

De economie trekt aan, maar de ingenieursbureaus in de watersector profiteren daar nog niet van. Tijdens de crisisjaren is het landschap van adviesbureaus sterk veranderd door fusies, faillissementen en buitenlandse overnames. Grote spelers leunen sterk op de internationale markt, bureaus die het moeten hebben van de thuishmarkt, hebben het moeilijk. De prijsdruk blijft hoog.

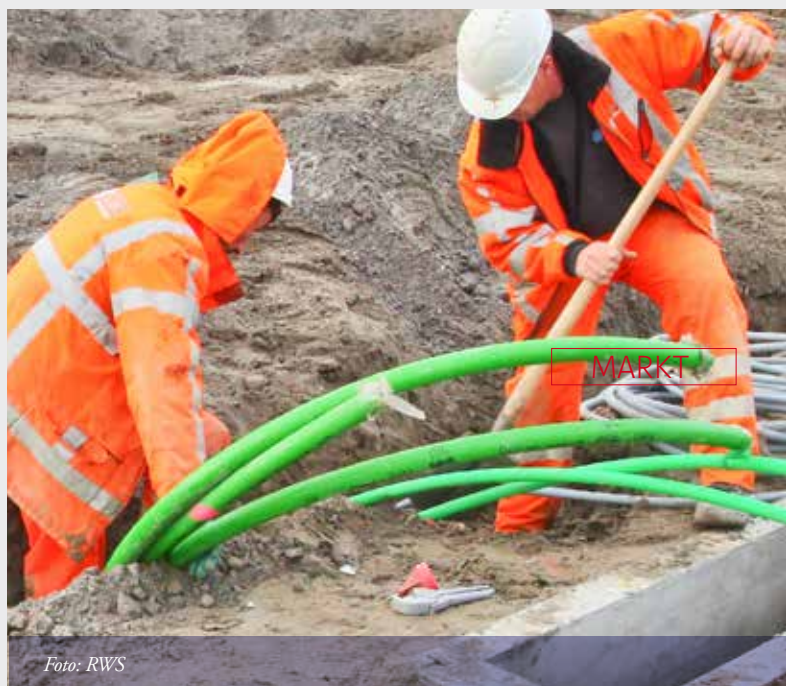


Foto: RWS

Ingenieursbureaus in watersector staan na crisisjaren voor fundamentele keuze

Consolideren of specialiseren

Door Jeroen Bezem

In het voorjaar van 2012 peilde WaterForum Magazine de stemming onder ingenieursbureaus in de watermarkt. De belangrijkste conclusies waren dat er sprake was van enorme prijsdruk, dat met name de middelgrote bureaus het moeilijk hadden als zij zich niet specialiseerden en dat de werkvoorraad dusdanig was gekrompen dat veel bedrijven en brancheorganisaties zich zorgen maakten of het zou lukken om het hoogwaardige personeel aan de sector te blijven binden. We zijn nu bijna vier jaar verder en de economische vooruitzichten lijken gunstiger te zijn. De laatste twee jaar is er weer sprake van omzetgroei, al is die groei er volgens brancheorganisatie NIngenieurs niet in alle segmenten van de watersector. "In de markt van waterveiligheid en waterbeheer zit groei", zegt Jacolien Eijer, directeur van NIngenieurs. "Maar de ingenieursbureaus die actief zijn in de waterketen, hebben daar te maken met nulgroei of zelfs krimp. Met name de gemeentelijke markt staat onder druk, bij de waterschappen is het neutraal." De marktanalisten van de Rabobank voorspellen dat de markt voor ingenieursbureaus (de gehele sector, niet alleen water) in

2016 zal groeien met circa 3% (volumegroei), vooral dankzij de groei van de wereldeconomie en het herstel van de economie in Nederland. De orderportefeuilles nemen toe en de tarieven stabiliseren, stelt de Rabobank. Wel plaatst de bank enkele kanttekeningen, die de waarschuwing van NIngenieurs ondersteunen: op de binnenlandse markt remmen bezuinigingen bij de (lokale) overheid de groei. En veel bureaus zijn afhankelijk van de overheid als opdrachtgever. Daar staat tegenover dat er volgens de Rabobank internationaal veel kansen liggen voor Nederlandse ingenieursbureaus, zowel in de ontwikkelde als in de minder ontwikkelde landen.

Prijsdruk

De aanhoudende prijsdruk blijft echter een aandachtspunt, vinden de marktanalisten. De concurrentiestrijd op prijs is weliswaar stabiel geworden, maar ingenieursbureaus hebben moeite een gezonde marge te houden. "De prijsdruk is en blijft een thema", stelt ook René Hoeijmakers, directeur Industrial Water Europe bij Arcadis. "Maar dat heeft ons de afgelopen jaren niet



Esther Bosman



René Hoeijmakers



Jacolien Eijer



Wytze Schuurmans

belet om flink te groeien in de markt van de watertechnologie. Ook 2015 is voor ons tot nu toe een goed jaar.” Arcadis was altijd al een grote speler op de markt van de waterveiligheid, maar toen het zich in 2010 ook ging richten op de watertechnologiemarkt, was het daar slechts een kleine partij. Inmiddels niet meer. Het ingenieursbureau heeft in vijf jaar een sterke positie opgebouwd in Nederland. “Natuurlijk hebben we daarbij van onze ‘global capability voordeel gehad”, zegt Hoeijmakers. “We hebben verspreid over de wereld vier ‘global excellence centers’. Die ontwerpkracht kunnen we hier in Nederlandse projecten inbrengen. En nu we in Nederland ook een sterk team hebben opgebouwd, gaat dat mes bovendien aan twee kanten snijden: we kunnen in Nederland ontwikkelde kennis in het buitenland aanbieden. Zo is er de afgelopen jaren veel kennis en ervaring opgedaan met de verwijdering van resten van geneesmiddelen uit (industriële) afvalwater.”

Arcadis is het grootste ingenieursbureau van ons land, zowel in aantal medewerkers als in omzet, maar die omzet wordt wel voor een substantieel deel in het buitenland gehaald. Op de Nederlandse markt is Royal HaskoningDHV waarschijnlijk de grootste werkgever, met bijna 2900 fte's. De afgelopen jaren hebben we de grote Nederlandse ingenieursbureaus vooral nóg groter zien worden, ondanks de economische crisis. “Met name bij de grotere bureaus waren er veel overnames”, zegt Jacolien Eijer van NLIingenieurs. “De meest spraakmakende fusie was natuurlijk die van Royal Haskoning en DHV, maar ook Lievense en CSO fuseerden en Grontmij werd overgenomen door het Zweedse Sweco. Voor de grotere bureaus betekent zo'n fusie of overname meestal verdere globalisering, want op de Nederlandse markt vind je te weinig grote projecten. Als je de totale markt bekijkt, zijn er nog steeds erg veel ingenieursbureaus, waardoor de

prijstdruk hoog blijft. Maar in de top van de markt dreigt door de consolidaties de spoeling toch behoorlijk dun te worden.”

Geen bloedgroepdiscussies

De fusie tussen Royal Haskoning en DHV was in 2012 voorpaginanieuws, maar op de werkvloer van het nieuwe bureau Royal HaskoningDHV is het allang geen issue meer. “We hebben geen last van bloedgroepdiscussies”, zegt Esther Bosman, directeur van de businessunit Water Technology NL van het fusie bureau. “Het was destijds ook een ‘merger of equals’. Al heel snel richtten alle medewerkers zich op de toekomst. En op de klant natuurlijk.”

Toch was het niet alleen een kwestie van ‘business as usual’. Met name de benadering van de buitenlandse markten (voor Royal HaskoningDHV is dat de hele wereld buiten de thuislanden Nederland, Groot-Brittannië en Zuid-Afrika) veranderde. Bosman: “We hebben het aantal buitenlandse vestigingen teruggebracht en ons gericht op een slimme globale dekking. Als we vroeger een groot project aannamen in land X, richtten we daar een kantoor in, dat vaak open bleef als het project was afgerond. Zo doen we dat nu niet meer. Er is een heldere strategie wat betreft de landen waar we willen groeien.”

De grootste veranderingen zaten voor Royal HaskoningDHV de afgelopen jaren niet in de fusie, maar in de marktvraag, meent Bosman. “In de waterketen waren minder bouwopdrachten en juist meer onderhoudscontracten, er is een toenemende vraag naar ict-oplossingen, er is meer aandacht voor ‘zero liquid discharge’ en voor circulaire economie, waarbij afvalwater wordt beschouwd als bron van waardevolle grondstoffen, en we doen meer aan ‘asset management’. Zomaar een greep uit wat markttrends in de watertechnologie van de laatste

Kansen en bedreigingen

- **Verschuiving financiële risico's van klanten en opdrachtgevers naar ingenieursbureaus**
- **Veranderende openbare aanbestedingscriteria ('emvi-criteria') vergen van ingenieursbureaus nieuwe vaardigheden**
- **Ingenieursbureaus dienen hun orderomvang te diversifiëren van alleen de publieke sector naar ook de private sector. bijvoorbeeld naar een niche zoals de waterzuivering in de industriële sector**
- **Aanhoudende prijsdruk blijft een aandachtspunt**
- **Innovatie en vernieuwing: zoeken naar specialismen en niches**

(Bron: Rabobank, 2015)

Omzet

De omzet van ingenieurs steeg in 2014 met 4,2% (2013: 2,3%). In het tweede kwartaal van 2015 bedroeg de omzetstijging 5,1% ten opzichte van hetzelfde kwartaal in 2014.

Omzetmutaties ingenieursbureaus (in % t.o.v. voorafgaand jaar)

	2010	2011	2012	2013	2014
Waardemutatie	-3,9	-3,8	-2,9	2,3	4,2

(Bron: CBS, 2015)

jaren. Overigens, ook aan de waterveiligheidskant zijn er volop ontwikkelingen.”

Bosman benadrukt dat Royal HaskoningDHV niet alle specialismen die nodig zijn om te kunnen voldoen aan die veranderende vraag, per se zelf in huis moet hebben. “Wij geloven erg in samenwerking –bij de realisatie van projecten, maar ook bij de ontwikkeling van innovaties. Zonder samenwerking was een baanbrekende zuiveringstechnologie zoals Nereda er niet snel gekomen.”

Clustering

Ook voor Arcadis is samenwerking met partners en klanten een belangrijk punt, zegt René Hoeijmakers. “En er zal op de markt ook altijd ruimte zijn voor specialisten.” Daar liggen dus kansen voor kleinere ingenieursbureaus en dat zal NIngenieurs als muziek in de oren klinken. Die brancheorganisatie maakt zich namelijk zorgen over de marktpositie van met name de middelgrote bureaus. “De écht kleine bureautjes en eenmanszaken redden zich meestal wel”, meent directeur Jacolien Eijer. “Omdat die vooral actief zijn in een lokale markt. Maar de middelgrote bureaus hebben steeds meer moeite om grotere projecten binnen te slepen. Het eisenpakket wat aan die grote projecten hangt, daaraan kunnen de middelgrote bureaus vaak niet voldoen. Bovendien worden door clustering projecten vaak groot gemaakt. Veel middelgrote bureaus vallen buiten de boot als opdrachtgevers allerlei segmenten clusteren en er daarmee een groot allround project van maken. We roepen de opdrachtgevers daarom op om

minder gemakkelijk te clusteren, zodat de middelgrote bureaus meer kansen krijgen.”

Verder vinden zowel de marktanalisten van Rabobank als NIngenieurs dat met name de middelgrote en kleinere bureaus zich moeten specialiseren en richten op nichemarkten, willen zij zich in de toekomst kunnen handhaven. De ervaringen van het Utrechtse bureau Nelen & Schuurmans bewijzen die stelling. Het bureau telt 65 medewerkers en biedt ict-oplossingen en -adviesdiensten in de watersector. “Wij zitten in een groeiende nichemarkt”, stelt directeur en mede-oprichter Wytze Schuurmans. “Daardoor noteerden we zelfs in de voorbije crisisjaren een redelijk constante groei. Ook voor de komende jaren hebben we gezonde groeiambities. Niet door middel van overnames, maar door extra te investeren. We reageren niet alleen op vragen van onze klanten, maar ontwikkelen tevens proactief nieuwe producten en services. Soms moet je vooruitlopen, zeker in de watersector die toch als vrij behoudend bekendstaat –op veiligheid gericht en niet geneigd om risico's te nemen. Maar we merken vaak dat als waterschappen of gemeenten ons om een product vragen, ze eigenlijk beter geholpen zijn met een dienst. Alleen weten ze dat zelf niet en zullen ze er dus ook niet om vragen. Wij hebben voor onszelf een langetermijnvisie op het waterbeheer geformuleerd en daarbij gaan we ervan uit dat de focusverlegging van producten naar diensten nog jarenlang de trend zal zijn. Het overschakelen naar bijvoorbeeld clouddiensten zal alleen maar toenemen.” ♦