

Arcadis heeft de wind in de rug. Door grote trends zoals klimaatverandering is er veel vraag naar de diensten van het ingenieurs- en adviesbureau. Tegelijk is de financiële positie ijzersterk, het bedrijf heeft amper nog schulden. Het is een totaal andere situatie dan toen bestuursvoorzitter Peter Oosterveer vier jaar geleden aantrad. Toen was de winstgevendheid flink ingezakt door problemen in buitenlandse markten en torste Arcadis een flinke schuldenlast met zich mee door enkele grote overnames die het had gedaan.

In een wereldwijde markt van 600 miljard euro per jaar is Arcadis nu met 3,4 miljard euro omzet (2019) de nummer vier. Het Arnhemse bedrijf is actief in vrijwel de hele wereld en haalt nog maar een tiende van de omzet uit Nederland.

De goede positie van Arcadis leidt wel tot een luxe probleem. Aandeelhouders willen namelijk weten wat het bedrijf gaat doen met de ruimte die het heeft, vertelt Oosterveer in een interview. Daarin kijkt hij ook terug op zijn eerste jaren als topman en schetst hij de kansen die het bedrijf heeft.

1 Wat was de uitdaging waar Arcadis in 2017 voor stond? “Ik denk dat wij als bedrijf op een aantal aspecten onvoldoende focus hadden. We zaten al vrij lang in een aantal landen waarvan we ons moesten afvragen waarom we daar waren. Omdat we er maar dertig of veertig mensen hadden, groeiden we er niet en was het moeilijk om uit de kosten te komen. Daarnaast deden we regelmatig extra werk dat goed was voor de klant, maar ons te weinig opleverde. We zijn ons gaan richten op klanten waar we goede resultaten kunnen boeken.”

‘PIJNLIJKE,
LANGSLEPENDE,
DURE
DOSSIERS
HEBBEN WE
NIET MEER’

2 Zijn er nu nog probleem dossiers? “Nee, alle hoofdpijndossiers zijn opgelost. Het meest significant waren de problemen met de energie-activiteiten in Brazilië. Die hebben we al bijna twee jaar geleden opgelost. Dat betekent niet dat er geen mogelijkheden meer zijn om de resultaten te verbeteren, maar pijnlijke, langslepende, dure dossiers hebben we niet meer.”

3 Architectenbureau CallisonRTKL was in 2017 nog het meest winstgevend onderdeel van Arcadis, nu levert het amper een bijdrage aan de winst. Wat is daar gebeurd? “Kort na mijn komst hebben we besloten om de strategie onder de loep te nemen. Daarbij was een van de vragen hoe we de meeste waarde konden creëren met CallisonRTKL. Dat betekent dat we alle mogelijkheden hebben bekeken, inclusief een verkoop. Uiteindelijk zijn we tot de conclusie gekomen dat het toch de meeste waarde oplevert als het onderdeel blijft van Arcadis, maar dat proces heeft wel een jaar geduurd. Als je een jaar bezig bent, dan leidt dat tot onrust binnen de organisatie. Dat heeft zich vertaald in personeelsverloop. Inmiddels zijn we door die pijn heen maar hebben we corona erbovenop gekregen. Een groot deel van het werk van Callison-

RTKL zit in de retail, in winkelcentra, en dat is eigenlijk volledig tot stilstand gekomen.”

4 Waarom houdt u CallisonRTKL als aparte organisatie binnen Arcadis?

“In de architectenwereld heeft CallisonRTKL een zeer goed imago. Als we daar het merk Arcadis op zouden plakken dan lopen we het risico dat we een stuk van de waarde daarvan kwijtraken. We hebben dus besloten dat het onder een zelfstandige naam doorgaat. In principe wordt wel bijna al het architectenwerk waar wij voor in aanmerking komen door CallisonRTKL afgehandeld.”

5 Is er zicht op herstel?

“We zien dat het verlies van mensen die zich zorgen maakten is gestopt en dat we weer in staat zijn goede mensen aan te nemen. Dat is altijd belangrijk, maar in de architectenwereld is het nog eens extra belangrijk omdat een goede architect vaak ook klantrelaties meeneemt. Nu is het wachten tot de markt verder verbetert.”

6 Arcadis is de nummer vier in een wereldwijde markt van 600 miljard euro per jaar. Wat valt daar allemaal onder?

“De markt waar wij het dan over hebben, is die voor ontwerp, ingenieurswerk en advies. Wat ik fascinerend vind aan Arcadis is dat wij klanten van het begin tot het eind kunnen bedienen. Als ze een heel grof idee hebben over een investering en eigenlijk niet eens weten of ze zich die kunnen veroorloven, dan kunnen wij een haalbaarheidsstudie doen. Als ze zien dat het tot iets zou kunnen leiden, dan doen we vaak conceptueel werk. In de fase daarna kunnen we gedetailleerd ingenieurs- en ontwerpwerk doen. Gaan ze uiteindelijk bouwen, dan