

De klappen zijn in 2011 hard aangekomen in de advies- en ingenieursbranche: kelderende omzetten, een krimpende werkvoorraad en lage winstverwachtingen. Eigenlijk is het opmerkelijk dat bijna 70% van de bureaus nog zwarte cijfers schreef. Dat zijn dan wel de bureaus die óf een groot deel van hun omzet in het buitenland halen, óf actief zijn in een specifieke niche, óf in meer sectoren actief zijn dan enkel de bouw. Maar zij kunnen nog niet achteroverleunen: ook 2012 belooft een uiterst mager jaar te worden. Houden de ingenieurs het hoofd boven water?

Water blijft belangrijke inkomstenbron voor ingenieursbureaus

Donkere wolken, nog

Door Jeroen Bezem

Marktanalisten verwachten op zijn vroegst een licht herstel in de tweede helft van 2013, dus voor veel advies- en ingenieursbureaus blijven het spannende tijden. Ook in de watersector nemen de bestedingen verder af. Waar de afgelopen jaren de pijn van de conjuncturele dip nog enigszins werd verzacht doordat verschillende overheden hun investeringen naar voren haalden (onder meer in het kader van de Crisis- en Herstelwet), daar moeten diezelfde overheden nu fors bezuinigen. De bureaus die een groot deel van hun omzet halen uit bouw- en infraprojecten zullen dat zeker gaan voelen.

Volgens het Meerjarenprogramma Infrastructuur, Ruimte en Transport (MIRT) nemen in 2012 de beschikbare middelen voor de totale infrastructuur met circa 5 procent af ten opzichte van 2011. Deze afname betreft vooral waterkeringen. Daar staat tegenover dat de uitgaven aan vaarwegen en rivierprojecten in 2012 vrij sterk toenemen, aldus het MIRT. Die 'rivierprojecten' zijn met name het tweede Hoogwaterbeschermingsprogramma en het programma Ruimte voor de Rivier.

Er wordt dus nog wel degelijk geld gereserveerd voor waterprojecten, maar het ene bureau profiteert daar kennelijk beter van dan het andere. De concurrentie is groot en dat

verklaart waarschijnlijk dat sommige bureaus niet veel kwijt willen over hun strategie of over hun resultaten.

Groeipijnen

In het najaar van 2011 publiceerde de Rabobank een marktanalyse van de Nederlandse advies- en ingenieurssector, getiteld 'Groeipijnen in een globaliserende wereld'. Daarin wordt een aantal trends en ontwikkelingen geschetst. Zo blijkt dat het trage herstel van de binnenlandse markt – dat bovendien wordt gehinderd door de bestaande overcapaciteit – bureaus dwingt om zich te richten op landen buiten West-Europa. De concurrentie komt in toenemende mate van grote, mondiaal opererende bureaus, waardoor ook veel Nederlandse spelers op de internationale markt nadrukkelijk zoeken naar fusie- en overnamekandidaten. De watersector zal voor de ingenieursbureaus altijd belangrijk blijven: dankzij de klimaatverandering en de stijgende zeespiegel zullen zowel waterveiligheid als waterkwaliteit hoog op de agenda blijven staan.

Om te overleven in deze markt zullen de bureaus zich moeten richten op innovatie, stelt het rapport. Waar in het verleden de nadruk lag op technische kennis en expertise, daar is het nu zaak dat de bureaus de verschil-

weinig rode cijfers

De 'regelkraan' bij Hondsbroeksche Pleij die bij hoogwater de stroom kan verdelen tussen Nederrijn en IJssel. De uitvoering van het programma 'Ruimte voor de Rivier' levert de komende jaren nog veel werk op voor ingenieursbureaus (foto: Ruimte voor de Rivier)

lende soorten kennis intern koppelen en op de markt als 'totaaloplossingen' verkopen. Dat lijkt precies de kern van de reorganisatie die Royal Haskoning vorig jaar is gestart. "We hebben het aantal divisies verminderd", zegt Harrie Laboyrie, directeur Strategic Business Development Water. "De elf divisies, die waren toegespitst op een inhoudelijk thema, zijn nu vijf marktgerichte 'business lines'. Daaraan koppelen we een keuze voor hoogwaardige dienstverlening. Dat betekent ook dat we ons uit bepaalde markten terugtrekken: sommige markten zijn op dit moment echte prijsvechtersmarkten. Bureaus die moeite hebben om hun gekwalificeerde personeel vast te houden, leveren op die deelmarkten 'makkelijke' diensten tegen dumprijzen, enkel om hun bankzitters aan het werk te houden. Van dergelijke markten willen we wegblijven."

De reorganisatie ging gepaard met het snijden in het personeelsbestand, maar Laboyrie sluit niet uit dat dit jaar al weer nieuwe mensen worden aangenomen: "Doordat we ons meer gaan richten op complexe, integrale 'high-end' projecten en ook de blik meer verschuiven naar de private markt, hebben we behalve de technische expertise ook financiële en strategische kennis nodig. Die mensen moeten we van elders halen."

Ook Arcadis is momenteel op zoek naar ingenieurs. "We hebben in 2011 nog mensen aangenomen, tegen de landelijke trend in", zegt René Hoeijmakers, directeur Water bij Arcadis, wereldwijd het vijfde ingenieurs- en adviesbureau. "En nu zijn er ook nog vacatures." Alle marktanalisten noemen Arcadis als een uitzonderlijk goed presterend bureau, dat zich lijkt te onttrekken aan de economische malaise. Dat heeft volgens Hoeijmakers alles te maken met de verscheidenheid aan markten waarop zijn bureau actief is: "Op de binnenlandse watermarkt zijn wij een relatief kleine speler. De meeste omzet halen we in het buitenland en in veel delen van de wereld is er geen sprake van crisis. De laatste anderhalf jaar zijn we daarom gegroeid. Ook de vooruitzichten voor 2012 lijken goed. Maar we merken wel degelijk dat in West-Europa de tarieven onder druk staan. Al onze projecties ronden we daarom aan de veilige kant af." Arcadis lijkt de uitzondering die de regel bevestigt. Want uit de conjunctuurenquête van brancheorganisatie NLin-ingenieurs blijkt dat 2011 een zeer zwaar jaar is geweest. "Gedurende het jaar hebben we gezien dat steeds meer bedrijven lagere omzetten behaalden", schrijft NLin-ingenieurs in haar rapport. "Voor het eerste kwartaal van 2012 verwachten weinig bedrijven een verbetering. Een derde

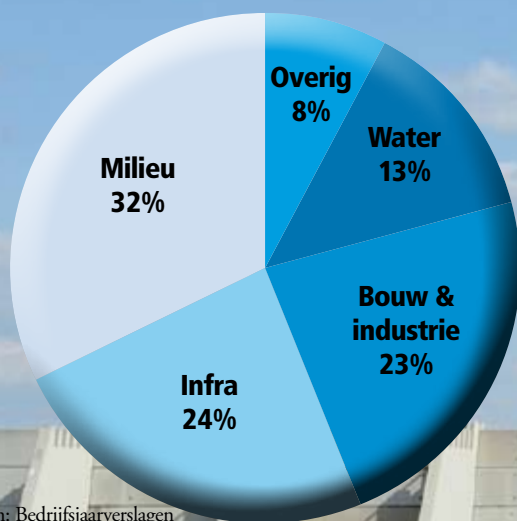
TOP 5 OMARMT WATER

De grote adviesbureaus richten zich minder specifiek op de (technische) markt van bouw en industrie. De top 5 – Arcadis, DHV, Grontmij, Royal Haskoning en Oranjewoud – heeft water en milieu als nieuwe groeiemarkt omarmt. Deze bureaus halen een relatief groot deel van hun omzet uit grote infrastructuurprogramma's.

GEEN DUBBELE CIJFERS

De grote ingenieursbureaus boekten in 2008 nog een spectaculaire verkoopgroei van 17%. In 2009 maakten de verkoopcijfers een vrije val en gingen zelfs in de min. In 2010 herstelde de groei zich bij een aantal bureaus. Andere bleven het moeilijk houden, waardoor hun groeigemiddelde over 2008-2010 negatief was. De groeicijfers van Arcadis, Grontmij en Oranjewoud zijn mede beïnvloed door tussentijdse overnames. Marktanalisten voorspellen dat de komende jaren de dubbele cijfers voorlopig uit beeld blijven in de ingenieurs- en adviessector.

ACTIVITEITEN TOP 5 ADVIESBUREAUS



Bron: Bedrijfsjaarverslagen

VERKOOPONTWIKKELING INGENIEURSBUREAUS

Bedrijf	Totale verkoop € mln	Verkoopgroei 2008-2010 (%)	Aantal werknemers
Fugro	2,280	2,9%	13,463
Arcadis	2,003	7,3%	14,590
Grontmij	922	4,4%	9,898
DHV	496	0,1%	5,331
Royal Haskoning	335	-5,2%	3,293
Oranjewoud	437	9,7%	3,148
Tebodin(BAM)	210	-4,8%	2,669
Kema	245	4,0%	1,528
Movares	169	-0,9%	1,515
Tauw	117	2,7%	1,156
Witteveen+Bos	105	3,9%	869
Gemiddeld		2,2%	5,224

Bron: Bedrijfsjaarverslagen

van de leden verwacht zelfs een verdere daling van de omzet. 2012 wordt sowieso een zwaar jaar. De verwachting is dat de omzetten over dit jaar lager zullen uitpakken dan over 2011.”

Bankzitters

De zwaarste klappen vallen weliswaar in de (utiliteits) bouw, maar ook in de watersector neemt de gemiddelde werkvoorraad af. NLingenieurs maakt zich grote zorgen over het behoud van hoogwaardig technisch personeel in de branche. Talentvolle medewerkers die om bedrijfseconomische redenen niet langer in dienst kunnen worden gehouden, zijn over een aantal jaren weer hard nodig om de grote uitdagingen (waaronder klimaatverandering en waterbeheer) het hoofd te kunnen bieden, stelt de brancheorganisatie.

Marktanalisten denken dat hier vooral een uitdaging ligt voor de grotere ingenieursbureaus. Zij hebben in 2011 immers veel van hun, dure, bankzitters – en vaak ook een deel van het vaste personeel – moeten wegsaneren en moeten nu een andere manier zien te vinden om de kennis vast te houden. De bureaus vestigen hun hoop op het Topteam Water, en dan met name de door het Topteam

bepaalde investeringen in kennisprogramma's van wetenschapsinstellingen. In het uiterste geval zal er bij een weer aantrekkende markt zelfs kennis uit het buitenland moeten worden gehaald.

Een andere manier om de expertise te behouden of te vergroten, is door fusies en consolidaties. Veel middelgrote en kleinere bureaus hebben het momenteel erg moeilijk en kunnen daardoor aantrekkelijke overnamepartners zijn voor grotere firma's, Nederlandse én buitenlandse. En via buitenlandse overnames kunnen de Nederlandse bureaus snel een marktpositie veroveren in andere delen van de wereld. “We zijn er nog niet actief mee bezig, maar we sluiten overnames niet uit”, geeft Harrie Laboyrie (Royal Haskoning) toe. “Op zich is de tijd rijp daarvoor. Maar met een fusie of overname haal je niet alleen kennis en expertise binnen, ook een andere cultuur. Het kost vaak jaren om dat weer glad te trekken.”

Nieuwe markten zoeken

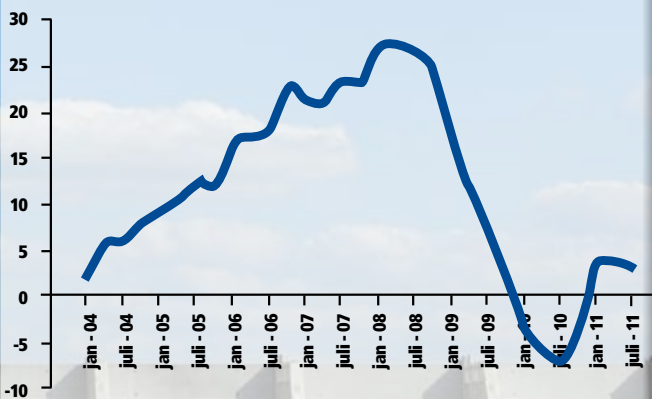
Zonder overnames zal Royal Haskoning waarschijnlijk zijn doelen niet halen. Want die zijn ambitieus: binnen enkele jaren wil het op de beide thuismarkten – Nederland en Groot-Brittannië – marktleider zijn en bovendien wil het

PRIJZEN ONDER DRUK

In de eerste jaren van dit millennium verwachtten de ingenieurs- en adviesbureau een voortdurende stijging van de prijzen in de sector. Halverwege 2008, bij het uitbreken van de financiële crisis, nam de verwachte prijsstijging snel af. Het voortschrijdend gemiddelde van de Nederlandse ingenieursbureaus vertoonde een scherpe lijn naar beneden. Vanaf eind 2009 rekenden de bureaus zelfs op een daling van de prijzen, 2011 toont een licht herstel in de verwachte prijsontwikkeling, maar de lijn schommelt rond de 0.

PRIJSONTWIKKELING INGENIEURSBUREAUS

Voortschrijdende gemiddelde van de verwachte prijsontwikkeling (% per kwartaal)



Bron: Bedrijfsjaarverslagen

VERANDEREND LANDSCHAP

Of het nu met 'ontspannen waakzaamheid' (Timmermans, Movares) gebeurt, met 'veilig afgeronde projecties' (Hoeijmakers, Arcadis) of met het idee dat 'we nog even door 2012 heen moeten' (Laboyrie, Royal Haskoning), de drie heren zijn het erover eens dat er ook weer betere tijden aanbreken. Maar het is zeer wel mogelijk dat het landschap van de advies- en ingenieursbureaus er dan heel anders uitziet. De toptien van de Nederlandse bureaus zal zeker overleven, verwachten de analisten, maar ónder die toptien zitten vooral kleinere bureaus en die zullen het zwaar hebben. Het gros van de kleinere bureaus is bovendien afhankelijk van bouw en infra en daarvoor zijn de verwachtingen – ook voor de langere termijn – veel minder gunstig dan voor de watersector. Voor de kleinere bureaus is er slechts één advies: richt de blik op een specifieke groep klanten of marktsegment.

over anderhalf jaar de helft van zijn omzet uit het buitenland halen. De goede posities in Azië en West-Afrika moeten worden uitgebouwd en het bedrijf wil daarnaast de markt op in Zuid-Amerika, Zuid-Afrika en Australië. Voor Movares geldt een ander verhaal. Dit bureau opereert vooral op van de Nederlandse markt en voelt de Europese crisis daarom veel sterker dan bijvoorbeeld Arcadis. "Maar ook wij hebben 2011 positief afgesloten", meldt Ferdi Timmermans, hoofd Movares Water. Toch heeft 2011 bij Movares ook zijn gevolgen gehad. "We hebben in 2011 qua personeel een deel van onze 'flexibele schil' moeten afstoten. Voor dit jaar hopen we de uitstroom van personeel zoveel mogelijk te beperken. Je kunt ook té diep snijden en dat is niet gezond. Kundig personeel is immers de belangrijkste asset, het 'human capital'. De kennis is het goud dat je in handen hebt."

Faire prijs

"Het komt in 2012 voor ons dus op aan om succesvolle aanbiedingen te doen", zegt Timmermans. Hij wijst wel op de risico's van een prijsenslag: "Het is ook in het belang van de opdrachtgevers om een faire prijs te betalen. Ze kunnen op korte termijn wel denken 'ha, we pakken

ons voordeel!', maar op de langere termijn betalen ze daarvoor alsnog de prijs: goedkoop is vaak duurkoop". Hij plaatst ook een kanttekening bij de raamovereenkomsten die een aantal waterschappen momenteel in de markt hebben gezet. "Ze geven een verwachting van een bepaalde hoeveelheid werk, die dan in de praktijk veel minder blijkt te zijn. Dat is een zorgelijke ontwikkeling, want wij investeren in onze aanbiedingen en baseren ons op de ramingen van het waterschap. We anticiperen op een bepaalde hoeveelheid projecten en vervolgens blijkt die portefeuille ineens veel dunner."

Timmermans vermoedt dat de waterschappen, gedwongen door begrotingen en budgetten, aan het schuiven zijn met de prioritering van projecten en dat daardoor dit probleem is ontstaan.

Weerbaarder

"Gelukkig zit Movares ook in de nodige infraprojecten met een langere looptijd. Daardoor ben je iets weerbaarder tijdens een conjuncturele dip. We volgen de economische ontwikkelingen eigenlijk met een soort 'ontspannen waakzaamheid'. Volgens mij komt dat begrip van de Dalai Lama", lacht Timmermans.