



'De markt heeft te weinig ballen in de broek om nee te zeggen'

Interview met de gaande en komende partij achter ingenieursbureau Smitsrinsma

Wie kent hem niet: Reinier Smits van Smitsrinsma. Gekleed in een knickerbocker is hij een opvallende verschijning op congressen en symposia. Evengoed heeft hij in 43 jaar een van de meest gerenommeerde ingenieursbureaus van de groene sector opgebouwd.

Auteur: Hein van Iersel

Aan alles komt een eind. Vanaf 1 januari 2017 zijn de aandelen van Reinier Smits en Joke Smits-Rinsma overgedragen aan de *next generation*. Via een management buy out gaan medewerkers Danny Lubbers, Ritso Sikma en Ivo Stevens voortaan de scepter zwaaien. Vakblad Stad + Groen sprak uitgebreid met zowel de gaande als de komende partij over deze stap.

Een ingenieursbureau van de middencategorie overnemen is geen sinecure. Anders dan bij een groot bureau is het werk en dus het voortbestaan van zo'n bureau sterk verbonden met de man en/of vrouw die aan het roer zit. Ook de overname van Smitsrinsma was geen sinecure; een eerdere poging in 2012 is mislukt. Gelukkig praat Smits er met de nodige nonchalance en humor over: 'Op

mijn tennisclubje was het al een *running gag*: "Is er al witte rook?"

Van een van die tennisvrienden kreeg hij zelfs een bezembootje. Om het verhaal te illustreren, pakt Smits het bootje erbij en legt uit wat de symboliek is: 'Het is een bezem en tegelijk een bootje. Een boot waarmee de nieuwe eigenaren verder moeten varen, maar ook de structuur en opzet van het



5 min. leestijd

INTERVIEW

43 jaar oude Smitsrinsma eens duchtig door kunnen bezemen.'

Sikma vertelt dat zij dat de laatste tijd vooral ook letterlijk hebben gedaan. Alle hun vrije tijd hebben Lubbers, Sikma en Stevens gebruikt om de uitpuilende papieren archieven in het oude herenhuis aan de kade van de IJssel in Zutphen uit te mesten. Die schoonmaakactie lijkt een aardig bruggetje van de oude naar de nieuwe manier van werken. Smits betwijfelt of de nieuwe digitale manier zoveel sneller en efficiënter is dan de oude manier. 'Anno 2017 denken wij van wel. Maar is dat werkelijk? Vroeger schreef je een brief aan een klant. Daar was je dan twee uur mee bezig en dacht je er goed over na. Nu is communicatie veel sneller, maar niet per definitie doordachter of efficiënter. Door het constante heen en weer mailen krijg je ellenlange mails, waarin het overzicht voor de klant snel verdwenen is.'

Stevens hangt er zijn visie aan: 'Een advies zullen wij nooit in een mail geven, maar altijd in een bijgesloten bestand. Dat geeft de waarde van ons advies beter aan.'

Natuurlijke rolverdeling

Een belangrijk aspect van de overname van het bedrijf door het driemanschap was de rolverdeling tussen Lubbers, Sikma en Stevens. Voor een groot deel is die volgens Lubbers natuurlijk ontstaan, vanuit de affiniteit die de drie nieuwe directeuren hebben met de verschillende overkoepelende

taken. Lubbers gaat in ieder geval financiën doen, Stevens P&O en Sikma acquisitie. De overige algemene taken zijn evenredig verdeeld. Er is ruim de tijd genomen om de drie vennoten langzaam te laten wennen aan hun nieuwe rol in het bedrijf. Sikma: 'Persoonlijk heb ik tijd nodig om te wennen aan een nieuwe rol. Een ander kan er zo in op gaan, maar het is ook belangrijk voor de rest van het personeel dat ze kunnen wennen aan de nieuwe rollen en functies. Ingenieurswerk blijft mensenwerk en als het bestaand personeel niet gelukkig is en op zoek gaat naar een andere uitdaging, heb je wel een probleem.' Gelukkig is dat laatste niet aan de orde. In de periode dat de nieuwe directeuren langzaam in het management van het bedrijf groeiden, is het team bij elkaar gebleven. Dat laatste wil niet zeggen dat Smitsrinsma de laatste jaren alleen maar de wind in de rug heeft gehad. Verre van dat. Op het hoogtepunt had het bureau 23 mensen in dienst. Op dit moment staan er nog 13 mensen op de payroll en wordt voorzichtig nagedacht over het aannemen van nieuwe medewerkers. Er wordt geanticipeerd op een voorzichtige en bescheiden groei.

In het aantal specialismen zal de komende tijd vooralsnog weinig veranderen. Smitsrinsma heeft als ambitie een bureau te blijven dat opdrachtgevers kan helpen bij het vertalen van complexe plannen en ontwerpen naar de praktijk. Een belangrijk onderdeel daarbij is plan- en

contractvorming, naast beplantingsadviezen, ondersteuning bij dak- en gevelgroen en (boom) expertises. Plan- en contractvorming is een onderdeel dat steeds belangrijker wordt door verschillende ontwikkelingen in de markt. Het aantal RAW-bestekken neemt nog steeds af en er komen meer alternatieve aanbestedingen zoals UAV-gc, bouwteam en hybridecontracten op de markt. Oppervlakkig gezien lijkt dat een goede ontwikkeling, maar Smitsrinsma durft daar wel een aantal kanttekeningen bij te plaatsen. Reinier Smits geeft als voorbeeld het debacle dat zich op dit moment afspeelt rondom bouwer Heijmans in Noord-Holland. Smits vat zijn visie op het project Westfrisiaweg kort samen: 'De opdrachtgever heeft een werk op de markt gebracht dat uitging van een bepaalde staat van de ondergrond. Toen dat niet bleek te kloppen, werd de aannemer daarvoor verantwoordelijk gehouden. Die had ondanks de rapporten van de opdrachtgevers ook eigen onderzoek moeten doen.' Inmiddels heeft Heijmans het werk aan de Westfrisiaweg stilgelegd. Het voorbeeld geeft volgens Smits heel aardig weer waar het om draait. 'UAV-gc contracten zijn een manier geworden om de verantwoordelijkheid over de heg te donderen. En de markt heeft te weinig ballen in de broek om daar nee tegen te zeggen.' De visie van Smits wordt onmiddellijk gedeeld door zijn opvolgers, maar zij geven wel aan dat het vaak niet zwart-wit is. 'Natuurlijk moet je een werk niet willen aannemen als de opdrachtgever



Danny Lubbers



Ritso Sikma



Ivo Stevens



LIGNE SITTARD

Rond de Haspelsestraat en de Rijksweg Noord ontstaat een nieuw multifunctioneel gebied waarvan het hele centrum van Sittard zal opleven. Het bestaat uit twee delen: één bouwblok ten noorden van de Deken Tijssenstraat en één ten zuiden ervan. Er zullen winkels, horeca, woningen, de bibliotheek, het filmhuis, een museum en Hogeschool Zuyd gevestigd worden.

PALEIS SOESTDIJK

Voor het Paleis Soestdijk is door de overheid een openbare inschrijving opgesteld. Van de 120 voorstellen is het consortium Nationaal Ensemble Soestdijk, waaraan Smitsrinsma deelneemt, tot de laatste fase doorgedrongen. Smitsrinsma verzorgt onder meer de kostencalculaties en technische adviezen in dit ontwerpproces.

‘Je kunt niet verwachten dat de markt in een tender het product voor jou ontwikkelt’





PARKBOS DE HAAR HAARZUILENS

Parkbos de Haar ligt tegenover kasteel de Haar te Haarzuilens. Een weidegebied wordt omgevormd tot een nieuw Nationaal Parkbos, als onderdeel van het natuur- en recreatiegebied landgoed Haarzuilens. Centraal in dit parkbos staan een grote vijverpartij, ligweiden en bosgebied. Smitsrinsma is vanaf de aanbesteding bij dit project betrokken geweest. Deze aanbesteding op EMVI is succesvol geweest waarbij de uiteindelijk aannemer zowel op prijs als kwaliteit gewonnen heeft.

zijn huiswerk niet goed heeft gedaan', aldus Sikma. 'Maar je kunt niet altijd nee zeggen. Zeker als het om bestaande klanten gaat.' Sikma is het echter eens met Smits dat je terdege moet opletten welk soort werk je in huis haalt.

Smits heeft nog een tweede kritiekpunt richting opdrachtgevers: 'Je kunt niet verwachten dat de markt in een tender het product voor jou ontwikkelt.' Smits rekent voor: 'Stel je hebt een tender van 5 miljoen. Wij hebben recent op een dergelijk project met een tenderteam voor gezamenlijk een kwart miljoen euro getekend, gerekend en gecalculeerd. Als je een dergelijke vraag bij drie of vier

partijen neerlegt, wordt er dus drie of vier keer een kwart miljoen euro verspijkerd en dat nog voordat dat het project is gegund. Dat is buiten alle proporties.' Het blijft uiteraard nog steeds een eigen keuze om mee te doen.

Onderhoud

Wel een sterke ontwikkeling, of eigenlijk een trend, is de forse stijging van het aantal onderhoudsplannen in het portfolio van het kantoor. Alleen al deze tak van sport is het afgelopen jaar gegroeid met dertig procent. Dat is voor het bureau natuurlijk een welkome ontwikkeling.

Een laatste vraag aan het drietal nieuwe directeuren: 'Wat zijn jullie ambities voor de nabije toekomst?' Die ambities zijn kort en krachtig.

Sikma: 'Voorzichtig doorgroeien, vooral vanuit de bestaande vaste klanten en kwaliteit vasthouden.' Nog belangrijker lijkt de opmerking van Stevens: 'Vooral blijven ontwikkelen op basis van kennis en inhoud.'



Be social

Scan of ga naar:

www.Stad+Groen.nl/artikel.asp?id=41-6525

EPO RIJSWIJK

Smitsrinsma is gevraagd een Engelstalig contract op te stellen voor zowel de aanleg als het beheer van het nieuwe en bestaande terrein van de nieuwbouw. Dit voor de periode van 2017 en verder. Onderdeel van het contract zijn de te handhaven delen van de bestaande daktuin, een nieuwe daktuin en de interieurbeplanting met enkele tropische tuinen.

