

Verschuivende concurrentie maakt scherper

Theo Leoné

DEN HAAG - **Bouwers, ontwikkelaars en ingenieurs zitten elkaar danig in het vaarwater bij het bemachtigen van interessante projecten. Het nieuwe manifest van de Onri dicht de ingenieursbureaus in het bouwproces een spilfunctie toe. Zelfverzekerde bouwers en ontwikkelaars zien bovenal zichzelf als opperste regisseur.**

"Ingenieurs hebben de neiging alles in keurige schema's tot de gewenste uitkomsten uit te werken. De werkelijkheid is toch echt anders", zegt Herman Hazewinkel, bestuursvoorzitter van Volker Wessels. "Ik zie een diffuus concurrentieveld ontstaan. De opdrachtgevers willen steeds meer zekerheid. Dus heb je anderen nodig om de risico's te dragen. Noodzakelijk is daarom allianties te maken."

Hazewinkel gruwet als ondernemer dat Volker Wessels soms betiteld wordt als uitvoerend bouwbedrijf. Alsof die definitie nog van toepassing zou zijn op de moderne aan-

nemerij. "Als je in business wilt blijven, moet je denken in het businessmodel van de klant."

Friso de Zeeuw van ontwikkelaar Bouwfonds, aanjager van innovaties, signaleert in de bouwketen geen grote op til zijnde veranderingen. We hebben allemaal wel eens de waan ons in het centrum van de wereld te bevinden. Wat je ziet is dat de ingenieurs gewoon mee evolueren. Voor ons is de levensduur-benadering, waarbij je ook de gebruiksfase na de bouw in de overwegingen betreft, niet zo nodig. Voor ons is de verkoop gewoon het einde van een project."

Oog in oog met opdrachtgevers, bouwers en ontwikkelaars tempert Onri-directeur Paul Oortwijn zijn verlangen de regie in handen te nemen. Met de woorden: "Bescheidenheid siert niet maar levert wel het meeste werk op. Het is niet zo dat de ingenieurs in heel de keten supermarktje willen spelen. Architecten claimen een soortgelijke rol. Onze kracht is kansen te benutten en risico's te beheersen."

Een opdrachtgever als ProRail laat wel uit zijn hoofd de gehele

regie op het uitvoeringsproces uit handen te geven. Directeur Infra Peter de Weijs: "In het recente verleden hebben we juist te veel in de markt gezet. We waren doorgeslagen. ProRail haalt het uitbestede werk nu weer terug". Volgens De Zeeuw moeten alle partijen in de keten zich bewust zijn van hun plaats. "Toen Grontmij plotseling ging ontwikkelen werden we daar best nerveus van. Wat was dat nu weer? Intern stond Grontmij ter discussie."

ProRail ontdekte dat zijn adviseur via de achterdeur ook voor de concurrentie werkte. "We hebben hard met elkaar gepraat. Onder het motto: eens maar nooit weer", herinnert De Weijs zich.

Topman Hazewinkel van Volker Wessels ziet weinig bezwaren in de verschuivende concurrentie. "Moet kunnen. Als je er maar professioneel mee omgaat. Soms zijn wij partner van Bouwfonds, dan weer in het bedrijf onze bank of een echte concurrent. Als spanningen optreden moet je met elkaar praten."