

Jubileumjaar voor IOB: 'Het draait om mensenwerk'

01-07-2019 10:38

Ingenieursbureau IOB viert vandaag haar veertigjarig jubileum. VJ blikt met directeur Errol Ooft terug op de afgelopen jaren en naar de uitdagingen van de toekomst. "Door alle technologische ontwikkelingen is onze rol in 40 jaar veranderd. Onze toegevoegde waarde is momenteel het leveren van hoogwaardige technische kennis voor en aan alle partners in het bouwproces. Die adviesrol is mensenwerk en vergt andere vaardigheden."

In 1979 is ingenieursbureau IOB begonnen met twee grote klanten, woningcorporatie Ridderstede en olie en chemiebedrijf Exxon. Hierna is IOB, dat haar kantoor in Hellevoetsluis heeft, uitgegroeid tot een adviseur van omvang met meer dan 1.000 opdrachten per jaar en circa 75 medewerkers. Gespecialiseerd in zowel installatie-, constructieadvies en bouwtechniek, wat weer bestaat uit de afdelingen brandveiligheid, BIM, bouwkostenadvies, beheer & onderhoud en bouwfysica. "We hebben alle disciplines in huis om een gebouw te realiseren, te renoveren of energetisch te verbeteren," vertelt directeur Errol Ooft aan VJ.

Van marktkoopman tot directeur

In 1992 is directeur Errol Ooft aan de slag gegaan bij IOB, eerst als projectmanager maar hij groeide al snel uit tot adjunct-directeur. Dit combineerde hij jarenlang met een andere passie van hem, namelijk het bestieren van een marktkraam gespecialiseerd in snoep, drop en chocola. "Ik deed dit werk al sinds mijn zestiende en het vormt je wel. Je doet zo veel mensenkennis op, je leert ondernemen. Die geleerde kennis heb ik ook weer goed kunnen toepassen bij IOB."

Maar het hebben van een marktkraam en een full-time baan zorgt voor lange werkweken, dus Ooft heeft uiteindelijk op zijn 35e een keuze moeten maken. "Ondernemen zit in mijn bloed, dus toen de kans zich voordeed dat ik aandelen kon kopen bij IOB, werd ik in 1997 ondernemer en kon ik stoppen met de markt op zaterdag." De laatste 12 jaar vormt Errol Ooft met Rob Kokshoorn de directie.

CoolBlue

Ooft is tevreden met wat IOB de afgelopen jaren heeft bereikt, maar hij heeft nog genoeg ambities voor de komende jaren. "We willen over vijf jaar de CoolBlue van de ingenieurswereld zijn. Wat ik hiermee bedoel is dat wij het leukste bureau zijn om mee en voor te werken. Daarom noemen we ons niets voor niets IOB, dé klantgerichte ingenieurs."

Hiermee wil IOB zich onderscheiden in de huidige markt. "Je moet als ingenieursbureau hoogwaardige technische kennis hebben, je moet problemen voor de klant kunnen oplossen en daarnaast marktconforme prijzen bieden. Om je daarna te onderscheiden is het de kunst om de klant en medewerker elke dag een glimlach te bezorgen. Dan bind je ze aan je en onderscheid je je van de concurrent.

Veranderde rol: productie naar advies

Wanneer Ooft terugkijkt op de afgelopen jaren is de rol van het ingenieursbureau flink veranderd. Er is namelijk een verschuiving geweest in de werkzaamheden: van productie naar advies. Ooft vertelt: "De crisis heeft er flink ingehakt en is een katalysator geweest voor de gehele vastgoedsector maar ook IOB." Zo heeft het ingenieursbureau een grote reorganisatie door moeten voeren.

Maar volgens Ooft mag je hier de crisis nooit de schuld van geven. Het zijn de technologische ontwikkelingen geweest die voor de veranderingen in het vak hebben gezorgd. "Vroeger hadden we twee of drie tekenaars en één constructeur voor een opdracht. Dit is nu veranderd en hebben we drie adviseurs en één modelleur op een project. Waar we 5 jaar geleden nog €3000 kregen voor een woning, hebben we nu aan €750 genoeg."

Lineair naar geïntegreerd proces

Ooft vervolgt: "Vroeger was het bouwproces lineair, maar dat is nu veranderd in een geïntegreerd proces. Het resultaat is dat het proces foutlozer wordt en dat in een vroeg stadium van het ontwerp proces de juiste producten worden gekozen. Maar dat betekent wel dat je als ingenieursbedrijf je moet bezinnen op de rol die je speelt en daarin moet mee veranderen."

"We zijn veranderd van een productieorganisatie naar een adviesorganisatie. Het maken van tekeningen en bestekken is steeds meer geautomatiseerd en gestandaardiseerd. Het draait nu om de input die een ingenieur kan leveren. De hoofdzaak is nu advies geven, het probleem naar boven halen bij de klant en daarop acteren. Dit terwijl je vroeger 80% van de tijd bezig was met het maken van tekeningen en berekeningen, die in het uitvoeringstraject nog eens dunnetjes werden overgemaakt door de andere leveranciers en onderaannemers," aldus Ooft.

Bierbrouwers en musea

IOB werkt voor ontwikkelaars, aannemers, woningbouwcorporaties, maar ook vastgoedeigenaren. Het leukste aan zijn vak vindt Errol Ooft dat hij klanten kan helpen die een ander proces, maar wel vastgoed hebben, zoals hij het zelf omschrijft. "Een van onze eerste klanten was Heineken, een bedrijf dat niet gespecialiseerd is in vastgoed maar in bier. Of vervoersbedrijf RET of het Amerikaanse bedrijf Exxon. Het is voor ons de uitdaging om hen te ontzorgen, zodat zij zich kunnen richten op hun eigen proces zonder hinder te ervaren. Dat vraagt om goede communicatie, kwaliteit en aandacht. De prijs is dan van ondergeschikt belang,"

Zo ook met kunst en cultuurinstellingen in Rotterdam. "Wij zijn naast de verbouwing van het Wereldmuseum betrokken bij de renovatie van het Boijmans Van Beuningen museum, een groots en langjarig traject. Een museum richt zich op kunst, een heel ander proces dan vastgoed. Maar wij snappen de wensen van de klant en proberen die zo goed mogelijk te helpen. We willen impact hebben voor de omgeving en waarde toevoegen, niet alleen economisch maar ook maatschappelijk."

IOB bestaat vandaag 40 jaar, komen er nog 40 jaar bij? Ooft zegt lachend: "Ik ga dat niet meer meemaken, maar een honderdjarig bestaan zou heel mooi zijn. We zijn betrokken bij ontzettend veel mooie projecten waar we trots op zijn, dus deze lijn willen we zeker vasthouden."

Kimberly Camu