verhaal en in de rest van de presentatie zullen wij dieper op deze thema's ingaan.



Groei vooral door acquisities



In € mln	2007 H1	2006H1	2006
Opbrengsten	1.689	1.353	2.942
Operationeel resultaat	31	53	117
Winst na belasting	19	36	83
Operationele kasstroom	10	-58	-34
Orderportefeuille	3.605	2.983	3.196

Even het overall plaatje als het gaat om de cijfers en ik zoom dan in op de opbrengsten, operationele kasstroom en orderportefeuille. Op het operationeel resultaat en winst na belasting ga ik straks in. De groei in de opbrengst heeft twee elementen, namelijk acquisities en de opbrengsten van de verkoop van dit gebouw, maar ook van Flight Square. Die laatste elementen bedragen ruim 100 mln., 105 mln. en de acquisities ongeveer 230 mln. In principe is dat de bulk van de groei die wij hier zien. Dat is in feite hetzelfde als je naar de orderportefeuille kijkt. De sterkste autonome groei in die orderportefeuille zie je overigens in Engeland waar wij goed gescoord hebben met een aantal ook wat grotere projecten.

De operationele kasstroom is positief. Daaronder zitten een paar belangrijke elementen; natuurlijk weer de verkoop van dat commercieel Vastgoed – dat is natuurlijk een positieve bijdrage – en ten tweede is een sterk stijgende behoefte aan werkkapitaal in met name onze Infra-activiteiten in Nederland. Dat heeft alles te maken met de nieuwe contractvormen die Rijkswaterstaat toepast.



Bouw en Infra drukken operationeel resultaat



In € mln	2007 H1	2006 H1	2006
Vastgoed	26	27	80
Bouw	-12	9	6
Infra	1	8	25
Techniek	1	-	-
Buitenland	6	7	20
Overig/niet gealloceerd	9	2	-14
Totaal	31	53	117

Een stapje verder. Hier zoom ik in op het operationeel resultaat van de diverse divisies. Het is misschien wel belangrijk om ook even te kijken naar de relatie tussen het halfjaarresultaat 2006 en het totale resultaat 2006. Bijvoorbeeld het resultaat van Vastgoed. Halverwege vorig jaar was dat 27 en uiteindelijk zijn wij uitgekomen op 80. Dat betekent dus dat Vastgoed uiteindelijk zo'n 53 mln. operationeel resultaat heeft gerealiseerd in de tweede helft van vorig jaar. Dat is belangrijk als wij het straks over de prognoses van Vastgoed en de vraag wat de track record van Vastgoed is in de tweede helft van het jaar.

Bij Bouw is het belangrijk om als je die 9 uit de eerste helft van 2006 ziet en de min 12 uit de eerste helft van 2007 mee te wegen dat in die 9 nog geen voorzieningen zaten voor de projecten waar wij nu wel voorzieningen voor hebben getroffen. In de tweede helft van 2006 hebben wij melding gemaakt van die slechte projecten. Het resultaat van Bouw in de tweede helft van 2006 is sterk negatief beïnvloed door de



voorziening die wij toen genomen hebben en dat zag je nog niet in het resultaat van de eerste helft.

Infra is het resultaat van de factoren waar ik het zo-even over had. Ik denk dat bij Infra wel goed is om even te kijken naar de 8 in de eerste helft 2006 en de 25 over het hele jaar. Ook daar zie je heel duidelijk het effect van het tweede halfjaar. In belangrijke mate hebben wij het ook dit jaar daarover. Vorig jaar hebben wij diezelfde stap gehad.

Bij 'Techniek 1' – dat is Burgers Ergon – moet je rekening houden met het feit dat daar een afschrijving in zit op immaterieel actief. Wij hebben wel eens vaker een goodwill-afschrijvingen meer onder IFRS maar wel degelijk afschrijvingen op klantenbestand, naam of reputatie of orderportefeuille. Dat zit erin voor ruim 1 mln. Het resultaat van Burgers Ergon gedraagt zich op dezelfde manier als vorig jaar toen Burgers Ergon nog zelfstandig was, even los van de IFRS-slag die je moet maken, omdat zij Dutch GAAP hanteerden. Het resultaat is gecorrigeerd voor die afschrijving immateriële actief in de eerste helft ieder geval beter dan vorig jaar in de eerste helft.

In Buitenland zit dat negatieve resultaat de eerste zes maanden volledig in de impact van wat ik zo-even over onder andere Duitsland vertelde. Dan hebben wij het niet gealloceerde deel dat vorige jaar 2 was en nu 9 is. De belangrijkste invloed daarin is die van de verkoop van INIT. In april hebben wij gerapporteerd dat wij INIT verkocht hebben en er toen melding van gemaakt welk resultaat daarop gerealiseerd was, namelijk 5 mln. na belasting. Wat hier in zit is voor belasting zo'n 7 mln. op INIT. Waarom zit dat hier en zitten en de opbrengsten van de verkoop van INIT in Vastgoed? Dat heeft te maken met het feit dat wij dit gebouw niet alleen ontwikkeld hebben, maar ook gebouwd. Het is gebouwd door de Bouwdivisie en een aantal jaren geleden opgeleverd. Als je een gebouw dat je zelf realiseert niet verkoopt, mag



je de realisatiewinst niet nemen. Die moet je dan op de holding terugnemen, maar nu het gebouw verkocht is, kunnen wij de gerealiseerde winst die wij toen hebben geëlimineerd nu wel nemen. Dat is in feite wat hier gebeurt en dat is de bulk van wat hier in zit.

'Overig' is de grootste bulk van die 9 en daarnaast zitten er in feite kleine plukjes van eenzelfde soort aspecten in. Wat bedoel ik daarmee? Als wij in onze Bouwdivisie woningen bouwen waar wij resultaat op maken maar die nog niet verkocht zijn en dat komt wel eens voor, dan moet je het bouwresultaat wat je daarop maakt in de holding elimineren. Als je ze verkocht hebt, kun je dat resultaat weer vrij laten vallen. Dat is het effect wat je hebt als je besluit om twee divisies van je ontwikkelingsactiviteiten in de bouwactiviteiten te maken. Normaal gesproken loopt dat in de tijd natuurlijk zo ongeveer glad, maar INIT was daar wel een grote mep in.

**Vastgoed NL: verantwoording verkoop INIT vertekent
margeontwikkeling divisie: marge blijft op goed niveau**



In € mln	2007H1	2006H1	2006
Opbrengsten	480	377	866
Operationeel resultaat	26	27	80
Operationele marge	5,5%	7,1%	9,2%
Idem na correctie INIT en Flight Square	7,1%		
Orderportefeuille	924	807	915

Ik zoom nu wat verder in op de verschillende divisies en diep een aantal dingen uit waar wij het zo-even over gehad hebben. Als je kijkt naar de resultaten van de Vastgoeddivisie moet je bij de omzet rekening moet houden met het INIT-gebouw en



Flight Square. Je zou die 105 er eigenlijk op moeten corrigeren wil je appels en appels maken met de eerste helft van 2006. Wij zitten dan ongeveer op dezelfde omzet in de eerste helft 2007 als het vorige vergelijkbare halfjaar. Dan kun je ook de marge wat beter beoordelen en die zit dan zo ongeveer op hetzelfde niveau als waarop wij vorig jaar in de eerste helft zaten. De orderportefeuille is ook gestegen ten opzichte van de eerste helft van 2006. Dat is onder andere een van de redenen waarom wij vertrouwen hebben in het resultaat over het hele jaar van Vastgoed.

**Voldoende vraag naar woningen;
risico onverkocht vastgoed significant afgenomen**



- Scheve verhouding tussen vraag en aanbod op koopwoningenmarkt
- Heijmans verkocht 1.238 woningen (1.570 in eerste helft 2006); afname door verdere vertraging in vergunningprocedures; gemiddelde prijs € 247.000 per woning
- Verkooptransacties INIT en Flight Square

m ²	2007H1	2006
Onverkocht	11.000	44.000
Waarvan verhuurd	5.000	33.300
Onverhuurd	6.000	10.700

Er wordt veel gesproken over de koopwoningenmarkt. Ook in de pers, maar iedereen heeft daar allerlei meningen over. Per saldo ervaart Heijmans de koopwoningenmarkt op dit moment als goed. Ik zei net al dat wij economische groei zien in Nederland, groei van werkgelegenheid en groei van inkomen. Het vertrouwen van de consument om koopwoningen te kopen is dus nog steeds aanwezig. Dat zie je ook in de markt. Je moet wel een goede prijs/kwaliteit aanbieden. Daarnaast zien wij kostenstijgingen in de koopwoningenmarkt. Van de andere kant zien wij ook prijsstijgingen van zo'n



4%. Dat geeft ons ook de gelegenheid om de kosten door te berekenen. De kostprijs van een woning is niet alleen maar bouwkosten, maar er zit ook grond in. Je ziet wel eens getallen van 8 tot 10% bouwkostenstijgingen en maar 4% prijsstijging van een koopwoning en hoe krijg je dat doorberekend. Je moet dan wel meewegen dat de bouwkosten van de koopwoning een procent of 60 zijn en dat je daarnaast een heel grote component grondkosten hebt. Het wordt dan begrijpelijk dat je zelfs bij 4% in staat bent om de kostenstijging door te berekenen en de marges te handhaven, hetgeen wij ook gedaan hebben. Dat is zo'n beetje het mechanisme dat zich afspeelt.

Onderliggend is er in Nederland nog steeds sprake van een scheve verhouding tussen vraag en aanbod. Dat is niets nieuws. Daar steekt iedere keer weer de discussie over op en dat is prima, maar op zich is dit geen nieuw element. Wat gebeurt er onderliggend in de koopwoningenmarkt? De vraag wordt in belangrijke mate gedreven doordat het aantal huishoudens in Nederland nog steeds groei en dunner wordt, minder mensen per huishouden, en de bevolking nog licht groeit. Heel vaak vertaalt zich dat in een vraag naar starters, naar mensen die single blijven. Dat zijn vaak starters, maar vaak ook mensen die single worden, mede in relatie tot de vergrijzing. Dat vertaalt zich wel in een bepaald product dat eenvoudigweg te weinig wordt aangeboden in de markt. Dat is een van de redenen van de scheefheid tussen de vraag en het aanbod.

In de tweede plaats zie je dat er nog steeds veel mensen een carrièrestap willen maken in een woning en, laat ik maar zeggen, uiteindelijk toch naar die tweekapper willen, maar het moeilijk vinden om die tweekapper te vinden die die kwaliteitsprong mogelijk maakt waar ze naar zoeken. Dus ook het aanbod van dat soort woningen is te beperkt. Daardoor komt de doorstroom in Nederland niet op gang, een probleem waar wij al jaren over praten. Als de doorstroming niet op gang komt, blijf je te weinig goedkope woningen aan de onderkant van de markt houden en kunnen de starters



de markt niet op. Heijmans heeft al vaker twee dingen gezegd; je moet de huren meer liberaliseren in Nederland, maar helaas heeft dit kabinet dat stilgezet. Als je dat doet, kun je mensen die problemen hebben met de huren in de inkomenssfeer subsidiëren. Maar, als je de huren liberaliseert, krijg je investeerders op de markt die bereid zijn om te investeren in nieuwe producten, in nieuwe typen woningen die juist zijn afgestemd op starters, op singles, op mensen die het product zoeken dat wordt aangeboden.

In de tweede plaats zeggen wij dat de trend om vooral binnenstedelijk te ontwikkelen onvoldoende is. Je kunt niet zonder uitleglocaties in Nederland. Er zullen nieuwe uitleglocaties moeten worden gevonden, anders zul je het aanbod niet ruim genoeg kunnen maken om te voldoen aan de vraag. Ik wil hiermee niet zeggen dat wij een compleet nieuwe Vinex-operatie moeten starten, maar dat we wel degelijk aan grote locaties moeten gaan doen, waarbij ik denk aan Almere, de Zuidplaspolder, Meerstad in Groningen, maar je kunt ook aan kleinere gemeenten gaan denken. Die zijn op dit moment wel wat meer in staat om zelf locaties te ontwikkelen, maar dat moet op veel grotere schaal. Procedures vertragen alles!

Dat is het structurele probleem in de koopwoningenmarkt. Niets nieuws aan, daar praten wij al over met elkaar, maar daarnaast zijn er wat conjuncturele aspecten waar ik het zo-even al over had. Per saldo zeggen wij als Heijmans dat de koopwoningenmarkt voor ons nog goed is, want die structurele problematiek betekent voor ons in feite dat er een stukje spanning op de markt blijft die vanuit ontwikkelingsoptiek op zich niet slecht is.

De gemiddelde koopprijs per woning is nog steeds zo ongeveer 247.000. Dat is niets anders dan een indicatie dat Heijmans echt midden in het middensegment van de markt zit. Wij voelen ons daar lekker, daar kun je volumes maken, daar kun je een



redelijke marge maken. Het is moeilijk om dit getal te relateren aan omzetten en verkopen, want die relatie ligt moeilijk. De omzet die wij op dit moment in de Vastgoedpoot realiseren zijn natuurlijk de verkopen die wij vorig jaar al gedaan hebben. Er zit een forse time lag tussen.

Over INIT en Flight Square hebben wij het al gehad. Ik heb gezegd dat het risico, dat exposure dat wij daar gehad hebben inmiddels business as usual is, een normale exposure. Onverkocht 11.000 meter, onverhuurd 6000 meter en dat noem ik dan maar even winkelvoorraad. Wij vinden dat daar ook resultaattechnisch gezien geen risico in zit.

**Voldoende vraag naar woningen;
risico onverkocht vastgoed significant afgenomen**



- Scheve verhouding tussen vraag en aanbod op koopwoningenmarkt
- Heijmans verkocht 1.238 woningen (1.570 in eerste helft 2006); afname door verdere vertraging in vergunningprocedures; gemiddelde prijs € 247.000 per woning
- Verkooptransacties INIT en Flight Square

m ²	2007H1	2006
Onverkocht	11.000	44.000
Waarvan verhuurd	5.000	33.300
Onverhuurd	6.000	10.700

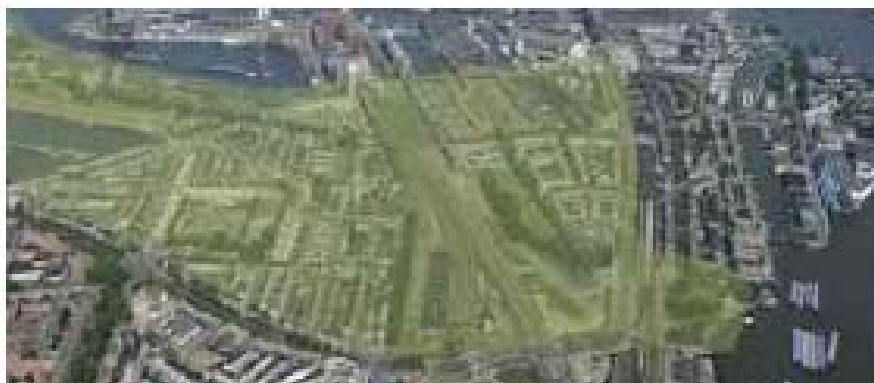
Kijk ik voor het Vastgoed even naar de toekomst dan hebben wij, zoals ik al zei, in Vastgoed een grotere orderportefeuille dan op het vergelijkbare moment van 2006. Het is van een goede kwaliteit. Wij weten dat de marge die wij in de eerste helft van 2007 hebben gerealiseerd daar opnieuw weer in zit. Wij verwachten dat de



resultaatsontwikkeling in die divisie een vergelijkbaar patroon te zien zal geven als in 2006 toen wij, zoals ik net heb aangegeven, zo'n 53 mln. in Vastgoed hebben verdiend in de tweede helft van 2006. De aanname die wij nu doen met betrekking tot de tweede helft is er dus een die ook gebaseerd is op onze track record. Het is dus niet compleet nieuw en komt ook niet uit de lucht vallen. Het risico commercieel Vastgoed is nagenoeg weg en dat heeft ons gebracht tot die prognose van het hogere resultaat operationeel gezien over 2007. Daarnaast, maar dan kijken wij weer wat verder, hebben wij nog steeds dat grote ontwikkelingspotentieel van zo'n 46.000 woningen dat ons moet verzekeren van opbrengsten en resultaten in de komende jaren. Dat geldt overigens ook voor het commercieel vastgoed.

Vernieuwing op Zuid, Rotterdam

heijmans



- Haalbaarheidsstudie Proper-Blok en woningcorporatie Vestia
- 0 rondgebonden woningen en appartementen (in alle prijsklassen (naar schatting 3.000), scholen, zwembad, stadsparken en sportvoorzieningen)

Hier even een voorbeeld van projecten die erbij komen. Het is overigens wel belangrijk om ons te realiseren dat de filosofie en strategie van Heijmans sowieso is om zo snel mogelijk en in een zo vroeg mogelijk stadium met klanten of opdrachtgevers of gemeenten aan tafel te komen, zelfs in Vastgoed. Dat betekent dat je niet aan tafel komt met een gemeente grond gekocht hebt, maar dat je juist in



een stadium ver daarvoor aan tafel wil gaan zitten. Je moet niet aan tafel komen bij een gemeente als die een prijsvraag uitschrijft, maar voor dat stadium. Dit is er een voorbeeld van. Dit is Proper-Stok die in Rotterdam, onder andere in Katendrecht, een intentieovereenkomst met Vestia heeft ondertekend om dit gebied te gaan herontwikkelen. Zo hebben wij meer van dit soort overeenkomsten ondertekend, ook in het afgelopen halfjaar. Ik denk even aan Den Bosch rondom het Jeroen Bosch Ziekenhuis. Niet het ziekenhuis zelf, maar in het gebied er omheen komt een heel woongebied waarvoor wij op diezelfde manier met de gemeente intentieovereenkomsten hebben ondertekend. Dat is een voorbeeld van ook in projectontwikkeling zo snel en zo vroeg mogelijk aan tafel komen.

Wenswonen



Totaal ruim 2.300 in ontwikkeling, verkoop, aanbouw of opgeleverd



4U, Hoogeveen



Dalense Donken, Orlinohem

Wenswonen is ook een bekend product dat wij voeren en waarmee wij doorgaan, zowel in de wat duurdere klasse als in de goedkopere klasse. Wij hebben daar zo'n 2300 woningen in ontwikkeling, een proces dat gestaag doorgaat en waarvan wij niet alleen dat het met name bij gemeenten enthousiasme opwekt, maar waarbij wij ook in staat zijn om onze marges zeer goed op peil te houden.



Bouw NL: tegenvallers op aantal 2005 projecten ernstiger dan voorzien in 2006



In € mln	2007H1	2006H1	2006
Opbrengsten	391	405	845
Operationeel resultaat	-12	9	6
Operationele marge	-3,2%	2,3%	0,7%
Orderportefeuille	1.025	977	1.000

De Bouwdivisie. Cijfermatig heb ik het net al een beetje uitgelegd. In de eerste helft 2007 hebben wij een voorziening getroffen van 23 mln. op de projecten waar wij ook in het laatste kwartaal van 2006 een voorziening voor hebben getroffen. Het betreft dus projecten die zijn aangenomen in 2005 onder zeer concurrerende marktomstandigheden, waarin – zoals ik het toen ook uiteen heb gezet – in veel gevallen onvoldoende buffer en compensatie zat voor de sterk gestegen inkooprijzen die zich sindsdien hebben voorgedaan en waaronder ook enkele projecten zaten waarbij zich puur managementproblemen hebben voorgedaan. Wij hebben een nieuw management in de divisie gezet, zowel financieel als operationeel. Die zijn aan de slag gegaan en vooral dat nieuwe management – dat is op zich natuurlijk ook voor een deel van hun taak – heeft zeker in de maanden mei, juni, juli de hele projectselectie uit 2005 opnieuw onder de loep genomen en is tot de conclusie gekomen dat er nieuwe tegenvallers in zaten. Uiteindelijk heeft het besloten daar deze voorziening voor te treffen. Als je deze voorziening corrigeert op



de min 12, dan resteert dus een operationeel resultaat van 11, zeg maar van het restant van je projecten die je na 2005 zijn gegund. Om precies te zijn; als ik zeg 'tel die 23 terug en dan kom je op 11' dan zit er in die 11 ook nog een stuk overheadkosten. Als je kijkt naar de opbouw van onze resultatenrekening, dan zie je de brutomarge op een project. Dat is in de feite de lijn waarop wij die min 23 hebben gecorrigeerd. Dan krijg je een kostenpost, overheadkosten, die niet worden doorberekend aan een project en dan resteert het operationele resultaat. Die min 12 is het operationele resultaat. Als je daarop die 23 corrigeert, dan krijg je 11, maar daarin zitten dan ook nog de overheadkosten. Als je die eruit haalt, dan bereik je het werkelijke resultaat dat op de winstgevende projecten is gerealiseerd in eerste helft en dan zit je ongeveer op 20. Een sommetje dat je ook kunt maken met ongeveer 11 mln. tot 12 mln. aan overheadkosten, zeg maar Sales & Admin.

VRAAG (geen geluid) ...overheadkosten van die oude projecten?

Antwoord: Neen, dat zijn gewoon overheadkosten, de kosten van de divisie. In het kader van IFRS moet je Sales & Admin direct op je verlies en winst nemen en de overige overheadkosten kun je doorberekenen aan je projecten en kun je zelf aan bepaalde voorwaarden activeren. Als je die Sales & Admin corrigeert op deze 12 en je telt die voorziening van 23 mln. terug, dan kom je tot de conclusie dat je ongeveer 20 mln. verdiend hebt – in die orde van grootte – op winstgevende projecten. Dat zijn projecten die zijn gewonnen of gegund gekregen in 2006 en 2007. Die 23 mln. hebben betrekking op projecten waar ik het net over had die we gegund hebben gekregen in 2005. Het is belangrijk om ons dit te realiseren, want wat wij zeggen over de verwachting van het resultaat over heel 2007, is dat wij uiteindelijk zullen uitkomen op een licht negatief resultaat. Dat betekent dat je het positieve resultaat dat wij hebben bereikt op de winstgevende projecten in het eerste halfjaar zo ongeveer moet doorzetten in de tweede helft. Dat zegt iets over de aannames die je



doet met betrekking tot de prognose en ook iets over de aannemelijkheid van de aannames. Die aannames zijn min of meer ook gebaseerd op het track record van het eerste halfjaar. Dat is eigenlijk de analyse die je daarmee doet.

Verbetering orderportefeuille leidt tot sterke verbetering resultaat 2e helft en licht negatief resultaat 2007

heijmans

- Verliesvoorziening op 2005 werken in orderportefeuille verhoogd met € 23 mln in eerste helft 2007
- Projectresultaat "nieuwe werken" positief
- Verliesprojecten uit 2005 voor circa € 85 mln in opbrengsten tweede helft 2007 en voor circa € 62 mln in 2008

Even nog iets over de orderportefeuille. Hier staat nog even aangegeven die 23 mln. Projectresultaat op nieuwe werken positief. Dan de vraag hoe veel omzet op oude werken uit 2005 je nu nog moet doen in de rest van het jaar en wat moet je nog in 2008 doen? Wij moeten nog ongeveer 85 mln. in het tweede halfjaar doen. Als je weet dat onze omzet van deze divisie Bouw in het tweede halfjaar zo ongeveer 450 mln. zal zijn, waarvan dus nog zo'n 85 van dit soort oude projecten en dan moet je de rest, zo ongeveer 60 mln. moeten wij dan nog in 2008 doen. Dat even om aan te geven hoe deze oude projecten langzaam uit de portefeuille gaan lopen. Dat op zich geeft een verbetering van de portefeuille.



De analyse van de zorgvuldigheid waarmee de 23 mln. tot stand is gekomen nadat naar die projecten is gekeken en de analyse van wat er is verdiend op de andere projecten, de winstgevende projecten, hebben uiteindelijk bijgedragen tot de prognose van het eindresultaat in de divisie Bouw over heel 2007. Wij hebben gezegd dat dit een haalbaar resultaat zou moeten zijn; een licht negatief operationeel resultaat.



- Heijmans Bouw en Burgers Ergon
- Aanneemsom circa € 24 miljoen

22-8-2007

halfjaarcijfers 2007

14

Even een projectplaatje van de divisie Bouw, maar niet alleen de divisie Bouw. Dat is een van de redenen waarom wij met Burgers Ergon zijn samengegaan. Burgers Ergon en Bouw hebben gezamenlijk dit researchcentrum van de Universiteit in Wageningen verworven. Je ziet dat wij volop bezig zijn met de integratie van Burgers Ergon in de organisatie, weliswaar als een zelfstandige divisie, maar met heel veel samenwerking met onze eigen andere divisies. Ik laat er straks nog wel wat voorbeelden van zien.



Infra NL: lagere resultaten van grote projecten, uitstel start nieuwe grote projecten


In € mln	2007H1	2006H1	2006
Opbrengsten	354	334	791
Operationeel resultaat	1	8	25
Operationele marge	0,2%	2,4%	3,2%
Orderportefeuille	971	968	977

Ik ga even verder met Infra. Ik heb al even uiteengezet dat wij in Infra ieder jaar een seizoenspatroon hebben. Dit jaar is dat wat versterkt vanwege het feit dat de start van enkele grote projecten om verschillende redenen zijn uitgesteld; vergunningenprocedures, onder een project is er een bom gevonden uit de Tweede Wereldoorlog. Het zijn geen alarmerende verhalen, maar wel dingen die vertragingen opleveren. Het zijn grote projecten en die hebben direct impact op de omzet die niettemin wat hoger is dan de omzet die wij in de eerste helft van 2006 hebben gerealiseerd. In relatieve zin is de omzet uit de eerste helft behoorlijk laag geweest, omdat wij ervan uitgaan dat wij in staat zijn om de Infradivisie dit jaar een groei in de totale omzet te realiseren.

Kijken wij even verder naar het jaar. Dit is de tweede helft van het jaar. Het is erg belangrijk hoe de orderportefeuille voor het tweede halfjaar eruit ziet. Die is hoger dan de orderportefeuille die wij hadden op de helft van 2006. Dat op zich geeft vertrouwen dat wij in staat zijn om de omzetgroei te realiseren in de tweede helft die



wij nodig hebben om uiteindelijk tot ons eindresultaat te komen. Bovendien zien wij nu dat die grote projecten op stoom komen, dus ook dat draagt bij aan de omzet. Daarnaast moet bij de Infradivisie altijd nog een deel van de omzet die dit jaar moet worden gerealiseerd worden verworven, omdat wij nu eenmaal veel van die kleine projecten hebben. Wij verwachten daarbij te kunnen profiteren van de lichte prijsverbetering waarvan op dit moment in de markt sprake is. Ook dat draagt wat ons betreft bij aan de verwachting dat wij in staat zijn om ten minste het operationele resultaat te evenaren dat wij in 2006 hebben gerealiseerd. Dit is even de analyse van de Infradivisie. U ziet ook in deze cijfers dat wij vorig jaar een behoorlijke sprong hebben moeten maken van de 8 in de eerste helft naar de 25 voor het totale jaar. Op dit moment moet die sprong groter zijn. Ik denk dat die extra sprong die wij moeten maken eigenlijk vooral te realiseren is vanwege het feit dat wij toch zien dat de markt zich op dit moment verbetert.

Prijsverbetering regulier werk en toenemende opbrengsten 2e helft: tenminste gelijk operationeel resultaat 2007

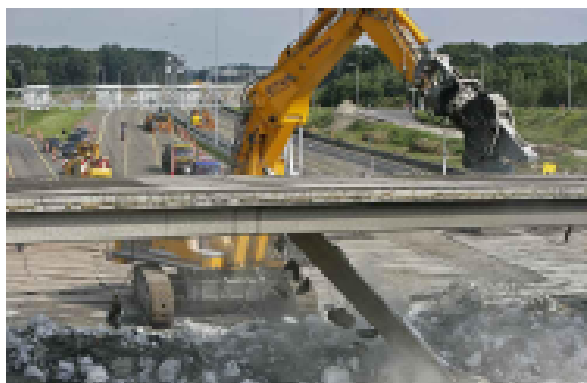
heijmans

- Nieuwe grote projecten, uitgesteld in eerste helft 2007, zijn inmiddels in uitvoering en dragen bij in de tweede helft van 2007
- Licht betere prijzen op reguliere projecten
- Orderportefeuille voor rest van 2007 hoger dan op vergelijkbaar moment in 2006 voor rest van 2006; kwaliteit eveneens beter



Dit is in wezen wat ik zo-even uiteen heb gezet, de onderbouwing van die prognose dat het haalbaar moet zijn om het operationele resultaat op ten minste het niveau te krijgen van 2006.

A2 Eindhoven, ombouw Randweg Eindhoven



- Op 20-tal locaties gestart met aanleg viaducten en geluidsschermen
- Dynamisch verkeersmanagement sinds juli 2007 operationeel
- Doorstroming op Randweg Eindhoven goed

Een voorbeeld van een van die grote projecten; A2 Eindhoven. Dat is nu volledig op stoom. Het is een van die projecten in de hele corridor van de A2 die nu echt operationeel zijn. Dit is een project waarmee wij nog een jaar of drie mee bezig zullen zijn. Het is een heel groot project met een uiteindelijke aanneemsom van 300 mln.



Full service: meerjarig beheer en onderhoud

heijmans



500 TNT Post gebouwen



6-Jaar Contract voor 186 km



Een voorbeeld van compleet andere activiteiten, die wij overigens niet allen binnen de Infradivisie maar überhaupt binnen Heijmans proberen op te bouwen aan de achterkant van de keten. Wij hebben een contract binnengehaald om 500 gebouwen van TNT te onderhouden, helemaal in de sfeer van service en onderhoud. Wij zijn erg blij met dit contract. U ziet er hier een foto van. Rijkswaterstaat bekijkt op dit moment of ze bereid zijn om complete provincies qua onderhoud aan de markt te geven. De eerste provincie waarvoor zij dat besloten heeft, is Zeeland. Heijmans had al eerder een business unit Inframanagement opgericht. Wij zijn heel blij dat wij erin geslaagd zijn om dit contract te winnen. Het gaat om alle rijkswegen in de provincie Zeeland en het wordt natuurlijk met argusogen bekeken door Rijkswaterstaat, want er moeten er meer volgen. Het is een heel goed signaal dat Rijkswaterstaat nu op deze manier ook met nieuwe contracten bezig is.

Een ander voorbeeld is Experea, een samenwerking met Van Ganswinkel, een joint venture die diensten aanbiedt voor totaal terreinmanagement van fabrieken,



kantoren, totale terreinen. Dit zijn allemaal voorbeelden van activiteiten aan de achterkant van de waardeketen.

Techniek NL: bijdrage conform verwachting in aantrekkende markt met grote volumes



In € mln	2007H1
Opbrengsten	99
Operationeel resultaat*	1
Operationele marge	1,1%
Orderportefeuille	273

* Na afschrijving immaterieel actief

Betere prijzen voor zowel nieuwbouw als service en onderhoud

Voorspoedige integratie in Heijmans-organisatie

Ik ga verder naar Burgers Ergon. De opbrengst is een kleine 100 mln. Ook dat is wat minder dan wat wij verwachten over het hele jaar. Dat is overigens ook een normaal patroon dat wij ook in het verleden bij Burgers Ergon hebben gezien toen die nog niet onderdeel van Heijmans uitmaakte. Het operationeel resultaat van 1 moet worden gecorrigeerd voor ongeveer 1 mln. afschrijving immaterieel actief om het zuiver operationele resultaat te krijgen van 2. Ook dat vertoont geen evenredig beeld over het gehele jaar. Dus wij verwachten meer resultaat in de rest van het jaar, samenhangend met die overdekking die je realiseert en vooral in de service- en onderhoudactiviteiten.

Een goede orderportefeuille. De markt in installaties is op zich ook sterk verbeterd. In de eerste plaats is er veel vraag maar er is veel volumegroei en dat stelt ons ook in



staat om betere marges te maken. De integratie van Burgers Ergon in Heijmans loopt op zich heel voorspoedig.

Burgers Ergon

heijmans



- Jeroen Bosch Ziekenhuis
- Werktuigbouwkundige installaties
- Contractwaarde circa € 62 miljoen
- Beheer en onderhoud: 10 jaar
- € 650.000,- per jaar



- Watterboocomplex / Belastingdienst Apeldoorn
- Realisatie van elektrotechnische en oornunioafleinstallaties
- Contractwaarde € 22 miljoen
- Service- en onderhoudscontract € 2,6 miljoen voor 2007

Dit zijn twee voorbeelden van projecten die ze in de afgelopen zes maanden hebben gewonnen; ook weer bij het Jeroen Bosch Ziekenhuis. Nogmaals, niet de bouw, dat doen collega's van ons, maar wel de werktuigbouwkundige installaties. Het is een groot contract. Wat wij zo indrukwekkend vinden is dat wij ook daar in staat zijn geweest om er een service- en onderhoudcontract aan te koppelen voor tien jaar. Om dat soort activiteiten was het ons ook te doen.

Een ander voorbeeldje is de Belastingdienst Apeldoorn voor 22 mln., ook weer met een service- en onderhoudcontract. Nogmaals, ik zei het eerder, Burgers Ergon was interessant voor ons onder andere vanwege het feit dat wij vinden dat je die service- en onderhoudmarkt in de Vastgoedmarkt kunt attaqueren via de installatiesector. Het



grootste deel van het onderhoudsbudget in een Vastgoedproject is uiteindelijk *. En wij willen daar graag bouwkundig onderhoud aan vastkoppelen.

Buitenland: seizoenspatroon beïnvloedt halfjaarresultaat Duitsland



In € mln	2007H1	2006H1	2006
Opbrengsten	532	335	687
Verenigd Koninkrijk	175	136	264
België	170	155	288
Duitsland	187	54	135
Operationeel resultaat	6	7	20
Operationele marge	1,2%	2,1%	2,9%
Orderportefeuille	889	583	720

Dan even het buitenland. Natuurlijk een forse stijging van de opbrengsten en dat is in belangrijke mate het gevolg van acquisities die wij daar gedaan hebben. In Engeland denk ik even aan Denne die er in de eerste helft van 2006 nog niet in zat. Die hebben wij in oktober geacquireerd. België is volledig autonoom. In Duitsland zien wij wel een forse stijging en dat heeft alles te maken met Oevermann, een acquisitie die wij begin dit jaar hebben afgerond.

Als ik even naar de resultaten kijk dan zijn de resultaten in Engeland goed. U ziet dat Denne daar ook sterk aan bij gaat dragen. Denne zit in het marktsegment waar wij weliswaar als Leadbitter ook zaten, maar niet zo groot als Denne, namelijk sociale woningbouw. Daar willen wij ons verder in versterken. Daar zie je ook wat betere marges dan in de pure utiliteitsbouw. Dat gaat op zich dus goed.



België heeft een resultaat in het eerste halfjaar dat ongeveer gelijk is aan dat van het eerste halfjaar 2006. Als het over België gaat, zei ik al iets over de appartementenmarkt die wel degelijk lijkt te pieken. Er worden wat minder appartementen verkocht, ook door ons. Dat drukt het resultaat wel wat. Daarnaast zien wij dat dit gecompenseerd wordt door groei van de resultaten van Infra en Bouw.

Hoger operationeel resultaat in 2007 dan in 2006



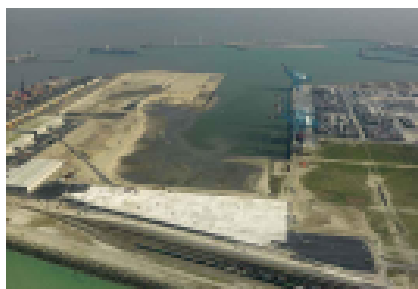
- Duitsland: seizoenspatroon leidt tot positief jaarresultaat bij alle Duitse activiteiten
- Verenigd Koninkrijk: orderportefeuille fors gestegen en van goede kwaliteit; goede vooruitzichten in "betaalbare woningen"
- België: daling appartementenverkoop gecompenseerd door resultaatstijging Infra en Bouw

Dan Duitsland waar wij overall maar ook per activiteit, per business unit, een negatief resultaat hadden, maar volledig gekoppeld aan die seizoensinvloed. Wij zitten eigenlijk volledig of nagenoeg volledig in de Inframarkt in Duitsland en zien dat zowel Heitkamp als Franki zich exact gedragen zoals zij vorig jaar en Franki ook voorgaande jaren gedaan hebben. Wij zien dat nu ook terug bij Oevermann, waar het grootste deel van de omzet in de wegebouw wordt gerealiseerd, wat op zich goed loopt. Wij verwachten voor alle drie de bedrijven afzonderlijk, maar ook in totaliteit, een positieve bijdrage dit jaar. Ik heb al gezegd dat de Duitse bouwmarkt zich weer



enigszins verbetert, waarbij wij aan de wegekant dan nog profiteren van het feit dat ook gemeenten weer wat beginnen te investeren. Gemeentelijke investeringen in de wegenbouwmarkt zijn veel groter dan de federale investeringen in de wegenbouw. Die doen natuurlijk de autobanen, lokale en regionale overheden ontvangen weer meer belastingen en dat drijft voor een deel ook wel weer investeringen in het wegennet. Per saldo ligt het operationele resultaat daardoor ietsje onder dat van de eerste helft 2006. De orderportefeuille is enorm gestegen, door de acquisities, maar ook zeker door Leadbitter. Dat brengt ons toch tot de conclusie dat wij naar verwachting in het buitenland een hoger resultaat in 2007 dan in 2006 zullen realiseren.

Heijmans België



- Containerterminal Zeebrugge
- Samenwerking Heijmans Intra en Van den Berg
- Aanneemsom circa € 7 miljoen



- Project "De Warande" in Beveren
- Binnenstedelijke herontwikkeling
- Commercieel vastgoed, woningen en parking
- Aanneemsom circa € 22 miljoen

Even enkele projecten uit onze buitenlandse activiteiten. U ziet hier België, een project waar wij in een grote containerterminal in Zeebrugge de totale verharding van het oppervlak doen, te samen met kabels en leidingen. Dit is een voorbeeld van een



projectontwikkeling in België, een binnenstedelijk project waar wij natuurlijk ook appartementen in verkopen, maar ook winkels en parkeerfaciliteiten.

Heijmans Verenigd Koninkrijk

heijmans



Leadbitter:
Uxbridge Lido – herontwikkeling sport en leisure centrum in noordwest Londen (Londen O&S 2012), ruilm € 28 miljoen



Denne:
Stanhope PFI - renovatie 326 woningen en nieuwbouw 442 woningen voor ruilm € 80 miljoen

Hier enkele voorbeelden van enkele recent gewonnen projecten in Engeland. Leadbitter heeft een mooi contract gegund gekregen in de buurt van noordwest Londen. Het is geen Olympische faciliteit, maar het wordt wel als trainingscentrum gebruikt voor Olympische Spelen. En bij Denne hebben wij geen PFI gewonnen om dat misverstand maar te voorkomen, wij zijn wel bouwer voor een PFI-provider. Het is een groot contract dat bestaat uit een aantal projecten die in totaal neerkomen op ruim 90 mln. euro over een aantal jaren. Dat soort dingen willen wij graag doen en waar met name Denne, maar ook Leadbitter veel ervaring in hebben.



Heijmans Duitsland



Franki: grondwerk S&B in Oelde, Itzehoe
€ 3 miljoen



Oevermann: kantoor verz. mij.
LMV in Münster: € 9,8 miljoen



Heitkamp Rail: aanleg 7,5 km.
Hogesnelheidslijn. traject

Enkele projecten in Duitsland. Dit is werk wat Franki veel doet in heel Duitsland, maar het zwaartepunt is Hamburg en daar gaat de economie nu heel goed. Dit logistieke centrum ligt zeer strategisch ten opzichte van Oost-Europa, dus wordt er veel geïnvesteerd. Daar profiteert Franki van, maar Franki werkt ook vaak als onderaannemer voor de grote Duitse bouwers daar. Een klein deel van de activiteiten van Oevermann is Hochbau. De economie groeit in Duitsland en er wordt dus ook wel degelijk geïnvesteerd in Hochbau. En een voorbeeld van Heitkamp die bezig is met een stuk hogesnelheidslijn, een traject van enkele kilometers tussen Berlijn en Frankfurt. Heitkamp Rail doet niet alleen conventioneel spoor en onderhoud eraan, maar legt ook wel degelijk nieuw spoor aan. Wij hebben al eerder gezegd dat een van de belangrijkste redenen dat wij geïnteresseerd in Heitkamp was de activiteiten die Heitkamp in Nederland moet gaan opstarten. Omdat wij een andere eigenaar zijn van Heitkamp hebben wij opnieuw certificering in Nederland moeten aanvragen bij ProRail. Zo werkt dat in de railmarkt, maar die certificering is

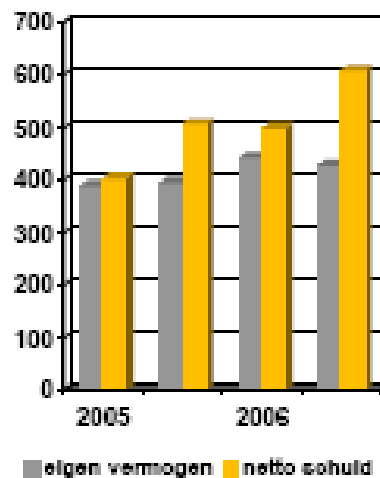


op dit moment in afronding. Wij gaan nu de eerste pilotprojecten doen en dan kan daar wat dat betreft ook weer een bijdrage vanuit Heitkamp verwacht worden.

Toegenomen financieringsbehoefte

heijmans

- Operationele cash flow € 18 mln:
 - Grotere werkkapitaalbehoefte Infra (NL)
 - Verkoop commercieel vastgoed (NL)
- Financiering acquisities € 102 mln
- Netto schuld naar € 607 mln
- Heijmans binnen financiële ratio's



Tot zo ver de operaties. Dan nog even naar de financiering. De totale financieringsbehoefte van Heijmans is toegenomen. Dat moet ik vervolgens wel even nuanceren. De operationele cashflow was zo'n 16 mln. positief. Ik heb al gezegd dat de werkkapitaalbehoefte groeit in Infra. Dat heeft alles te maken met de nieuwe contractvormen. Bij traditionele contracten, onder andere van Rijkswaterstaat, maar ook van andere opdrachtgevers in de Infra, ProRail, grote gemeenten en provincies, werd je betaald aan de hand van milestones, tijdstippen gedurende het contract. Dat gaf je de mogelijkheid om eigenlijk een stuk voorfinanciering in te bouwen in de manier waarop je betaald kreeg. Nu heb je veel meer prestatiecontracten. Rijkswaterstaat zegt bijvoorbeeld: u moet een prestatie leveren en als die niet geleverd is – dat wordt zeer letterlijk genomen – dan mag u geen factuur indienen. Als het piketpaaltje dat omschreven is in het bestek niet staat waar het staan moet, of



niet de hoogte boven de grond heeft die het moet hebben, zou Rijkswaterstaat kunnen zeggen 'het spijt mij, u kunt geen factuur indienen, u moet wachten tot het paaltje wel goed staat. Het lijkt misschien een beetje onzinnig voorbeeld, maar het is maar om even aan te geven dat Rijkswaterstaat daar zeer strikt mee omgaat. Maar de prestatiecontracten op zich betekenen een compleet andere manier van werken en met name een compleet andere manier van je cashflow organiseren op een project. Ik zal als eerste erkennen dat ook wij daar veel handiger mee om moeten gaan, handig is het verkeerde woord: veel beter mee om moeten gaan, veel beter moeten beheersen. Zo moeten Rijkswaterstaat en andere opdrachtgevers ook nog wennen aan de nieuwe systematiek van werken. Wij zijn dan ook van mening dat die werkkapitaalbehoefte wel weer wat zal zakken, maar je moet toch in structurele zin rekening houden met het feit dat infrastructurele activiteiten in Nederland een grotere werkkapitaalbehoefte met zich zullen brengen.

Heel positief is natuurlijk de verkoop van INIT en Flight Square en daarnaast hebben wij voor zo'n 100 mln. financiering gehad voor een aantal acquisities die wij hebben afgerond in het eerste halfjaar.

De nettoschuld zit op ruim 600 mln. Daarvoor zijn financieringsfaciliteiten afgesloten, ook langlopende leningen. Daarvoor hebben de banken financiële ratio's en Heijmans past op dit moment binnen die ratio's.

De laatste financieringsfaciliteit hebben wij afgesloten en dat hebben wij eind april, begin mei bekend gemaakt. Toen hebben wij een private placement gedaan in Amerika voor zo'n 125 mln. dollar en die is goed gelukt. De belangrijkste functie daarvan is geweest dat het de duration van onze financiering fors verlengd heeft en daarmee meer in lijn gebracht met de duration van een aantal van de investeringen die wij in vast actief hebben. Ik denk even aan bijvoorbeeld orderportefeuille.



Strategische speerpunten

heijmans

- Groei in voorkant bouw- en vastgoedketen: projectontwikkeling, ontwerp, PPS
- Groei in achterkant keten: service en onderhoud, TFM, Burgers Ergon
- Verticale integratie in specifieke activiteiten
- Programma's tot verbetering inkoop, project management, werkkapitaalbeheer en goed werkgeverschap
- Internationaal mits full service potentie of synergie met Nederlandse activiteiten

Tot zo ver even de operaties. Straks kom ik nog even terug op de vooruitzichten, maar eerst even terug naar onze strategie. Die blijft wat die was. Wij willen graag aan de voorkant van de keten, wij willen graag aan de achterkant van de keten en dat geven de eerste twee punten ook aan. Wat wij ook graag willen en dat geldt in het bijzonder voor de wegenbouw is dat wij in de verticale kolom van de wegenbouw integreren. Wat wij vooral mee bedoelen is zo veel grondstofposities opbouwen dat je afhankelijkheid van grote grondstofleveranciers in Europa wordt geminimaliseerd. Ik denk even aan steenslag, maar ook aan zand en grind. Daar zijn wij dit jaar mee bezig geweest en dat hebben wij ook eerder gemeld. Wij hebben grote groepen gekocht in Noorwegen die nu ook langzamerhand in productie en toelevering zien komen. Wat absoluut essentieel is, zeker ook tegen de achtergrond van de problemen in de bouwdivisie, is de geweldige focus en nadruk die wij leggen op verbetering van onze inkoop, voor een deel centrale inkoop, projectmanagement, werkkapitaalbeheer. Er staat ook een goed werkgeverschap bij. Er is een groot



programma waarmee wij bezig zijn en dat alles te maken heeft met een arbeidsmarkt die zo strak is voor iedereen in de bouw, maar eigenlijk voor de hele industrie. Het heeft alles te maken met het binnen krijgen van goede mensen en het binnen houden van je goede mensen, het opleiden en trainen van je mensen, ook zelf en veel meer dan wij in het verleden hebben gedaan, bijvoorbeeld ervoor zorgen dat oudere mensen door kunnen werken in de organisatie. Er is vergrijzing ook in de bouw, dus zorg ervoor dat je die ervaring zo lang mogelijk binnenhoudt. Meer flexibele werktijden, aantrekkelijker voor vrouwen. Het is een compleet programma dat essentieel is om voldoende uitvoeringscapaciteit in de organisatie te houden om je orderportefeuille ook daadwerkelijk te kunnen uitvoeren, Als je overigens kijkt naar de orderportefeuille en naar de uitvoeringscapaciteit die je nodig hebt om het dit jaar te realiseren, dan is die aanwezig. Het is natuurlijk vooral een toekomstgericht programma.

Buitenland? Ja, mits er full service of synergie aanwezig met onze Nederlandse activiteiten.



Strategie: Actief acquisitiebeleid versterkt portfolio en positie in full service dienstverlening

heijmans

- Nieuwe activiteiten
 - Burgers Ergon: installatietechniek (januari 2007 NL)
- Versterking bestaande activiteiten
 - Denne Construction (oktober 2006 UK): sociale woningbouw en publieke utiliteitbouw
 - Oevermann: infra (januari 2007 DU)
 - Bouwfonds Langewold: landbank vastgoed (maart 2007 NL)

Over deze acquisities hebben wij het gehad.

Vooruitzichten 2007

heijmans

- Positieve bijdrage uit acquisities na met afschrijving immateriële activa
- Aanhoudend goede markt voor koopwoningen, uitfaseren slechte projecten Bouw, inhaaleffect Infra en Duitsland
- Verwachte stijging van winst na belastingen Heijmans NV naar circa € 95 mln in 2007 ofwel ongeveer € 3,95 per aandeel (2006 € 82,5 mln met WPA € 3,43)
- Buitengewone omstandigheden voorbehouden



Ik wil dan eindigen met een samenvatting van de vooruitzichten voor de rest van het jaar en uiteindelijk dus voor het hele jaar. Een positieve bijdrage uit de acquisities, waarvan in de eerste helft een onevenredig deel te zien was. Dat zit vooral in Duitsland. Je moet wel rekening houden met dat stukje afschrijving op immateriële actief. Wij verwachten een aanhoudende goede markt voor koopwoningen. Wij verwachten dat de verliesgevende, zeg maar 2005-projecten in de bouw, zo langzamerhand uitfasen en dat de positieve projecten die wij ook in die divisie hebben ook positief blijven bijdragen en wij verwachten dat het seizoenseffect dat wij ook voorgaande jaren in Duitsland en in Infra hebben gezien zich ook dit jaar doorzet.

Per saldo dus handhaving van onze prognose van 95 mln. en 3,95 per aandeel ten opzichte van 3,43 in 2006.

Samengevat

heijmans

- Markt voor koopwoningen geeft vertrouwen voor 2e helft 2007
- Slechte bouwprojecten lopen uit de orderportefeuille
- Sterke groei infra activiteiten in 2e helft 2007

Sterke verbetering van het resultaat in de tweede helft van 2007 maakt prognose haalbaar



Dit vat dit alles nog eens samen. Tot zo ver mijn presentatie en ik geef graag gelegenheid tot het stellen van vragen.



A large yellow graphic with a white tab-like shape at the top left corner. In the center of the yellow area, the word "heijmans" is written in a blue, lowercase, sans-serif font. The letter "i" has a red horizontal bar above it.

VRAGEN EN ANTWOORDEN



Vraag van de heer Jacobs, Rabo Securities

Ik heb drie vragen. Mijn eerste betreft de buitenlandse expansie. Wij mij met name opviel, was dat de UK het volgens mij marketing-technisch iets minder heeft gedaan dan vorig jaar. Bent u nu tevreden over de strategie zoals u die heeft uitgerold als het gaat om de buitenlandse expansie of moet er echt nadrukkelijk meer kritische massa komen om die marge echt op een structureel hoog niveau te krijgen?

Mijn tweede vraag betreft het aantal woningen dat u in 2007 denkt te verkopen. Ik dacht, dat u een statement had afgegeven van 4000. Staat dat nog of is dat in het licht van de veranderende marktomstandigheden niet meer toepassing?

Mijn derde vraag heeft betrekking op de outlook. Als ik kijk naar de veranderingen ten opzichte van mei, zie ik toch een tegenvaller bij de bouw. Gezien de gewijzigde outlook voor de bouwdivisie gaat u dat op jaarbasis toch de nodige miljoenen kosten. Is dit nu een outlook waar u zich heel comfortabel bij voelt of moet er behoorlijk wat gebeuren, wilt u hem halen? Komen er nog exceptionals aan in de tweede helft van het jaar die de outlook kunnen helpen?

De heer **Hoefsloot**: Op uw eerste vraag of wij meer kritische massa nodig hebben om marge te maken in het buitenland moet ik zeggen, dat ik heel sceptisch ben over de ratio tussen kritische massa en marge. Groei op zichzelf verbetert je marge niet. Het is eerder andersom: als je marge groeit, krijg je kritische massa. Als je marge groeit, betekent het dat je een dienst verkoopt aan een klant die bereid is daarvoor te betalen. Dan zou je daar dus ook in kunnen groeien. Ik neem Engeland even als voorbeeld. Daar zouden we natuurlijk best verder willen groeien, niet zozeer omdat die groei ons meer marge gaat geven maar omdat we die markt aantrekkelijk vinden en het segment waarin we zitten, zich goed gedraagt. De margegroei in Engeland



moet wat ons betreft vooral komen uit de volgende strategie die we daar volgen: meer activiteiten in de sociale woningbouw en meer activiteiten aan de onderkant van de koopwoningenmarkt. Dan zit je op het raakvlak van corporaties, bouwers en ontwikkelaars. Dat vinden we een aantrekkelijke plek om te zijn. Daar ontwikkel je gezamenlijk met corporaties, die vaak wel geïnteresseerd zijn in koopwoningen aan de onderkant van de markt, betaalbare koopwoningen, maar zelf de kennis niet in huis hebben om te ontwikkelen. Wij kunnen dan bouwen, strijken ook een stukje van de ontwikkelingswinst op maar we zijn ook wel in staat om voor onszelf een stukje koopwoning te ontwikkelen. Dat is een aantrekkelijk segment waarin we willen acteren en daar moet ook de verdere margestijging in Engeland uit komen. Dat is zo'n beetje de driver in het Engelse.

In Duitsland heel groot worden en op die manier je marge opkrikken, daar geloof ik niet in. Ik denk, dat je het veel meer moet zoeken in een paar activiteiten waar je je comfortabel in voelt. Dat zouden relatief kleine nichespelers kunnen zijn. Ik denk even aan Franki dat bij ons in het bedrijf een soort kenniscentrum is geworden, ook voor ingewikkelde funderingen. Dat is het type bedrijf dat Franki is. We gebruiken het ook wel in Nederland. We bouwen de Rabobank – het hoofdkantoor – en Franki doet daar de fundering. Dat is wat ik met die synergie bedoelde. Dat vind ik een comfortabeler route in Duitsland dan groeien en op die manier je marge verbeteren. In wezen geldt voor België precies hetzelfde.

Dat was uw eerste vraag. Uw tweede vraag moet u even herhalen.

De heer **Jacobs**: Mijn tweede vraag heeft betrekking op het aantal koopwoningen.

De heer **Hoefsloot**: Ik denk dat we ervan uit moeten gaan, dat we die 4000 niet helemaal zullen halen en dat we ergens tussen de 3700 en 3800 zullen uitkomen. Dat hangt een beetje af van hoe de markt zich gedraagt en het is ook een beetje



afhankelijk van de vraag of er nog een pluk woningen tussen zit die je aan een belegger verkoopt. Dat soort dingen doen we natuurlijk wel en dat scheelt natuurlijk wel.

Dan uw vraag over de outlook en hoe comfortabel wij ons daarmee voelen. Ik heb geprobeerd uit te leggen, dat wij er in de eerste plaats zelf zeer zorgvuldig naar hebben gekeken. In de tweede plaats probeer ik de aannemelijkheid uit te leggen van onze aannames. Voor een deel zijn deze zwaar gebaseerd op onze track record. Ik denk even aan Vastgoed. Wij verwachten, dat Vastgoed zich dit jaar niet anders zal gedragen dan in 2006, namelijk dat het grootste deel van het operationele resultaat in de tweede helft van het jaar zal worden gerealiseerd. Dat was vorig jaar ongeveer 53 miljoen en het zal dit jaar wat meer zijn. De aannemelijkheid daarvan is voor een deel gebaseerd op de trackrecord die wij hebben op dat gebied. De trackrecord bij Infra was vorig jaar van 8 naar 25. Dit jaar maken wij een wat grotere sprong. Ik zie in dit jaar wel een betere markt – dat is de extra ruimte die je hebt – en bovendien zijn onze orderportefeuilles in Infra op dit moment halverwege het jaar groter dan halverwege 2006. Wat betreft de Bouwdivisie heb ik uitgelegd, dat we 23 mln. voorzieningen hebben getroffen en dat we daarnaast, op de nieuwe projecten die wij in 2006 en in 2007 hebben verworven geld hebben verdiend. De aannames, dat je op die nieuwe projecten in de tweede helft ongeveer verdient wat je in de eerste helft hebt verdiend en dat je niet met heel grote nieuwe tegenvallers te maken krijgt. Dat laatste verhaal is de resultante van het zeerzorgvuldig en diepgaand naar al die projecten kijken waar we het over hebben. Dat zijn er een stuk of dertig. Daarnaast zien wij, dat die projecten er zo langzamerhand uitlopen. Die eerste aannames met betrekking tot de winstgevendheid op die andere projecten is ook voor een deel gebaseerd op de trackrecord die je daar hebt. Dat even wat betreft de onderbouwing en het comfort dat wij hebben over de haalbaarheid.



De heer **Jacobs**: Als ik even kijk naar de outlook die u hebt afgegeven, impliceert u in principe dat met name bij Infra en Vastgoed misschien een iets hoger resultaat mogelijk zou moeten zijn om te compenseren voor Bouw dan u initieel hebt ingeschat.

De heer **Hoefsloot**: Dan initieel ingeschat! We zullen ons allemaal de discussie in februari herinneren over de outlook. Daarin is vaak geprobeerd een rekensommetje te maken dat uiteindelijk tot die 90, bijgesteld naar 95. Ik heb toen vaak gezegd, dat het geen rekensommetje was en ik wil daar nog maar een keer aan herinneren. Ik heb toen al gezegd, dat in kwalitatieve zin wij verwachten dat onze voornaamste activiteit zich op een bepaalde manier zullen gedragen. Nu moet je een paar meter afstand nemen van dat verhaal en je realiseren, dat alles wat je nu zegt niet helemaal uitkomt zoals je het hebt gezegd. Er zijn kansen en risico's en een deel daarvan wordt waargemaakt of juist niet. Dat is zeker gebeurd, zoals we nu zien. Zo ben ik toen tot die 90 en later tot die 95 gekomen. Als ik nu aan mijn prognose vasthoud, heb ik in feite dezelfde voorzichtigheid nodig die ik toen al in mijn verhaal had zitten.

De heer **Jacobs**: Hebt u nog een baat in Vastgoed of andere baten te verwachten in H2 die dat streven van 95 wat dichterbij kunnen brengen? Is dat op dit ogenblik te verwachten?

De heer **Hoefsloot**: Nee, niets buiten de business as usual.

Vraag van de heer Aupers, Fortis Bank



Ik heb een vraag over uw strategie. Als ik me niet vergis, wilt u in 2008 4500 woningen verkopen. U hebt ook bepaalde margedoelstellingen neergelegd. Hoe kijkt u daar op dit moment tegenaan?

Mijn tweede vraag gaat over België. Ik zag op de slide, dat u verwacht dat Infra het beter gaat doen dan Projectontwikkeling terwijl u eerder zei dat Infra juist en moeilijker jaar tegemoet ging vanwege het feit, dat er geen verkiezingen zijn geweest in 2006. Hoe moet ik daar nu tegenaan kijken? Overigens, hebt u in België nu veel verkocht? U bent met een groot project in Luik bezig, als ik mij vergis.

De heer **Hoefsloot**: Ik begin even met België en kom dan op de strategie. Inderdaad groeit de markt voor Infra in België minder dan vorig jaar. Dat wil niet direct zeggen dat die slechter is in termen van prijsvorming. We hebben een goede orderportefeuille voor Infra en dat is een van de redenen waarom het resultaat dat wij in Infra verwachten, ook groeit. Die stijging van het resultaat compenseert voor een deel de daling van het resultaat die wij in Vastgoed verwachten. Wij hebben inderdaad onverkochte woningen in België. In de Belgische ontwikkelingsmarkt moet je namelijk eerst bouwen en dan pas verkopen. Ze gaan er dus wat traag uit. In Luik zijn we überhaupt nog niet aan het bouwen, laat staan in verkoop. Dat project is nog in ontwikkeling en zal volgend jaar starten. Het is een grote locatie, waar we overigens heel gefaseerd aan de gang gaan.

De heer **Aupers**:(geen microfoon) ... in België?

De heer **Hoefsloot**: Dat heb ik niet precies bij de hand.

De heer **Van der Kroft**: Het zal om zo'n 70 tot 82 appartementen gaan.



De heer **Hoefsloot**: Zoiets zal het zijn! Maar die moet je op een heel andere manier wegen dan 20 opgeleverde onverkochte woningen in Nederland. In Nederland werken we namelijk compleet anders.

De heer **Aupers**: ...(geen microfoon)

De heer **Hoefsloot**: Ja, dat is ook zo maar vaak zitten er ook wel hogere marges op, zeker bij het bedrijf Hymos*, een van onze twee ontwikkelaars in België.

Ik kom op de strategie. Ik heb gezegd, dat we vasthouden aan onze strategie. Dat is goed en dat past bij ons bedrijf. De strategie is voor een deel gericht op de vraag wat je met de markt wilt doen en op het interne gegeven, dat je als bouwer altijd aan je eigen processen moet werken. De kostprijs blijft altijd belangrijk, los van alle nieuwe contractvormen en wat je allemaal in ontwikkeling kunt doen. De kostprijs blijft altijd essentieel.

Ten aanzien van de targets: we hebben gezegd, dat die 95 mln. dit jaar voor ons natuurlijk heel belangrijk is. Die moet gerealiseerd worden en bepaalt ook de manier waarop we tegen de strategische targets voor 2008 aankijken. Als ik het verbijzonder naar de 4500 woningen: onze hele organisatie is als het ware ingesteld op die 4500 woningen, om daaraan te werken. Ons verwervingsbeleid is daarop ingesteld en dat zie je aan die 46.000 woningen, etc. Maar, ieder jaar bepaal je wel je specifieke 'tactiek' hoe met die markt om te gaan. Je bent sowieso afhankelijk van vertragingen vanwege procedures en dergelijke maar ik bedoel hiermee te zeggen, dat wij menen nog steeds in staat te zijn om onze marge te maximaliseren en in ieder geval te handhaven op dat niveau van 7%+. Dat doen we door heel stijf te prijzen. Echter, als je heel strak priijst, gaat je verkoopsnelheid naar beneden. Dat vinden we helemaal niet zo erg zolang we aan onze resultaatsdoelstellingen komen. Bovendien, de

woningen die je nu niet verkoopt, verkoop je erna weer. Het is niet weg, tenzij je heel twijfelachtig wordt over de kwaliteit van de markt. Dan wil je je woningen zo snel mogelijk lozen. Dat zijn wij echter niet; het bedrijf is bezig met die target van 4500 woningen voor 2008 maar daarnaast zijn wij volstrekt afhankelijk van de markt en van de tactiek hoe om te gaan met onze koopwoningen: ga je voor marge of voor volume. De bottom line is het resultaat en dat is belangrijk.

De heer **Aupers**: Maar ik proef uit uw verhaal, dat die 4500 woningen er niet in zitten. Dat is een 20% stijging ten opzichte van 2007. Als u dat wilt gaan halen, moet u daar nu wel de plannen voor hebben en moet u daarmee bezig zijn. De huidige planningproblemen zijn naar mijn mening niet zoveel anders dan op het moment waarop u zei dat u die doelstellingen ging halen. Het stijgt maar het is altijd slecht geleverd.

De heer **Hoefsloot**: Ja, dat is natuurlijk zo. Die 4500 woningen zitten ergens in de ontwikkelingspijplijn. We hebben 46.000 woningen potentieel aanwezig en dat betekent, dat je daar dus ook aan werkt. Aan een woning die er over vijf jaar moet komen, wordt nu al gewerkt, althans aan de locatie. Aan een woning die er volgend jaar moet komen, wordt nu zeker gewerkt. Maar je bent uiteindelijk afhankelijk van de markt zoals die zich op het moment – bijvoorbeeld 2008 – voordoet of je dat ook voor elkaar krijgt. Daarnaast is het ook een keuze of je het wilt en dat heeft te maken met de tactiek waarover ik zojuist sprak.

De heer **Aupers**: En dat wilt u?

De heer **Hoefsloot**: De bottom line verhogen! Dat is natuurlijk waarom het uiteindelijk gaat.



De heer **Aupers**: (geen microfoon)

De heer **Hoefsloot**: Wat betreft die margedoelstelling – 3% netto – willen we eerst even focussen op het realiseren van die 96 mln., zeker gezien de problematiek in de divisie Bouw. Daarna keren we opnieuw terug naar onze strategische doelstelling voor 2008. Het is een onderwerp in de eerste plaats waarover we intern praten en in de tweede plaats waarover wij terugrapporteren aan jullie.

Vraag van de heer Verbiesen, Kempen & Co.

Ik heb een aantal vragen, vooral over de verwachting voor het gehele jaar. Ik begin bij de resultaten van de Bouwdivisie in de resultaten over het eerste halfjaar. Als ik dat verlies eruit haal, blijft er een schone EBIT over van 11 mln. Als ik dat vergelijk met de omzet exclusief die verliesprojecten, hebben we het over een marge van 3,5% om de jaarverwachting waar te maken dat het negatieve resultaat voor een groot deel wordt weggewerkt. Zou die marge ook * aan de omzet exclusief die verliesprojecten dalen naar 2,5%. Is die markt ineens zoveel anders? Andersom geredeneerd zie je namelijk een bijdrage van bijna nul bij de Infradivisie. Dat zou de tweede helft van het jaar dan zodanig moeten versnellen, dat je juist moet uitgaan van een marge van bijna of meer dan 5% EBIT. Hoeveel van de totale verbetering van 24 mln. of 25 mln. in het operationele resultaat moet nog binnengehaald worden als ik kijk naar de resultaten die u nu al in het orderboek hebt of meeneemt voor de prognose voor de tweede helft van het jaar? Ofte wel: verbetert die markt zo snel dat u denkt dat dit erin zit?

De heer **Hoefsloot**: U hebt het nu over Infra?



De heer **Verbiesen**: Ja, maar ook andersom geredeneerd naar Bouw. Wat is het seizoenspatroon dat zoveel anders wordt?

De heer **Hoefsloot**: Wat Bouw betreft, heb ik het niet over seizoenspatronen. Als ik het over seizoenspatronen heb, doel ik met name op de Infra-activiteiten van Heijmans. In de Bouw is iets heel anders aan de hand. Het enige wat ik daarover gezegd heb, is dat als je hetzelfde resultaat in de tweede helft van het jaar op je positieve projecten realiseert als in de eerste helft van het jaar je een heel eind in de richting komt van de prognose die wij zojuist hebben afgegeven, dat wil zeggen een klein negatief resultaat.

Ik vind het een beetje moeilijk om met die marge te gaan spelen. Dit is de prognose voor de rest van het jaar. Ik vind het moeilijk om die marge te gaan vergelijken met het eerste halfjaar, want dat snijpunt van halverwege het jaar is kunstmatig. Het is in ieder geval geen inschatting van een slechter wordende markt.

Als je kijkt naar de orders in Infra die we nu nog moeten verwerken om op onze verwachte omzet voor het hele jaar te komen, zie je dat het een bedrag is van ongeveer 165 mln. Dat is ietsje hoger dan het bedrag dat wij vorig jaar op hetzelfde moment moesten acquireren. Om onze prognose van het resultaat waar te maken, moet ik op die nog te verwerven omzet ongeveer dezelfde marge als op de omzet die ik vorig jaar op hetzelfde moment nog moest acquireren. Het is een beetje ingewikkeld, maar zo ben je aan het vergelijken.

Waarom denken we dat het mogelijk is om iets meer uit die markt te halen? De markt groeit en er is een licht verbeterd prijsniveau. U hoort mij niet zeggen dat de Infra-markt qua prijzen 'booming' is. Absoluut niet. Ik heb het ook heel bewust over 'een licht verbeterd prijsniveau'. Daar moet het vandaan komen. Als je vervolgens kijkt



naar de sprong van 8 naar 25 die we vorig jaar hebben gemaakt in de tweede helft van het jaar, moet je nu van 1 naar ongeveer dat bedrag. Die extra 6 of 7 die je nu dus moet maken, zit in feite voor een stukje in de prijsverbetering waarover ik het had en in het feit, dat de orderportefeuille – die we al hebben – hoger is dan de orderportefeuille in Infra vorig jaar op hetzelfde moment.

De heer **Verbiesen**: Kunt u misschien ook zeggen wat uw jaarverwachting was geweest als de problemen in de bouw zich niet hadden voorgedaan?

De heer **Hoefslout**: Ik had het kunnen weten! Dat is met hindsight alles prognoses maken en dat vind ik zinloos, want dan gaan we toch weer rekenen aan die prognose, achteraf en een halfjaar later. Ik ben van mening, dat ik vrij ver gegaan ben in de manier waarop ik gesproken heb over de verwachtingen van onze diverse activiteiten. Ik heb daar uiteindelijk per saldo een getal aan geplakt. Ik heb mijn verwachting uitgesproken hoe Bouw, Infra en Vastgoed zich zullen gaan gedragen en ik heb gezegd een paar meter afstand te nemen, omdat er best wel plussen en minnen aan zitten en ik best wel fout kan zitten in mijn aannames en verwachtingen. Zo zijn we op die 90, gecorrigeerd naar 95 gekomen. Om dan nu achteraf alsnog een rekensommetje te gaan maken? Daar wil ik nu niet aan beginnen. Ik doe een prognose en iedereen die een prognose doet, houdt daarbij ook rekening met kansen en risico's die zich in de loop der tijd al dan niet zullen voordoen. Dat is het karakter van een prognose.

De heer **Verbiesen**: Eigenlijk zegt u, dat u 23 mln. kunt goedmaken wat u eerder misschien niet helemaal had verwacht; gecorrigeerd daarvoor zou u op een nettowinst uitgekomen zijn van 111 mln. voor dit jaar. De kwaliteit van de cijfers is blijkbaar heel goed om ook verder te kijken in 2008. Hoe comfortabel voelt u zich om

dan te zeggen dat u, met de marge die u dit jaar goedmaakt, uitstekend gepositioneerd ben om 2008 als een topjaar te zien?

De heer **Hoefsloot**: Ik vind dat we nu over 2007 moeten praten en niet over 2008. Ik wil nu geen outlooks voor 2008 geven. Dit zijn de eerste-halfjaarcijfers van 2007 en we staan nu voor de opgave om 2007 te realiseren. Voor dit gesprek wilde ik het hierbij laten.

De heer **Verbiesen**: Ik heb nog een laatste vraag over de voorzieningen in de Bouw en ik verwijs daarbij naar de vijf tot zes projecten die vorig jaar genoemd zijn en waarvoor de voorzieningen van 23 mln. in de tweede helft nodig waren. Er is weer een nieuwe studie geweest naar de winstgevendheid. U noemde zojuist een aantal van 30. hoe is die 23 mln. ongeveer verdeeld? Zijn die nog volledig toe te wijzen aan die vijf tot zes probleemprojecten van vorig jaar?

De heer **Hoefsloot**: Die vijf of zes waren grotere projecten. Er is een selectie van projecten – dat zijn er inderdaad ongeveer 30 – waarvan er een aantal groot is, boven de 10 mln. tot 15 mln. Die zitten ook dit jaar in dat aantal van 30. We hebben het in feite dus over dezelfde projecten maar de hele selectie is een project of 30 en dat was het eind vorig jaar ook.

De heer **Verbiesen**: Er zijn nieuwe voorzieningen genomen voor dezelfde projecten die u vorig ook al had?

De heer **Hoefsloot**: Ja.

De heer **Verbiesen**: Maar ook voor projecten waarvoor vorig jaar nog geen voorziening was genomen?

De heer **Hoefsloot**: Ja, maar die inderdaad in de eindcijfers van 2006 op nul stonden. Dat zijn er een paar geweest. Daar hebben we nu wel een voorziening voor getroffen. Het zijn wel projecten geweest die we ook in 2005 hebben aangenomen. Ze behoren wel tot die orderportefeuille die toen is opgebouwd.

Vragen van de heer Roeg, Rabo Securities

In uw toelichting op sheets 13 en 14 meldde u, dat de uitvoerende bouw op 5% marge zat op de 'goede' projecten. U meldde ook de overhead van zo'n 11 mln. tot 12 mln. per halfjaar. Betekent dit, dat u zo'n 450 mln. in omzet zou moeten hebben om break-even te realiseren op een overhead van zo'n 24 mln. per jaar? Valt er aan die overhead nog wat te doen? Dat getal lijkt me toch vrij stevig.

De heer **Hoefsloot**: De overhead in de divisie Bouw is zeker niet overdadig. Sterker nog, we zijn hier en daar juist heel bewust aan het versterken. Ik heb zelfs liever een heel goede vent extra erbij die ons kan helpen om uit de problemen te komen – dus een extra tandje overhead – dan juist is de kostensfeer geweldig te gaan snijden om alles nog meer op het scherp van de snede te gaan doen. Ik denk, dat je dat nu juist niet moet doen.

De heer **Roeg**: Kunt u misschien toelichten waar die 24 mln. precies inzit? Zijn dat calculatoren, projectmanagers?

De heer **Hoefsloot**: De opbouw van de resultatenrekening sinds IFRS is als volgt: je hebt je bruto marge en je bruto marge is het resultaat dat je maakt op een project nadat je een deel van de overhead daaraan hebt doorbelast. Dan blijft er een deel van de overhead over en dat noemen we verkoop- en beheerskosten en die moet je



nemen in de periode dat ze zich voordoen. Ik noem in dit verband Sales & Admin. Dat zijn beheerskosten. Daar zit een stuk projectmanagement in, je beheer, je voorraad, je stafafdelingen, acquisitiekosten, en dergelijke. Daar heb je het over. Voor de gehele divisie heb je het dan over zo ongeveer (geen geluid), 3%. Dat is een normaal percentage in een bouwdivisie die een totaal ** heeft van rond de 6%+, tussen de 6% en 7%. Het is een beetje afhankelijk van de manier waarop je het definieert. Iedere bouwer definieert dat net weer op zijn eigen manier en je komt daar dus verschillende percentages tegen. Zoals wij het definiëren, zit onze totale AK in de Bouwdivisie ergens tussen de 6% en 7%.

De heer **Roeg**: En die structuur geldt ook voor de Infradivisie en de Vastgoeddivisie?

De heer **Hoefslout**: Nee, die hebben heel andere structuren. Dat kun je niet met elkaar vergelijken. Een Vastgoedbedrijf heeft een algemene-kostenpercentage van tussen de 4 en 5 en dat is alles. Het gehele Vastgoedapparaat zit daarin. Je kunt het dus niet vergelijken. De omzet per personeelslid in het Vastgoedbedrijf is ook vele malen groter dan in het Bouwbedrijf en in het Infrabedrijf is het zeer afhankelijk van de activiteit waarover je het hebt. De wegenbouw kent een veel lager algemene-kostenniveau als bijvoorbeeld een specialisme, waar je echt veel staf, ondersteuning en engineering nodig hebt om die activiteit uit te voeren. In de Infra kan de AK dus variëren van 5% - 6% naar 8%. Het is heel moeilijk om al die zaken met elkaar te vergelijken.

De heer **Roeg**: Ik heb nog een vraag over de techniekdivisie. U hebt een paar keer genoemd, dat het resultaat in de tweede helft altijd veel beter is dan in de eerste helft. U sprak over 2 mln. voor afschrijving/amortisatie als basis. Wat is dan ongeveer het getal voor de tweede helft als u de seizoenspatronen zou toepassen? Is dat dan 6% of 8%?



De heer **Hoefsloot**: Even in de operationele sfeer en dan corrigeer ik even voor die afschrijving immaterieel actief, dan zul je wel zo rond de 6 moeten uitkomen, ja.

Vraag van de heer De Vroe, ABNAMRO

Ik heb een vraagje over Vastgoed. U hebt vorig jaar die 9,2% marge als 'buitengewoon' omschreven. Zit daar toch een herhaling in voor dit jaar?

De heer **Hoefsloot**: Wat ik begin dit jaar aan prognose heb afgegeven op Vastgoed is, dat we vorig jaar een uitzonderlijk hoog resultaat hadden in Vastgoed en dat we het een geweldige prestatie zouden vinden als we dat resultaat ook dit jaar weer zouden bereiken. Zo hebben we het gezegd. Ik zit er nu met een klein plusje boven. Ik heb mij vorig jaar niet zo uitgelaten over die marges maar ik heb wel in indirecte zin gezegd, dat er rekening mee moest worden gehouden dat ik deze marges niet zomaar weer opnieuw realiseer. Dat blijkt nu dus ook het geval te zijn. Ik denk dat het dan nu ook niet zo reëel zou zijn om nu even te zeggen, dat we terugkomen op die hoge marge die we vorig jaar hadden.

De heer **De Vroe**: Voor de verkoop van het commerciële Vastgoed zit u toch op dezelfde marge als in de eerste helft. Is dat ook seizoensmatig beter in de tweede helft?

De heer **Hoefsloot**: Nee. Ik heb iets gezegd over wat we ongeveer moeten realiseren in de tweede helft. Ik heb ook iets gezegd over onze woningverkoppen. Je kunt dus een zekere taxatie maken op welk omzetsniveau je ongeveer moet uitkomen om weer ongeveer op dat soort marges terecht te komen, dus de marges die we op dit moment realiseren en niet die van vorig jaar.



De heer **De Vroe**: Dan misschien een heel andere vraag en dan weer over die outlook. Was er bij de trading update eind mei toen al iets bekend over een additionele voorzieningen die genomen zou moeten worden of kan er in twee maanden tijd zoveel veranderen?

De heer **Hoefsloot**: Er zijn wel wat dingen veranderd maar niet heel veel, behalve dan op een of twee grote projecten. Als je daar een andere visie op ontwikkelt, loopt het ook direct behoorlijk van je af en dat is ook wel gebeurd. Onze trading update is gebaseerd op onze kwartaalprognose van eind april, begin mei. Daar zagen we wel wat terugloopresultaten van wat projecten maar dat vond helemaal plaats binnen de bandbreedtes die we voor onszelf als acceptabel hadden aangenomen. Bij de totstandkoming van de tweede kwartaalprognose – in juni, juli – is opnieuw een analyse gemaakt van weer al die ongeveer 30 projecten en zijn we tot de conclusie gekomen, dat er wel degelijk zwaardere tegenvallers in zaten. Dat was soms omdat er dingen op dat project gebeurden die onvoorzien waren en soms omdat er veel dieper gekeken is op die projecten dan daarvoor door het nieuwe management. Het totale inzicht is wel ontstaan tussen Q1 en Q2, tussen de eerste en de tweede kwartaalprognose.

De heer **De Vroe**: Maar daar waar die tegenvallers in de Bouw zijn gestegen of ontstaan, zijn er ook blijkbaar enorme meevallers in die andere divisies, anders kunt u niet vasthouden aan die 95 mln. Is dat over drie maanden misschien ook weer anders? Die provisie blijft staan.

De heer **Hoefsloot**: Die voorziening? Ja! Ik weet niet precies wat u bedoelt met 'is het over drie maanden weer anders'.



De heer **De Vroe**: Die voorziening hebt u nu genomen maar misschien ziet het er over drie maanden weer wat rooskleuriger uit, de outlook voor Property en voor Infra en dat u alsnog de 95 mln. niet haalt.

De heer **Hoefsloot**: Ik ga er nu van uit en probeer ook aannemelijk te maken wat de aannames zijn die wij hebben gemaakt om uiteindelijk tot die outlook van 95 mln. te komen. Wij verwachten ook in staat te zijn dat te realiseren. Nogmaals, ik heb voor Vastgoed een aannames gemaakt die niet vreselijk veel afwijkt van de trackrecord die Vastgoed heeft. In Infra is die wel degelijk ietsje meer dan de trackrecord, maar daar heb ik ook een reden voor gegeven. Ik heb ook uitgelegd hoe we tot onze outlook voor de bouw zijn gekomen. Dat is wat we gedaan hebben en daar is zorgvuldig naar gekeken. Het heeft mijns inziens niet veel zin om nu weer te gaan discussiëren over de vraag wat er gebeurt als die outlook gerealiseerd wordt. Ik heb zojuist geprobeerd uit te leggen dat wij op een reële basis verwachten dat die outlook haalbaar is, nogmaals, op basis van aannames zoals ik die heb uitgelegd.

Vraag van de heer Van Beek, Kempen Capital Management

Ik heb twee vragen. U hebt het management bij de Bouwdivisie vervangen en het zit nu scherper op de business. Welke specifieke maatregelen of mechanismen heeft u genomen of kunt u nog nemen om een herhaling van een dergelijke situatie te voorkomen en een betere match tussen de inkoop- en de verkoopprijs te realiseren?

Mijn tweede vraag betreft de PPS-activiteiten. Er zou een speciale organisatie in het leven worden geroepen om juist PPS-projecten aan te gaan. Wat is de status daarvan? Hoe ver bent u daarmee?



De heer **Hoefslout**: In antwoord op uw eerste vraag kan ik zeggen, dat er inderdaad nieuw operationeel management en ook financieel management is gekomen op divisieniveau en ook op diverse plekken binnen de vestigingen, de regio's. Dat management zit nu op zijn plaats; de divisiedirectie vanaf 1 januari en het nieuwe management in de regio's is in de loop van de afgelopen maanden daar neergezet. De maatregelen die we daar genomen hebben, hebben alles te maken met risico-analyses – al het vorig jaar – van elk project van 10 mln. en daarboven. Een vestigingsdirecteur maakt zijn eigen risico-analyse maar ook de divisiedirectie maakt haar eigen analyse. Zo'n project kan niet aanbesteed worden zonder dat de divisiedirectie die risico-analyse heeft goedgekeurd. We gaan bovendien op een compleet andere manier om met de inkoopmarkt, overigens niet in de laatste plaats omdat de inkoopmarkt wat voorspelbaarder is geworden en de verkoopmarkt ook de mogelijkheid biedt om de kosten door te berekenen. Dat gebeurt nu ook daadwerkelijk. Kostenstijgingen gaan wel door maar het is allemaal wat beter beheersbaar geworden.

Daarnaast bereiden wij de instelling van een grote-projecten business unit waartoe we toen besloten hebben. Dat zit nu in de medezeggenschapsraad, want die moeten daar natuurlijk ook wat van vinden. Dat betekent, dat we grotere projecten uit onze reguliere organisatie halen en die als een specialisme gaan behandelen. Als gevolg daarvan, omdat je business weghaalt uit de bestaande regio's, moet je gaan kijken of je bestaande regio's qua omvang nog wel voldoende zijn. Om die reden hebben we besloten om in een drietal situaties regio's bij elkaar te brengen.

Tenslotte loopt er heel programma met betrekking tot inkoop, met betrekking tot werkkapitaalbeheer en met betrekking tot projectmanagement.



Dat is in grote lijnen hoe we op dit moment proberen de turnaround in de divisie aan te pakken.

De heer **Van Beek**: Wanneer is de grote—projectenorganisatie volledig in place?

De heer **Hoefsloot**: Ik denk, dat je dan richting het einde van het jaar zit. Je moet het laten samenlopen met het samenvoegen van de andere regio's, andere krijg je allerlei overhead- en bemanningsproblemen. Dat moet je dus op een zorgvuldige manier doen. Overigens, de topprioriteit zijn die 30 projecten waar we het net over hadden. Die willen we vooral beheersen en er zeker van zijn, dat het verwachte resultaat ook daadwerkelijk wordt gerealiseerd en dat het niet verder meer afloopt. Daar ligt het zwaartepunt van al onze maatregelen.

Vragen van de heer Linssen, Petercam

Ik wil er toch nog even op doorgaan, want u gaf namelijk in de kwartaalupdate of in ieder geval na de jaarcijfers aan dat u als management volledig controle had over de divisie. Nu komen er opnieuw voorzieningen naar voren. In hoeverre hebt u nu wel het vertrouwen dat u het volledig onder controle hebt binnen de divisie? U moet toch nog een aantal maatregelen nemen.

De heer **Hoefsloot**: De maatregelen die wij moeten nemen, zijn geen andere dan die wij toen hebben afgekondigd en die overigens ook voor een deel zijn uitgevoerd. De allerbelangrijkste is natuurlijk het nieuwe management, dat vanaf januari op zijn plaats zit. Dat management heeft besloten – dat vind ik op zichzelf niet zo vreemd van een nieuw management – om een eigen mening te vormen om de projecten waar het over gaat. Helaas is gebleken, dat we op grond van zijn visie en analyse onze mening hebben moeten bijstellen. Het goede nieuws is echter, dat we daar



nieuwe managers nodig hebben die niet belast zijn met het verleden en bereid en in staat zijn geweest om het probleem volledig boven water te halen. Het slechte nieuws is, dat je daarop wel een extra voorziening hebt moeten nemen. We hebben er vertrouwen in dat het nieuwe management in staat is om de club weer terug te brengen waar hij hoort. Het management heeft echter een mening gevormd, dat wij helaas slechter stonden dan wij aan het einde van het jaar dachten te staan.

De heer **Linssen**: Wat ik dan niet helemaal begrijp, is waarom die analyse dan in mei, juni en juli is gedaan en niet eerder. Ze zaten in januari al op hun post.

De heer **Hoefsloot**: In januari zitten die mannen op hun post. Als je aan een nieuwe job begint, ben je twee maanden bezig om überhaupt te begrijpen waar je mee bezig bent en waar je het gaat aanpakken. Die kerels zijn wel bezig geweest om de problematiek in kaart te brengen. Bovendien heeft de Raad van Bestuur ze gezegd niet alleen naar die projecten te kijken maar ook aan de gang te gaan met het projectmanagement en het risicomanagement. Er komen namelijk ook nieuwe projecten binnen. Alles moet sneller en had sneller gemoeten, maar je bent uiteindelijk beperkt. Je hebt gewoon de tijd nodig om dingen te doen en overigens ook om die analyses te maken.

Overigens beginnen zich op een gegeven moment – na Q1 – indicaties voor te doen, dat er wel degelijk dingen compleet niet goed zitten. Dat is voor hun natuurlijk het signaal geweest om er echt heel diep in te duiken. Voordat een nieuw management volledig zit waar het moet zitten, ben je natuurlijk al gauw twee of drie maanden verder.

De heer **Linssen**: Ik heb nog een andere vraag en die heeft betrekking op Vastgoed. Ik krijg een dubbele boodschap door. U hebt eerder aangegeven ongeveer 4000



:woningen te kunnen bouwen of verkopen in 2007. Dat stelt u nu naar beneden bij. Ik vraag me af in hoeverre dat een bewuste keuze is van Heijmans dan wel of dat effect is ingegeven door de markt. Daarmee kom ik op de dubbele boodschap: enerzijds zie ik richting de politiek wel degelijk dat boodschappen worden afgegeven, dat er uitleglocaties moeten komen omdat zich anders een volumeprobleem voordoet maar anderzijds zie ik de boodschap richting de financiële markten, dat het behoorlijk gestuurd kan worden. Ik krijg de indruk, dat u zegt dat Heijmans zich daar redelijk aan kan onttrekken. In hoeverre klopt dat?

De heer **Hoefsloot**: Ik heb straks op de vraag van de heer Aupers al geantwoord, dat je wel degelijk .. over markten. Ik heb ook gezegd, dat we wel degelijk last hebben van vertragingen. Dat is ook gebeurd in het afgelopen halfjaar. Daarnaast zitten we inderdaad erg op de marge in die divisie en erg op de marge spelen betekent, dat je soms concessies doet aan het aantal woningen dat je verkoopt. Maar Heijmans is natuurlijk niet verheven boven de markt. Mijn oproep aan de Nederlandse politiek om meer locaties ter beschikking te stellen, is een structurele oproep. Je zou zelfs kunnen zeggen: als de politiek zou besluiten om morgen een paar duizend hectare nieuwe locaties ter beschikking te stellen waar we over drie maanden aan de gang kunnen, dan is dat helemaal niet zo goed voor ons. Dan komt er namelijk heel veel aanbod en dat is gewoon niet goed voor de prijzen. In structurele zin heb je echter wel degelijk meer locaties in Nederland nodig, want dat geeft uiteindelijk een gezondere markt en daar profiteert Heijmans ook van. In die zin moet je de dingen een beetje uit elkaar zien. Ik heb iets verteld over hoe ik denk dat de koopwoningmarkt in elkaar zit en wat je daaraan zou moeten doen – huurliberalisatie en locaties – en vervolgens zie ik daarnaast op korte termijn – noem het conjunctuur – die markt zich bewegen op een bepaalde manier. De hypotheekrente doet bepaalde dingen, maar dat staat even los van het structurele probleem waar we het net over hadden. De bouwkosten stijgen, maar ook dat staat los van het structurele



probleem waar we het net over hadden. Het zijn echter wel zaken waar Heijmans mee te maken heeft. Er is een trend en daaromheen gebeurt van alles. Heijmans heeft met de trend te maken maar ook met de gebeurtenissen daaromheen. Daar stuur ik mijn onderneming binnen het jaar op. Die conjuncturele kortetermijnbewegingen beïnvloeden wel degelijk het aantal woningen dat ik per jaar verkoop.

De heer **Linssen**: Mijn laatste vraag is of u misschien kunt kwantificeren wat de extra behoefte is aan werkkapitaal in Infra voor 2007.

De heer **Van der Kroft**: De stijging die het afgelopen halfjaar heeft plaatsgevonden ten opzichte van het einde van het jaar is ongeveer 75 mln. geweest. We hebben uiteraard een 12-maands forecast op basis van de liquiditeitsbehoefte en dus verwachten wij toch nog een wat verdere stijging. Ik denk dat het totaal geïnvesteerde vermogen ruwweg tussen de 175 mln. en 200 mln. zal uitkomen.

De heer **Linssen**: Versus?

De heer **Van der Kroft**: Nou, dat was ongeveer 125 mln. per 31 december 2006. Dat stijgt dus naar 175 mln. tot 200 mln. aan het einde van dit jaar.

De heer **Linssen**: Dat zou dus min of meer moeten stabiliseren. We hebben de behoefte aan werkkapitaal gezien in H1 en in H2 zou dat moeten stabiliseren? Uiteindelijk moet de werkkapitaalbehoefte natuurlijk resulteren in een betere marge, want de voorfinanciering is weg. We hebben het er al een keer eerder over gehad, maar ziet u dat besef ook bij de opdrachtgever groeien?

De heer **Hoefsloot**: We hebben het nu over een beetje een politiek punt. We zijn in gesprek met Rijkswaterstaat over deze manier van omgaan met betalingsregelingen. Het is Rijkswaterstaat er niet om te doen om de financiering van zo'n project in de markt te leggen. Dat is niet de drijfveer van Rijkswaterstaat. Rijkswaterstaat wil prestatiecontracten hebben en wil aannemers betalen op grond van de prestaties die zij aantoonbaar hebben geleverd. Dat dit als consequentie heeft dat je werkkapitaalbehoefte oploopt, hebben zij zich nooit in die mate gerealiseerd dat het niet plaatsvindt. Om die reden hebben wij over bepaalde projecten ook wel discussies met de opdrachtgever, waarbij de opdrachtgever bereid is mee te denken over een ander betalingsschema. Dat neemt niet weg, dat wij in huis er ook wel degelijk beter mee moeten omgaan; we hebben niet voor niets dat werkkapitaalbeheerprogramma. Het zal structureel op een hoger niveau komen maar wel zullen de extremiteiten eruit gehaald worden.

Vraag van de heer Hollestelle, ING Financial Markets

Ik heb een vraag over de Infra-markt. Het project met de A4 van BAM is stilgelegd. Ik heb gelezen, dat de advocaat van Milieudefensie het kinderlijk eenvoudig vond om zo'n project stil te leggen en dat hij van de Hoge Raad op alle punten onverwachts gelijk heeft gekregen. Hoeveel risico lopen uw huidige grote projecten, want ze gaan natuurlijk proberen alles stil te leggen.

De heer **Hoefsloot**: Op onze grote projecten hebben we vergunning om te starten. Ik ken niet precies alle ins en outs van de procedure met betrekking tot de A4 maar ik neem aan, dat het met name een gemeente is geweest die in de procedure dingen niet goed heeft gedaan. Dat kan ik natuurlijk niet helemaal overzien. Wij proberen wel als opdrachtnemer – en dat kan je maar beter naar je toetrekken – met de gemeenten mee te kijken naar de procedures. Gaat dat met de benodigde



zorgvuldigheid en nemen zij de stappen die zij moeten nemen? Op grond daarvan hebben wij wel het vertrouwen dat de huidige projecten ook kunnen doorgaan. In de afgelopen paar jaar zijn er echter een paar fijnstofdiscussies geweest, waardoor projecten volstrekt onverwachts uiteindelijk toch zijn stilgelegd door een uitspraak van de rechter. Laat ik het zo zeggen: wij hebben op dit moment op onze grote projecten daarover geen discussie. Dat is geen garantie dat er nooit wat zal gebeuren maar op dit moment hebben we daar geen discussie over.

De heer **Hollestelle**: Ik heb ook nog een vraag uw beheer- en onderhoudcontract. U noemt TNT Post. Dat is een mooie opdracht maar volgens mij is er ook een andere aannemer die dat project heeft gewonnen. Doet u dat samen?

De heer **Hoefsloot**: TNT heeft verschillende percelen gemaakt. Er zijn twee aannemers die daarop werken. We doen dat niet samen, maar elk heeft een pluk van het aantal gebouwen, want TNT heeft natuurlijk veel meer gebouwen dan die 500.

De heer **Hollestelle**: Dat houdt de concurrentie dus scherp. Zijn de marges nu hoger op dit soort projecten, behalve dat het stabiele cash flows genereert?

De heer **Hoefsloot**: Wat je vaak ziet op die service- en onderhoudscontracten is, dat je op zichzelf wel bereid moet zijn om een scherpe marge te accepteren bij de aanneme van het contract maar dat de spin-off van die contracten – de kleine opdrachten die je vervolgens krijgt om het onderhoud te doen – het mogelijk maakt om de marge aantrekkelijk te maken. Dat is het algemene, gebruikelijke beeld in de service- en onderhoudwereld.

De heer **Hollestelle**: Ik heb nog een laatste vraag ten aanzien van uw netto-schuldpositie. Hoe ver kan die vandaag omhoog als jullie vanmiddag een acquisitie



voorbij zouden zien komen? Dan hebben we het puur over schuld, zodat u binnen de bankconvenanten blijft.

De heer **Van der Kroft**: We hebben natuurlijk redelijk veel geïnvesteerd het laatste jaar. Wij zitten in ieder geval binnen de banklimieten, of binnen de ratio's van de banken, zowel van USPP* als van de Credit Facility. Halverwege het jaar hebben we echter de grootste financieringsbehoefte en als je echter vraagt over nu en vandaag, dan is dat een stuk lastiger. Op dit moment kunnen wij geen grote acquisities doen als je het alleen hebt over het aantrekken van vreemd vermogen.

De heer **Hollestelle**: Gaat dat om 100 mln. of 200 mln.?

De heer **Van der Kroft**: Vanaf 100 mln.+ wordt het lastig, ja.

De heer **Hoefsloot**: Maar die intentie is er nu ook niet, want – zoals al eerder gezegd – wij hebben vorig jaar zo'n vier tot vijf acquisities gedaan. Dat is het bekende kralenrijgwerk, zoals je dat van Heijmans kent, maar er zitten toch een paar wat grotere bedrijven in. Je moet tijd en aandacht besteden aan het integreren van die bedrijven in je organisatie. Je moet er niet hals over kop weer vier of vijf bij doen. Die keuze maken we dus niet. Eerst dit integreren en dan ga je weer verder. Natuurlijk is er een pijplijn die altijd doorgaat en die zich vult, want je kunt het heel moeilijk voorspellen wanneer er dingen uitgaan. Dat was met deze ook zo, maar de aandacht gaat nu vooral uit naar het integreren van deze bedrijven.

Aanvullende vragen van de heer Roeg, Rabo Securities



Ik heb ook nog een vraag over de netto schuld, die in de eerste helft van het jaar gemiddeld 550 mln. bedroeg. Daar staan netto rentelasten van 4 mln. tegenover. Dat is 1,5%. Wat mis ik daar?

De heer **Van der Kroft**: Het netto saldo van de feitelijke rente minus de geactiveerde rente. Die hebben we hier niet uitgesplitst maar in het Jaarbericht wel.

De heer **Roeg**: Wat is het rentetarief dat u nu betaalt op uw schulden? Is dat zo rond de 5%?

De heer **Van der Kroft**: We hebben natuurlijk een redelijk deel vast staan. Dat hebben we gehedged en dan praat je over iets als 3,8%. De rest volgt de huidige marktrente, iets boven de 4 gemiddeld, zo'n 4,5%.

De heer **Roeg**: Dan heb ik ook nog een vraag over uw reorganisatie in Nederland. Die gaat natuurlijk gepaard met flinke kosten, neem ik aan, want het is altijd wel duur. Is dat aan het einde van het jaar afgerond en hoeveel bedragen de totale kosten dit jaar, die volgend jaar niet zouden moeten terugkeren?

De heer **Hoefsloot**: U bedoelt in de Bouw?

De heer **Roeg**: In de Bouw!

De heer **Hoefsloot**: Er zijn natuurlijk altijd kosten, maar die zullen heel erg meevallen. Wij verwachten geen afvloeiing van personeel. Ik heb iedereen nodig in de organisatie want ik ga niet geweldig terug in omzet maar wel iets in reële termen. Aan de andere kant heb ik de capaciteit nodig om de orderportefeuille ook daadwerkelijk uit te voeren. Ik verwacht geen grote afvloeiingskosten.



De heer **Roeg**: Bedragen die reorganisatiekosten minder dan 5 mln.?

De heer **Hoefsloot**: O ja!

Vraag van de heer ?

Ik ben benieuwd hoeveel van die potjes u nog heeft. Vorig jaar werd u geconfronteerd met tegenvallers van 20 mln. Er kwamen ook plotselinge meevallers die ervoor zorgden dat het resultaat toch nog overeind bleef. Nu word u geconfronteerd met precies hetzelfde: er zijn heel grote tegenvallers in Bouw maar blijkbaar hebt u in het tweede kwartaal toch nog zodanige meevallers gevonden, dat het resultaat opnieuw overeind blijft.

De heer **Hoefsloot**: Helaas moeten we constateren, dat het resultaat gedaald is ten opzichte van de eerste helft 2006. We zijn van 37 teruggegaan naar 19, netto.

De heer ? : Ik heb het over de jaarresultaten!

De heer **Hoefsloot**: Het jaarresultaat! Maar dan praten we over prognoses. Dan komen we weer terug bij onze discussie over de berekening die ten grondslag ligt aan je jaarprognose die we hebben afgegeven. We hebben daarvan voor de buitenwereld geen sommetje gemaakt. Wel heb ik gezegd, dat het een prognose is met kansen en risico's maar dat is gebruikelijk in een prognose. Het blijkt dus nu, dat zich inderdaad kansen en risico's voordoen waarmee je voor een deel wel rekening hebt gehouden tijdens het opstellen van de prognose maar voor een ander deel weer niet. Je kunt echter niet zeggen dat er nu ergens een potje is vrijgevallen. Ik heb het



over prognoses gehad. Dat is toch wat anders dan een boekhoudkundige exercitie, waarin ik ineens allerlei dingen laat vrijvallen. Dat gebeurt dus niet.

De heer ?: .. meteen ook weer een invloed heeft van een miljoen of 20? Dat lijkt me geen ...

De heer **Hoefsloot**: Sorry? Wat bedoelt u precies?

De heer ?: U hebt de prognose gehandhaafd naar 95 mln., u wordt geconfronteerd met tegenvallers van 20 mln. in het tweede kwartaal en juist op dat moment schiet er ook weer een groot blok aan meevallers naar binnen.

De heer **Hoefsloot**: Meevallers? Misschien is het wel het saldo van de plussen en minnen, van de kansen en risico's waar je rekening mee houdt bij het afgeven van je jaarprognose. Daar gebeuren natuurlijk ook allerlei dingen in. Dingen waar je rekening mee houdt en die niet gebeuren of dingen waar je geen rekening mee houdt maar die wel gebeuren, hebben niet direct een boekhoudkundig effect. U zoekt naar potjes die vrijvallen, maar die zijn er niet. Het zit hem volledig in het ** van waar we dachten uit te komen in dit jaar. Daaraan liggen aannames ten grondslag met betrekking tot de manier waarop onze activiteiten zich zullen gedragen. Vervolgens zitten er ook kansen en risico's in en naarmate het jaar zich voordoet, doen zich al dan niet risico's voor. Die bepalen of je die prognose nog overeind kunnen houden.

De heer ?: Die hele 95 was dus duidelijk te conservatief?

De heer **Hoefsloot**: Dat is nou wat ik bedoel met die hindsight-discussie. Het gaat mij niet om het gelijk krijgen; het gaat mij even om de benadering die wij gekozen hebben en die wij met name nu kiezen. Het gaat mij niet om het gelijk of het



conservatief was of niet. Dat is ook niet de discussie. De benadering was een kwalitatieve taxatie van hoe het gaat met Heijmans over onze diverse activiteiten, rekening houdend met kansen en risico's. Dat 'sublimeert' uiteindelijk tot een getal en vervolgens blijken gedurende het jaar die kansen en risico's zich in bepaalde mate al dan niet voor te doen. Dat bepaalt vervolgens weer hoe je naar de rest van het jaar kijkt.

De heer ? : Ik heb nog een vraagje over Vastgoed. Kunt u wat meer details geven en een opsplitsing naar Residential en overig wat betreft omzet en resultaten?

De heer **Hoefsloot**: Misschien kan Dick u de breakdown voor Vastgoed geven?

De heer **Van der Kroft**: Die geven we nooit. Het grootste deel is natuurlijk koopwoningen. Daar zit natuurlijk een stukje commercieel Vastgoed in.

De heer **Hoefsloot**: Natuurlijk los van de INIT, maar dan praten we echt over 85% of zo. Dat is los van INIT; dat hebben we er dan even uitgehaald.

De heer ? : ..(geen microfoon) ... flink positief of licht positief?

De heer **Hoefsloot**: Waarop?

De heer ? : Op het stuk Vastgoed ex residential.

De heer **Hoefsloot**: Ook daar zit een positief resultaat op, maar dat verhoudt zich ongeveer tot de rest. Dat geeft ook geen groot verschil in de marge.

Aanvullende vragen van de heer Aupers, Fortis Bank



Ik heb toch nog een kleine vraag over de strategie. Als ik naar uw activiteiten kijk, heb ik het idee dat u nog steeds niet de allergrootste bent in de zware Infra en daar misschien een stuk schaal mist. We zien schaalvergroting in de Nederlandse bouw. Aan de andere kant bent u aan het acquireren in Engeland en Duitsland. Waar wilt u nu naartoe met de onderneming?

De heer **Hoefslot**: We hebben inderdaad acquisities gedaan in Engeland en Duitsland maar we hebben ook dingen gedaan in Nederland. We hebben gedaan wat we hebben aangegeven dat we zouden doen. Het is dus geen te hooi en te gras genomen beslissing. Heb je schaal nodig om marges te maken of heb je schaal nodig om je risicoprofiel aan te passen? Er zijn natuurlijk wel een paar trends in de markt waarover je in termen van je schaal moet nadenken. Ik moet daarvoor ook even terugkomen op de PPS-vraag, want die heb ik nog niet beantwoord. We hebben een PPS-unit, Heijmans Adventures. Deze mensen zijn ook bezig met selecties. Ik denk in dit verband even aan de Kromhout-kazerne*. Dat is een voorbeeld van een activiteit die zeer kennisintensief is en die overigens ook zeer kapitaalintensief is in termen van tenderkosten. Deze activiteit kan eigenlijk alleen maar worden uitgevoerd door ondernemingen die een zekere schaal hebben. Diezelfde tendens zie je ook bij Infra, bij de grote projecten. Rijkswaterstaat wil meer verantwoordelijkheid bij de markt leggen, ook ontwerpverantwoordelijkheid, en dan ook nog eens multidisciplinair. Dan gaat het dus niet meer alleen om het ontwerp van het wegdek maar ook om kunstwerken en de verkeersinstallaties daarbij. Het wordt daarmee echt een integraal project. Dan heb je engineeringkennis, ontwerp-kennis, contractkennis, kennis van risico-analyses en financieringskennis nodig. Dat drijft wel in zekere zin de schaal van de onderneming. Bovendien, als die projecten groot worden in relatie tot zo'n unit waar dat soort dingen gebeuren, moet je er natuurlijk



voor oppassen dat de volatiliteit van je resultaten niet te groot wordt. Er liggen dus ook wel financiële argumenten aan ten grondslag.

Dat zijn strategische overwegingen waarmee terdege rekening dient te worden gehouden wanneer je nadenkt over de omvang als onderneming op dat soort projecten. Ik heb ook al eens eerder gezegd, dat dit speelt. Dit is overigens een onderwerp waar de Raad van Bestuur heel intensief over nadenkt en waar ook zeker keuzes in worden gemaakt. We zullen onze aandeelhouders ook zeker informeren over hoe wij daarover denken en over de wijze waarop wij daarmee willen omgaan.

De heer **Aupers**: We hebben de oude HBG altijd als setpage gezien als het gaat om internationale expansie, zeker ** weinig ervaring mee is binnen het eigen bedrijf. Ik zie dat u uw Bouwdivisie uit de ** laat lopen en dat er grote verliezen uit komen. Ik maak me gewoon een beetje zorgen over de span of control, terwijl er heel veel te doen is in uw thuismarkt.

De heer **Hoefsloot**: De Bouwdivisie heeft wat ons betreft niets te maken met het buitenland.

De heer **Aupers**: ...(geen microfoon)

De heer **Hoefsloot**: Nee, even voor alle duidelijkheid: Heijmans realiseert zo ongeveer 75% van haar omzet in Nederland. Ik heb de aandeelhouders ook gezegd, dat er rekening mee moet worden gehouden dat Nederland ons belangrijkste land blijft. Dat is het nu en dat blijft het ook. Of het nu 80 is of 75, het signaal is dat de bulk van onze activiteiten in Nederland blijft. Dat zal ook zo blijven. Dat is de markt die wij kennen en daar kennen we de opdrachtgevers. Daar kunnen we goede mensen



verwerven en daar kunnen we groeien. Dat is het verhaal dat ik u ook al vaker heb verteld en daar is ook niets aan veranderd.

Aangezien er geen verdere vragen blijken te zijn, dank ik jullie hartelijk voor jullie belangstelling en jullie vragen. Ik wil ook graag de mensen die de webcast hebben gevolgd, bedanken voor hun belangstelling.

* = niet verstaanbaar. (RB)

