

FINANCIËLE TELEGRAAF // GRENSVERLEGGER IDEAL PROJECTS GAAT DE WERELD OVER

Gepubliceerd op 30 november 2017



Concept voor elke werkplek
Door JESSICA NUMANN

VOORSCHOTEN - Van een eenmanszaak in projectmanagement is Ideal Projects uitgegroeid tot een onderneming die bedrijven in binnen- en buitenland helpt met alles wat te maken heeft met de opzet van de werkomgeving: van huisvesting, architectuur tot werkplekconcept.

Oprichter Guido Vinkesteyn ziet zichzelf niet als een gedoodverfde ondernemer. Na een facilitaire opleiding en de jarenlange organisatie van een groot Haags studentenfeest raakte hij voor het eerst met vastgoed in aanraking toen hij in 1998 de verhuizing van het Openbaar Ministerie begeleidde. Daarna was hij betrokken bij de bouw van de brandweerkazernes van een gedeelte van Schiphol en werd hij opgeleid om de luchthavenorganisatie klaar te stomen voor 'Het Nieuwe Werken'. „Ik had toen nog geen idee wat dat was, maar ik houd wel van een uitdaging.”

Deze instelling heeft Vinkesteyn geen windeieren gelegd. Na een korte carrière bij een groot makelaarskantoor, waar hij voor het eerst 'commercieel moest denken', werd hij door een oude opdrachtgever gevraagd of hij kon helpen in Düsseldorf, want 'hij was zo goed met mensen'. Toen kort daarna een Amerikaanse partij belde voor een opdracht besloot hij zich bij de Kamer van Koophandel in te schrijven als projectmanager: het begin van Ideal Projects.

Anno 2017 is het bedrijf uitgegroeid tot een full service advies- en projectbureau. Vinkesteyn: „Wil een bedrijf hulp bij de verhuizing, dan kijken we eerst of het wel nodig is om te verplaatsen en zo ja waarheen? Wat is de identiteit van het bedrijf, wat voor interieur past bij ze en zijn ze geschikt voor een ander werkplekconcept?”

Het team bestaat totaal uit zo'n 35 adviseurs, projectmanagers, architecten en ontwerpers. Geen sales. Het bedrijf vaart volledig op het eigen netwerk en terugkerende klanten. Aan openbare pitches wordt ook niet meegedaan: deze leggen volgens Vinkesteyn de nadruk te veel op de

laagste prijs in plaats van de beste oplossing. „Onze opdrachtgevers blijven terugkomen, en niet omdat we beter of goedkoper zijn dan anderen, maar wel oprecht.” Als een opdracht minder blijkt te kosten dan gedacht, krijgt de opdrachtgever zijn geld terug.

Ideal Projects werkt veel voor Amerikaanse en andere Angelsaksische bedrijven met vestigingen in Europa. „We werken regelmatig in Brussel en hebben daar twee jaar geleden een eigen kantoor geopend, waar we met vijf man zitten. Nu is het zaak om gas te geven en snel naar tien man uit te breiden, want ik wil een kritische massa.”

Momenteel kijkt Vinkesteijn naar opties in Engeland en worden gesprekken gevoerd over een samenwerking of overname. „We hebben al projecten gedaan in Londen en dromen er nu van midden in de stad een duurzame ginbar te ontwerpen en te bouwen.”

Het buitenlandavontuur heeft niet als doel om enorm te groeien, maar Vinkesteijn wil zijn opdrachtgevers volgen en helpen waar nodig. „Iemand van ons project in Londen wil straks graag naar Amerika. Een andere collega, die nu vanuit Singapore in onze consultancytak werkt, heeft voorgesteld daar een kantoor te openen. Dan zeg ik: ga je gang. Dus wie weet hebben we ooit een wereldwijde dekking.”