

VERSTEDELIJKE GROEIKANSEN

Spooringenieurs van Movares geloven heilig i g in open innovatie

Geschreven door: Eva Rooijers

Innovatief samenwerken met partners werkt volgens Utrechtse ingenieurs beter dan aanvragen van patenten

Utrecht

Ze zijn dun gezaaid: bestuursvoorzitters die niets voelen bij kwantitatieve groei-doelstellingen.

‘Erg Angelsaksisch. Alsof dat het hoogst bereikbare doel is’, zegt Johan Van den Elzen van het Utrechtse advies- en ingenieursbureau Movares. Hij wil in de eerste plaats ontwikkelen en innovatieve concepten op de markt brengen. ‘Als we dan groeien: fantastisch. Als die groei er niet komt, vind ik het ook best.’

Groeien deed Movares de afgelopen jaren inderdaad niet. Het ingenieursbureau zag in een moeilijke markt de opdrachten teruglopen en de tarieven onder druk staan. Toch bleef de omzetsdaling marginaal, schreef het bedrijf geen rode cijfers (€ 3 mln winst op een omzet van € 142 mln in 2013) en werden de 1200 medewerkers niet geconfronteerd met ontslagen.

Een deel van het antwoord van Movares op de moeilijke marktomstandigheden heden is open innovatie. ‘We zijn afgestapt van het aanvragen van patenten en hebben de deuren wagenwijd opengezet voor iedereen die met ons wil samenwerken’, zegt Van den Elzen. ‘Want vaak is een oplossing al ergens bedacht, alleen niet toegepast binnen ons vakgebied.’

Daarnaast wil Movares een specialist blijven die zich concentreert op de zaken waar het goed in is. Voor het ingenieursbureau, dat in 1995 is afgesplitst van de Nederlandse Spoorwegen, zijn dat bovenal het spoor en stations. ProRail is nog altijd de belangrijkste opdrachtgever.

Wel is het werkgebied groter geworden.

‘Stations bevinden zich vaak in het hart van de stad en de cirkel die we

Inhoud pagina 1



Spooringenieur geloven heilig i innovatie



‘Soms zijn we te



Ondernemen in



Van onpersoonl aangenaam



Ondernemen in



BNR



De Nieuwe Kam



EXPERT PA N



EXPERT PA N

om dat station hebben getekend is steeds groter geworden', zegt Van den Elzen. Zo ontwerpt Movares nu ook plannen om alle vervoersstromen in de regio Rotterdam goed op elkaar te laten aansluiten.

Een algemeen ingenieursbureau wil Movares nadrukkelijk niet worden. 'Dan verlies je onderscheidend vermogen', zegt de directeur. 'We proberen niet wanhopig andere markten aan te boren.' De internationale ambities werden onder Van den Elzen teruggebracht, de verlieslatende vestiging in Polen is afgestoten.

In plaats daarvan moeten de open innovaties opdrachtgevers uit heel de wereld naar Movares lokken. En dat lukt.

Zo ontwikkelde Movares een aantal jaren geleden het treinbeveiligingssysteem Eurolocking in samenwerking met het Duitse bedrijf Hima. Een opvallende partner, het bedrijf is gespecialiseerd in het beveiligen van processen, onder meer in de petrochemische-, gas- en olie-industrie.

Hima levert commerciële hardware waar Movares kennis van treinbeveiliging instopt, zegt Frits Makkinga, hoofd innovatie van de Movares-divisie Rail.

Het vernieuwende is dat alle spoorbedrijven dit open concept voor hun treinbeveiligingssysteem kunnen toepassen.

Traditioneel bestaat de markt voor treinbeveiliging uit gesloten systemen waardoor spoorbeheerders al snel afhankelijk zijn van één leverancier, zoals Alstom of Siemens.

'Met open systemen wordt dit voorkomen', zegt Makkinga. 'Bovendien kunnen de prijzen concurrerend worden.' Van den Elzen: 'Dan is de markt van de ene op de andere dag een wereldmarkt. We helpen de Turken nu met het implementeren van het systeem. Volgende week komen de Zweden en de Nooren langs om te praten.

Maar ook vanuit Australië en Argentinië is er interesse.' Onlangs startte Movares met het Belgische softwarebedrijf ERTMS Solutions een open innovatieproject voor het Europese treinbeveiligingssysteem.

'Innovatie is voor ons geen keuze', vat Makkinga samen. 'Het is ons noodlot. Op het moment dat we stoppen met innoveren, zijn we niet meer toonaangevend, maar volgend en uitvoerend. Dan ben je al snel

geen interessante partij meer voor grote opdrachtgevers.'

Voor Van den Elzen is dat de reden om ontwikkeldoelstellingen te formuleren en geen groeidoelstellingen. 'Ik ben bang dat die groeidoelstelling zo heilig zouden worden verklaard en dat al het andere ondergeschikt wordt.' Hij zag bedrijven bijna ten onder gaan aan een onwillekeurige groeispurt.

'Grontmij is bijna naar de filistijnen gegaan door het doorgeschoten Angelsaksische denken. Bij Imtech hadden ze een groeidoelstelling van 10% per jaar over langere tijd. € 500 mln acquireren per jaar, dat is toch waanzinnig.'

Bij een heel groot ingenieursbureau zou Van den Elzen zich ook niet thuisvoelen.

'Ik geloof in de menselijke maat binnen een bedrijf.'

Groeidoelstelling 'Erg Angelsaksisch, alsof dat het hoogst bereikbare doel is'

Doorgeschoten 'Bij Imtech hadden ze een groeidoelstelling van 10% per jaar over langere tijd. Dat is toch waanzinnig'

De duurzame weg

Er is bijna geen stad die niet de luchtvervuiling wil terugdringen.

Zo kwamen recentelijk Chinese steden in het nieuws, waar inwoners en bezoekers bijna geen hand voor ogen kunnen zien door de dikke smog. Movares speelt daarop in met het concept 'De duurzame weg.' Een overkapping van snelwegen met koud, buigbaar gelaagd glas. De overkapping kan een aanzienlijke reductie van geluid en de uitstoot van schadelijke stoffen opleveren, zo claimt het bedrijf. Bovendien kan er biobrandstof geproduceerd worden onder de overkapping, waarbij koolstofdioxide wordt afgevangen en zuurstof vrijkomt.

Movares

. Hoofdkantoor Utrecht 1200 . Aantal werknemers (fte's) € 142 mln . Jaaromzet 2013 € 3 mln . Nettowinst 2013 . Ongeveer 50% van de medewerkers heeft 70% van de certificaten van aandelen in Movares in handen. De overige aandelen zijn in bezit van Van Lanschot

Bankiers. . Movares levert ingenieursdiensten op het gebied van:
Water Energie Heavy rail Light rail Infrastructuur Mobiliteit
Ruimtelijke inrichting . Movares komt voort uit het ingenieursbureau
van de Nederlandse Spoorwegen.

In 1990 werd dit bureau verbijzonderd binnen de NS, waarna het in
1995 als Holland Railconsult juridisch op eigen benen kwam te staan.
In 2001 volgde een managementbuy- out. Vanaf 2006 luidt de naam
Movares.

