

## Aannemen is ondernemen

**Citation for published version (APA):**

Buur, A. P. (1993). Aannemen is ondernemen. Eindhoven: Technische Universiteit Eindhoven.

**Document status and date:**

Gepubliceerd: 01/01/1993

**Document Version:**

Uitgevers PDF, ook bekend als Version of Record

**Please check the document version of this publication:**

- A submitted manuscript is the version of the article upon submission and before peer-review. There can be important differences between the submitted version and the official published version of record. People interested in the research are advised to contact the author for the final version of the publication, or visit the DOI to the publisher's website.
- The final author version and the galley proof are versions of the publication after peer review.
- The final published version features the final layout of the paper including the volume, issue and page numbers.

[Link to publication](#)

**General rights**

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain
- You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal.

If the publication is distributed under the terms of Article 25fa of the Dutch Copyright Act, indicated by the "Taverne" license above, please follow below link for the End User Agreement:

[www.tue.nl/taverne](http://www.tue.nl/taverne)

**Take down policy**

If you believe that this document breaches copyright please contact us at:

[openaccess@tue.nl](mailto:openaccess@tue.nl)

providing details and we will investigate your claim.

# Aannemen is ondernemen

INTREEREDE

Prof.dr.s. A.P. Buur



Technische Universiteit Eindhoven

# INTREEREDE

Uitgesproken op vrijdag 7 mei 1993  
naar aanleiding van de ambtsaan-  
vaarding als bijzonder hoogleraar in  
de faculteit Bouwkunde aan de  
Technische Universiteit Eindhoven

Prof.dr.s. A.P. Buur

Mijnheer de Rector Magnificus,  
Dames en heren,

Natuurlijk is de titel "Aannemen is ondernemen" gekozen om de alliteratie. De keuze was wat dit betreft overigens ruimer dan je op het eerste gezicht denkt. Ik laat de invulling aan U over. Ondernemen is het centrale thema in de economie. Aannemen in de bouwconomie. Ik realiseer mij, dat voor dit laatste sommigen nog wel enig bewijs noodzakelijk achten. Hopelijk kan ik dit verschaffen.

Vraag een willekeurige groep personen aan te geven, waaraan zij denken bij het begrip bouwen. Tien tegen één dat het gaat om de techniek, het vakmanschap. Maar ook: woningen en woningnood, wegen en files. Voorts worden aannemers en bouwvakarbeiders van verschillende adjectieven voorzien. De bouwvakvakantie zou mij als onderwerp niet verbazen. Waarschijnlijk ook zal de associatie zijn: duur.

Alhoewel duur als zodanig geen begrip is waar economen zich mee bezighouden, lijkt mij de koppeling met de economie hiermee gemaakt. Duur kan immers worden opgevat als een hoge prijs. Daarmee is nog niet gezegd een prijs die niet in verhouding is met de te leveren prestatie. Duur wel in verhouding

met de bestaande wensen en de mogelijkheden deze wensen te vervullen.

De bouwconomie komt dan in beeld. Bouwconomie is daarmee nog niet gedefinieerd. Het constateren van de spanning tussen te vervullen wensen of behoeften en de mogelijkheden om dit te verwezenlijken zou als thema om het werkerrein bouwconomie te vullen tekort schieten. Immers, dan zou het zich beperken tot de confrontatie van vraag en aanbod op de bouwmarkt. Alhoewel deze confrontatie naar mijn mening uiteindelijk wel het wezenlijke is van de bouwconomie, gaat het om meer, veel meer.

Een omschrijving van hetgeen bouwconomie inhoudt, vergt nogal wat woorden. Als begripsbepaling kan gelden: de bestudering van economische verschijnselen in de bouwnijverheid, alsmede de economische verschijnselen die van invloed zijn op de bouwnijverheid. Deze ruime omschrijving biedt vele mogelijkheden om deelgebieden binnen het werkerrein in kaart te brengen. Bouwconomie houdt zich bezig met de bestudering van de verschijnselen die zich voordoen op de markten die leiden tot het tot stand komen of het in stand houden van de gebouwde omgeving. De meest essentiële markt is de bouwmarkt, waarop vraag naar en aanbod van bouwcapaciteit elkaar ontmoeten. Het tot stand komen van

bouwproductie staat centraal. Schakels in de bedrijfskolom, alsmede de breedte van de bedrijfstak leiden ertoe, dat het beeld van één markt - de bouwmarkt - te simpel is om tot een karakterisering van de bouwconomie te komen.

Dit kan worden geïllustreerd aan de hand van het analyse-schema waarin het bouwproces wordt ingedeeld naar functies die in het bouwproces dienen te worden vervuld. Deze procesfuncties zijn:

- het initiatief om te bouwen;
- het beschikbaar stellen van de grond;
- de financiering;
- het ontwerpen;
- het uitvoeren van de bouw.

De essentie van het bouwproces is in dit schema teruggebracht tot vijf activiteiten. Iedere procesfunctie afzonderlijk kan weer ontleed worden in een reeks van varianten, die steeds nieuwe combinaties mogelijk maken. In eerste aanleg wordt echter weergegeven hoe het traject van het eerste idee tot het in gebruik nemen van het gebouwde verloopt. In principe zijn degenen die procesfuncties uitoefenen, ook te onderscheiden als marktpartijen. Ingewikkelder wordt het echter als een indeling moet worden gemaakt in vraag/aanbod-combinaties. Niet alleen kunnen afzonderlijke functies gecombineerd in één hand worden uitgevoerd, niet altijd is op voorhand te zeggen wie

aan de vraag- dan wel de aanbod-zijde van de markt opereert. Waar staat bijvoorbeeld de ontwerper - en zijn adviseurs - die opdracht kreeg van de initiatiefnemer om de bouw van een project te laten uitvoeren: in deze formulering vanzelfsprekend aan de kant van de markt waar de vraag naar bouwcapaciteit wordt uitgeoefend. De ontwerper die samen met het bouwbedrijf dat voor eigen risico bouwt, een gebouw op de markt aanbiedt, zit aan de aanbodzijde van de markt. Is daarmee ook zijn (proces-)functie verandert?

Het beeld kan nog ingewikkelder worden geschetst. Denken we daarbij aan de vastgoedeconomie, die de totstandkoming van bouwwerken primair bestudeert vanuit het verwerven van rendement op investeringen in vastgoed. Van de procesfuncties zijn de uitvoerder en de ontwerper daarbij niet onmiddellijk in beeld. Wel is er veel aandacht voor het gebruik en beheer.

Dit laatste is ook het geval bij degenen die het bouwproces willen aanvullen met de functie beheer. Daarbij gaat het niet meer om het tot stand komen van een onderdeel van de gebouwde omgeving, maar om het gebruik hiervan. De aandacht voor het beheer als zodanig is intussen onderdeel van een nieuw terrein: het facilitaire management. De aandacht voor de bouw c.q. het gebouwde is een onderdeel geworden van één van de voorwaarden om

een organisatie te laten functioneren. Namelijk door het ter beschikking hebben van een goed te gebruiken gebouw. De relatie met de bouwnijverheid bestaat hier uitsluitend nog in de vorm van de vraag naar onderhoud, verbetering of vervanging. Met de kern van het bouwproces heeft dit - hoe belangrijk op zich ook - niet veel meer te maken.

Het werkterrein van de bouwconomie heeft in principe betrekking op de vraag/aanbod- relaties, die kunnen worden onderscheiden in de processen die verlopen van het initiatief tot het bouwen tot en met het opleveren van het gebouwde. Daarbij kunnen drie niveaus worden onderscheiden:

- het micro-niveau: de onderneming en zijn relaties met opdrachtgevers, klanten en toeleveranciers;
- het meso-niveau: de bedrijfstak, de bedrijfskolom en hun instituties;
- het macro-niveau: de bedrijfstak, de bedrijfskolom en de relaties met de algemene (economische) ontwikkeling.

Op het niveau van de onderneming gaat het om bedrijfseconomische onderwerpen. Kosten en prijzen, financiering van de onderneming, interne organisatie, marketing, management enzovoort. Het productieproces en de afzet van de producten staan centraal. De scheidslijn met bedrijfskunde is diffuus. Op bedrijfstakniveau zijn aan de orde de externe organisa-

tie, vormen van mededinging, waaronder het aanbestedingswezen, de concurrentie met andere bedrijfstakken. Voorts de economie van de arbeidsmarkt, verschuivingen binnen de bedrijfskolom enzovoort.

Het onderscheid tussen het niveau van bedrijven en dat van de bedrijfstak is niet altijd scherp te maken. Het gaat om de factoren die van invloed zijn op de omgeving waarin een bedrijf moet functioneren. De invalshoek zal bepalend zijn als het al nodig is tot een indeling van het te bestuderen vraagstuk te komen.

Als derde niveau gelden de vakgebieden die tot de algemene economie worden gerekend. Aard en omvang van de bouwnijverheid maken de macro- economie tot een relevant gebied. De relatie met de overheid leidt tot de combinatie bouwnijverheid-openbare financiën.

De arbeidsvoorziening in de bouw biedt bij de bestudering van de arbeidsmarkt tal van raakvlakken met de sociologie, hetgeen ook het geval is als aandacht wordt geschonken aan het gebruik van bouwproducten. De gebouwde omgeving biedt de mogelijkheid om te wonen, te werken en te reizen. Niet alleen sociologen, maar ook planologen, verkeers- en vervoerseconomen enzovoort bestuderen de ontwikkelingen die zich hierbij voordoen. Andere disciplines laat ik ongenoemd.

Wel dienen de bestuurs- en beleids-wetenschappen te worden vermeld. Dit als gevolg van de sterke verwevenheid van het overheidsbeleid met de ontwikkelingen in de bouwnijverheid. De overheid is een belangrijke opdrachtgever voor de bouw. Meer nog echter formuleert de overheid beleidsdoelstellingen op het terrein van wonen, ruimtelijke ordening, milieu, transport en verkeer. Voorts is het bouwen onderhevig aan regelgeving op het terrein van veiligheid, gezondheid en beschikbaarheid van woningen. Soms leidt dit tot rechtstreekse invloed op de bouwmarkt en de markten van gebruikers van de gebouwde omgeving. Vaker nog tot indirecte invloeden.

Kortom, bouweconomie is een interdisciplinair vakgebied. Als het voorgaande nog niet voldoende argumenten voor deze stelling heeft opgeleverd, wil ik wijzen op de relaties met de studierichtingen bouwkunde en civiele techniek. Bouwkundigen en civiel ingenieurs worden bij voortduring in het werk geconfronteerd met de wetten van de economie. Vormgeving en techniek spelen zich af binnen de grenzen van het economisch mogelijke. Overigens is het technisch vernuft op zijn beurt weer de gangmaker voor grotere economische mogelijkheden.

De voorgaande plaatsbepaling van bouweconomie kan aanleiding geven tot de gedachte, dat het hier gaat om een vakgebied waarvan de grenzen

nauwelijks zijn te trekken. De breedte van het vakgebied met al zijn raakvlakken met andere disciplines zou een geheel toegespitste studierichting kunnen opleveren. Deze bestaat echter niet. Dat lijkt mij geen omissie. Weliswaar is het denkbaar voor een beperkt aantal generalisten in de bouw een aantal functies aan te wijzen, meer voor de hand ligt een situatie waarin binnen bestaande disciplines studerende kennis maken met de benadering van verwante vraagstukken in andere disciplines. Een econoom is geen bouwkundige en omgekeerd. Dat kan beter zo blijven. Kennis van de oorzaken van een mogelijk verschil in benadering lijkt mij wel aan te bevelen. Mijn indruk is daarbij dat van technici eerder dit begrip wordt gevraagd dan andersom het geval is. De beschikbaarheid van financiële mogelijkheden is vaker een belemmering dan de beschikbaarheid van technische mogelijkheden. Dit zal een van de belangrijkste redenen voor dit gesignaleerde éénrichtingsverkeer zijn.

Als het gaat om beroepsmatige activiteiten kan bouwen zonder twijfel tot de oudste beroepen worden gerekend. De bescherming tegen weer en wind is daarbij de eerste drijfveer geweest. Voorbeelden van bouwwerken uit lang vervlogen tijden, uitgevoerd met soms onbegrepen vernuft zijn er talloze. Van de economische verhoudingen in deze tijden is minder bekend dan hoe en

wat er gebouwd werd. In het kader van deze bijdrage kan de terugblik in verhouding beperkt blijven.

Voor een overzicht van de economische ontwikkeling van het bouwbedrijf in het verleden in Nederland beschikken we over de gelijknamige publikatie van Van der Wal. Deze aannemer, directeur van de BAM, een thans nog bestaande grote bouwonderneming, heeft de economische ontwikkeling van de bouw tot 1940 in kaart gebracht. In zijn publikatie geeft hij een schat aan feiten en tegelijk een mening over kwesties die voor de bouw van belang zijn.

Interessant zijn de beschouwingen over de mededinging in de bouw. Vooral ook interessant, omdat in 1992 door de Commissie van de Europese Gemeenschap een verbod is uitgevaardigd voor het voortzetten van een aanbestedingsstelsel volgens het Uniform Prijs Reglement (UPR). De voorlopers hiervan waren in de periode tot de Tweede Wereldoorlog actueel.

Opvallend is de beschrijving van Van der Wal waar het gaat om de invloed van de conjunctuur op de ontwikkeling van de bouwproductie. Hij maakt melding van de overspannen bouwmarkt - zich uitend in hoge bouwpreizen en hoge lonen - na afloop van de Eerste Wereldoorlog. Hij wijst op de stagnatie in de bouw in de periode 1914-1918 en de inhaalvraag die tot de spanning op

de bouwmarkt leidde. Over de jaren dertig, die zich voor de bouw kenmerkten door extreme werkloosheid, schrijft hij tamelijk onbewogen.

Een ander opvallend punt is, dat Van der Wal veelvuldig literatuur aanhaalt over studies die het verband tussen de bouw en de economie tot onderwerp hebben. Overwegend gaat het daarbij om buitenlandse literatuur. Nederlandse aanhalingen betreffen in het algemeen ondersteunende feiten en cijfermateriaal.

Sprekend over de conjuncturele invloed op de woningbouw wordt een studie van Tinbergen en Van der Meer uit 1938 geciteerd. Ook wordt gewag gemaakt van een studie uit 1936 van de Nationale Woningraad en anderen over een andere ordening van de woningvoorziening. In beide gevallen vraagt Van der Wal zich af of in de voorgestelde richtingen iets veranderd moet worden. Wel laat hij weten niet gelukkig te zijn met de bestaande gang van zaken. Een pleidooi voor een actieve conjunctuurpolitiek is uit zijn verhandelingen niet te destilleren. Het Plan van de Arbeid, waarin een openbare werkenpolitiek ter stimulering van de werkgelegenheid werd bepleit, lijkt aan hem voorbij te gaan. Hierbij past de kanttekening, dat openbare werken zich vooral richten op de grond-, water- en wegebouw, een segment van de bouwmarkt dat in de beschouwingen van Van der Wal niet de grootste aandacht heeft.



De crisis van de jaren dertig is ook, en wel versterkt, in de bouwnijverheid voelbaar geweest. Van der Wal wijst erop, dat de economische teruggang leidde tot een teruggang van de inkomsten van de overheden. Een min of meer evenredige daling van de bestedingsmogelijkheden voor op het bouwen gerichte uitgaven is dan het gevolg. Weliswaar maakt hij gewag van "de theoretische mogelijkheid" tot het voeren van een bewuste conjunctuurpolitiek, hij vindt het onderwerp te ingewikkeld om het als onderdeel van zijn studie te behandelen.

Overigens is in de jaren dertig wel sprake geweest van een stimulering van de vraag naar bouwwerken in het kader van de werkverschaffing. Het Amsterdamse Bos en ook tal van andere parken en plantsoenen in andere plaatsen zijn het resultaat van gerichte overheidsbestedingen. Het begrip passende arbeid speelde bij het aanwijzen van werklozen die in de werkverschaffing een arbeidsplaats kregen aangewezen, geen doorslaggevende rol.

Dat de woningbouw geen onderwerp van conjunctuurpolitiek was, mag blijken uit het verloop van het aantal woningen gebouwd door het Rijk, gemeenten of woningcorporaties. Ten opzichte van de jaren twintig was er sprake van een halvering van het aandeel van deze opdrachtgevers in de totale woningbouw. Voor fluctuaties in de woningbouw werd

een verklaring gezocht in het kapitaal aanbod, de bouwrijzen en de koopkrachtige vraag.

Mogelijk doet het wat curieus aan. De publikatie van Van der Wal is zo'n vijftig jaar oud. Is hetgeen hij beschrijft, van meer belang dan hetgeen zich in de afgelopen vijftig jaar heeft voorgedaan? Dat niet. In de voorbije vijftig jaar heeft de bouw kunnen groeien en bloeien door een andere opstelling van de overheid, die zich in het bijzonder manifesteerde in de nieuwbouw en renovatie van woningen. Sinds enkele jaren is evenwel van een andere situatie sprake. De schommelingen in de produktie die Van der Wal beschreef, zijn weer dichterbij gekomen.

Het interessante van Van der Wal is - als we een aantal zaken transponeren naar vandaag - dat hij een ook nu nog actueel beeld geeft van de ontwikkelingen en problemen in de bouw. Natuurlijk zijn sommige kwesties gedateerd. Zijn opvattingen over de prijsregelingen in de bouw worden weliswaar nog steeds aangehangen, maar in Brussel wenst men daarmee geen rekening te houden.

Zijn we vijftig jaar later niet verder gekomen met onze inzichten over de economische aspecten van het bouwen dan Van der Wal in zijn boek beschreef? Deze vraag dient te worden beantwoord op de drie niveaus: micro, meso en macro, die zijn onderscheiden. Op voorhand wil

ik daarbij opmerken, dat op tal van deelreinen de kennis is toegenomen en in de praktijk wordt toegepast. Daarbij is overigens sprake van een golfbeweging. Op macro-niveau is er sprake geweest van wisselende inzichten. Gedurende langere tijd heerste de opvatting dat de overheid door middel van een conjunctureel beleid de omvang van de bouwproductie kon beïnvloeden. Deze gedachte is thans verlaten. Van een op de conjunctuur gericht beleid is nauwelijks sprake meer. Van een op de bouw gericht conjunctureel beleid in het geheel niet meer.

Structureel beleid is en wordt gevoerd. Specifiek op de bouw gericht beleid wordt gedictieerd door de Europese Gemeenschap. Een goede illustratie hiervoor is het verbod van de Europese Commissie van het hanteren van vrijwel alle regels die golden voor het georganiseerde aanbestedingswezen. Inderdaad, het onderwerp waaraan door Van der Wal alle aandacht werd gegeven. De dissertatie van Hendriks uit 1957 handelde eveneens over dit onderwerp. De ironie wil dat juist enkele jaren na een wettelijke regeling van het aanbestedingswezen vanuit Brussel het verbod is afgekondigd en dat op basis van reeds daarvoor geldende richtlijnen.

Het is verleidelijk in te gaan op de ontwikkelingen in de bouwnijverheid en het door de overheid gevoerde bouwbeleid. Ik zou U kunnen mee-

voeren langs tal van overheidsnota's. Nota's die planmatigheid beoogden, maar zelf in de planfase hun einde vonden. We zouden het kunnen hebben over de opkomst en neergang van de subsidiepolitiek in de woningbouw, de nieuwbouw zowel als de renovatie. Vastgesteld zou dan worden, dat gedurende bepaalde perioden het overheidsbeleid in belangrijke mate de verhoudingen van vraag en aanbod op de woningbouwmarkt heeft beïnvloed. Een politiek gericht op lage huren leidde niet tot een inperking van de vraag op de woningbouwmarkt. Door middel van object- en subjectsubsidies was er eerder sprake van een stimulering van de vraag. Bouwen voor de toekomst betekende immers een bouwvolume, dat anders eerst jaren later zou zijn gerealiseerd.

Ik denk dat de interventie van de overheid door middel van financiering en subsidiëring en het daarbij behorende regelwezen, dat al of niet op wettelijke basis was gefundeerd, de aanleiding was voor de opvatting, dat je als aannemer alles kon verkopen. De voortdurende vaststelling van een nog niet ingehaald woningtekort is ongetwijfeld een belangrijke drijfveer achter de subsidiepolitiek geweest. Ook vandaag herinnert de woningtoewijzing in een groot aantal gemeenten aan een distributiesysteem. Distributiebonnen zijn vervangen door urgentiepunten.

Ook overigens heeft de woningmarkt

nog veel weg van een markt waarop de normale wetten van vraag en aanbod worden genegeerd. Denk maar aan de huurharmonisatie en het woningwaarderingstelsel. Twee elementen ten behoeve van markt-nabootsing op een markt waar het prijsmechanisme voor een deel is uitgeschakeld. In dit verband is het nog maar de vraag of wettelijk geregelde trendmatige huurverhogingen niet moeten worden gekarakteriseerd als een middel dat erger is dan de kwaal. Zeker is dit het geval als woningcorporaties zelfstandig en marktgericht moeten functioneren.

Ik realiseer mij voorbij te gaan aan tal van belangrijke achterliggende beleidsdoelstellingen in de voorgaande karakterisering. Evenzeer besef ik vooral te spreken over sociale huurwoningen en dat deze in de huidige verhoudingen op de woningbouwmarkt een beperkte rol spelen. Het is bovendien geenszins mijn bedoeling achteraf vast te stellen, dat het volkshuisvestingsbeleid in Nederland te sterk op de sociale woningbouw gericht is geweest. Eerder vrees ik dat dit in de komende jaren te weinig het geval zal zijn.

Wel ben ik van mening een te grote verontachtzaming voor de wetten van vraag en aanbod in dit beleid te hebben aangetroffen. Opvattingen over de gewenste inkomensverdeling zijn met het huur- en woningbouwbeleid te sterk verweven geraakt. Rekeningen zijn teveel naar de toe-

komst verschoven. Reeds eerder verwees ik naar het moment waarop de rekening vereffend zou worden, waarbij ik de parallel trok met de sociale verzekeringen en de sociale uitgaven van de overheid. De vereffening van de rekeningen op deze gebieden is thans ook in volle gang.

De hier aangeduide afbraak gaat vergezeld van de nu reeds jaren opgeld doende opvatting, dat de bouw een omslag meemaakt van een aanbieders- naar een vragersmarkt. De kritische opdrachtgever en consument zouden zich sterker op de bouwmarkt manifesteren. Op grond hiervan zouden aan in de bouwnijverheid werkzame bedrijven andere en hogere eisen worden gesteld dan eerder het geval was. Met andere woorden, die aannemer die alles op de bouwmarkt kwijt kon, zou het moeilijk krijgen.

Naar mijn mening heeft die aannemer in feite nooit bestaan. Op grond hiervan heb ik gekozen voor de titel van mijn verhaal "Aannemen is ondernemen". Ik heb U bij het begin toegezegd enig bewijs op tafel te willen leggen. Laat ik een poging doen.

- Opvallend is, dat de beschouwingen die wijzen op de omslag van een aanbieders- naar een vragersmarkt niet alleen reeds jaren bestaan, maar daarbij ook steeds de woningbouw als voorbeeld nemen. Als we de kwantita-

tieve verhoudingen bekijken, dan is de nieuwbouw van woningen met zo'n 12 miljard gulden productie op een totaal van meer dan 56 miljard gulden niet dominant.

Een fluctuerend deel van de nieuwbouw van woningen - maar gemiddeld genomen een omvangrijk deel - is steeds de vrije sector geweest. Toch bij uitstek de categorie woningen waarbij de vrager het voor het zeggen heeft.

- De overige segmenten van de bouwmarkt: de private en de publieke utiliteitsbouw, de grond-, water- en wegenbouw, herstel en verbouw en het onderhoud komen in de beschouwingen over de omslag in de markt nauwelijks voor.
- Van een gebrek aan bouwcapaciteit is reeds tientallen jaren geen sprake, zo dit al ooit het geval is geweest. De perioden van grote werkloosheid in de bouw zijn in de tijd gezien langer dan de perioden met een wezenlijk gebrek aan bouwpersoneel.
- De toetreding tot de bouw als ondernemer is relatief eenvoudig. De bedrijfsresultaten van bouwbedrijven wijzen geenszins in de richting van het dicteren van de markt. Werkhonger komt vaker voor dan overvolle orderportefeuilles.

Kortom, er zijn in het geheel geen tekenen die wijzen op een structureel tekortschietend aanbod van bouwcapaciteit. Naar mijn mening zijn bouwbedrijven voortdurend op zoek

naar werk. De condities om het de opdrachtgever naar de zin te maken zijn vrijwel voortdurend vervuld.

Terzijde zij opgemerkt, dat de pogingen van de overheid om meer continuïteit in de ontwikkeling van de bouwproductie te krijgen eerder werden ingegeven door het willen vermijden van onvoldoende vraag op de bouwmarkt dan omgekeerd.

Die vragersmarkt is er dus al sinds jaar en dag. Het misverstand van de steeds aangekondigde omslag van de aanbieders- naar de vragersmarkt moet een achtergrond hebben. Een eerste verklaring zou kunnen liggen in de in verhouding lange levensduur van woningen en gebouwen. Mede als gevolg van de welvaartsontwikkeling zijn bestaande gebouwen relatief snel verouderd. In technische zin: er is een hoger uitrustingsniveau mogelijk. In economische zin: gebruikers kunnen voor dit hogere uitrustingsniveau betalen en keuren hun huidige huisvestingssituatie af. Doorstroming, zowel in de woningvoorraad als de voorraad utiliteitsgebouwen maakt dit zichtbaar. De vragersmarkt komt hier tot uitdrukking. De beperkte omloopsnelheid van de gebouwde omgeving kan leiden tot de onjuiste gedachte van de omslag van aanbieders- naar vragersmarkt. Althans voorzover de bouwnijverheid dit zou kunnen merken.

Goed beschouwd is eerder het omgekeerde aan de orde. De

ontwikkelingen in ontwerp en realisatie van bouwwerken bieden zo veel meer mogelijkheden, dat opdrachtgevers en consumenten daarvan hun deel willen hebben. Economische veroudering is het begrip dat hiervoor als verklaring kan worden aangevoerd. De aanbieder moet voldoen aan hogere eisen. De aanbieder is integraal onderdeel van de gewijzigde omstandigheden.

Aangezien in het algemeen de opmerkingen over de omslag op de markt naar voren worden gebracht als een bedreiging voor het bouwbedrijf, hecht ik eraan mij tegen deze opvatting te verzetten. Zeker is dit het geval als de opmerkingen niet alleen betrekking hebben op een individueel bedrijf, maar worden veralgemeniseerd. In de nieuw- en verbouw toont de bouwnijverheid haar mogelijkheden. Vragers willen daarvan gebruik maken. Het gaat niet aan de vrager van 1993 te vergelijken met de aanbieder van 1983.

Economische wetmatigheden liggen aan de beschreven verschijnselen ten grondslag. Dat in de bouwnijverheid het soort discussies zoals genoemd kunnen ontstaan, wordt vooral veroorzaakt door de aanwezigheid van de voorraad gebouwen en infrastructurele werken, waaraan naar verhouding in een jaar weinig kan worden veranderd. Afschrijvingstermijnen van machines en outillages van 2 tot 10 jaar zijn voor bouwproducten ongekend. Bij

het vergelijken van de bouwnijverheid met andere takken van economische bedrijvigheid dient dit wel in het oog gehouden te worden.

In het voetspoor van het thema de omslag van de aanbieders- naar de vragersmarkt wordt ook nogal eens een negatieve kenschets van het bouwbedrijf en de daarmee verbonden bedrijven gegeven. In mijn eigen woorden: aannemers zijn sukkel, die bij de telefoon zitten om een opdracht te krijgen. Die opdracht is dan eigenlijk ook nog inferieur: zij voeren uit wat een ander bedacht heeft. Op deze karikatuur hoef ik nauwelijks in te gaan. Overwegend worden opdrachten uitgevoerd tegen een vooraf afgesproken prijs, vaak met een aantal te verwachten onzekerheden. Ondernemerschap is hiervoor vereist. Voeg daarbij de grote concurrentie en vastgesteld is, dat alleen al het verwerven van de opdracht een grote inventiviteit vergt. Voor fijnproevers voeg ik hieraan toe, dat ik niet de onoirbare bewerking van relaties tot deze inventiviteit reken.

Het vrijwel permanente overschot aan bouwcapaciteit is de grootste bedreiging voor de ondernemer in de bouwnijverheid. De vrager op de markt is zich dit in het algemeen bewust en verlangt daardoor meer van de aanbieder. In deze zin staat het bedrijf in de bouw, dat het meest direct met de consument, de opdrachtgever in contact staat, onder druk.

De woningbouwmarkt heeft daarbij het meest te duchten van de keuze die consumenten maken bij het besteden van hun inkomen. De vakantie, de auto, kleding enzovoort concurreren op deze markt het meest met de uitgaven voor het wonen. Belangrijk, maar op het totaal van de bouwmarkt van beperkte invloed. Op de overige segmenten van de bouwmarkt gelden andere verhoudingen.

Een ondernemer is iedere dag bezig met het op peil houden en uitbreiden van zijn orderportefeuille. In die zin wijken bedrijven in de bouwnijverheid niet af van wat elders gebruikelijk is. Het aannemen van werk kan worden aangevuld met het bouwen voor eigen risico. Een aantal bedrijven doet dit ook. Binnen zekere grenzen en vroegtijdige contacten met afnemers is dit een verantwoorde uitbreiding van de kernactiviteit van een bedrijf. Mits men zich maar bewust is van het gevaar dat op de loer ligt. Een minder gevulde orderportefeuille van de bouwafdeling kan niet het argument zijn om maar te gaan bouwen. Projectontwikkeling en bouwen dient bovendien plaats te vinden op basis van prijzen die zouden gelden als het twee van elkaar onafhankelijke bedrijven zouden zijn. Een recent Eindhovens voorbeeld in een andere branche mag als waarschuwing dienen voor wat er allemaal fout kan gaan.

Impliciet heb ik in het voorgaande reeds mijn mening gegeven over een

ander spraakmakend onderwerp in de bouw. Dat betreft de kwaliteit. De kwaliteit van het gebouwde wel te verstaan. Een steeds vaker gehoorde opvatting is, dat niet de prijs, maar de kwaliteit van het gebouwde de doorslag bij het verkrijgen van een opdracht zou moeten zijn. Sommigen verwijten opdrachtgevers alleen op de prijs van het uit te voeren werk te letten. Vanuit economisch oogpunt verbazen mij weinig dingen meer dan deze klacht. Bij een gegeven kwaliteit is er voor de opdrachtgever immers maar één criterium: de prijs.

De discussie over het belang van kwaliteit, dat boven de prijs zou moeten uitgaan, lijkt mij uitsluitend zinvol als een opdrachtgever zichtbaar gemaakt kan worden, dat hij teveel betaalt voor wat hij wil. Als een opdrachtgever niet meer wil betalen, dient hij de kwaliteit te krijgen die bij de overeengekomen prijs behoort. Welke aannemer laat overigens een werk schieten, omdat hij vindt dat de opdrachtgever onvoldoende kwaliteit wenst? Het is een non-discussie.

Dit laatste is naar mijn opvatting ook het geval bij de discussies over de versnippering van het bouwproces in Nederland. Daarbij gaat het om zeer uiteenlopende zaken. Er is de klacht van de te sterke scheiding tussen ontwerper en uitvoerder. Er is de klacht van de toenemende inschakeling van onderaannemers. Er is de

klacht van de opdrachtgever die zich teveel met het ontwerp en de uitvoering van de bouw zou bezighouden. Er is de klacht ... En zo kan ik nog wel even doorgaan.

Soms wordt een vergelijking gemaakt tussen de bouwnijverheid en andere bedrijfstakken. De automobielenindustrie is een gewild vergelijkingsobject. Internationaal is Japan een aantrekkelijk land om een vergelijking voor de bouw te maken. Afgezien van de zinvolheid van dit soort vergelijkingen wil ik enkele kanttekeningen maken. In Nederland is van een zelfschepende automobielenindustrie niet of nauwelijks sprake meer. Een vergelijking met de Nederlandse bouw is dan al riskant. Wel weet men bij het ontwikkelen van auto's zoveel mogelijk van de consument. Deze is koning. Verwijzen aan de consument-koning dat deze zich met het door hem gewenste produkt wil bemoeien, lijken mij echter heiligschennis. Maar ook een koning kan je proberen op te voeden. Japan is voorts geen Nederland: een andere cultuur en andere verhoudingen. Het zal nog lang duren voor de Nederlander op een Japanner lijkt, misschien duurt het minder lang om de Japanse cultuur hier te introduceren.

Dichter bij huis liggen de klachten over de versnippering in het bouwproces in Nederland. Daar zou je eventueel iets aan kunnen doen. Het gaat om de scheiding van de proces-

functies. Dit wordt nadelig genoemd als Nederland voor wat de bouw betreft wordt geplaatst in Europees perspectief. Te denken valt aan de financieringsfunctie, de ontwerpfunctie en het beschikbaar krijgen van materialen. In economische terminologie aan voorwaartse en achterwaartse integratie, althans als het bouwbedrijf centraal wordt gesteld.

Ik haak niet onmiddellijk af als de theorie boven de praktijk wordt gesteld. Je weet immers maar nooit. Veranderingen in de organisatie van het bouwproces die een omwenteling betekenen ten opzichte van de gegroeide situatie, kunnen echter op mijn scepsis rekenen.

Ooit werd mij door Professor Van der Schroeff de betekenis van de kwantitatieve verhoudingen in de economie bijgebracht. Zijn relatief simpele waarheden zijn mij bij gebleven. Kijk ik vanuit deze achtergrond naar de organisatie van de bouwnijverheid, dan kies ik niet onmiddellijk voor grootscheepse veranderingen in de bouw. Immers, de huidige verhoudingen in de bouw zijn de uitkomst van een ontwikkeling die al jarenlang plaatsvindt. Bovendien realiseer ik mij dat in principe geen enkele wettelijke belemmering bestaat om tot andere verhoudingen te komen. Het naast elkaar bestaan van grote en kleine bedrijven in de bouw, hoofden onderaannemers c.q. nevenaannemers, generalisten en specialisten enzovoort geeft aan, dat er vele com-

binaties mogelijk zijn. Evenzeer geldt dit voor opdrachtgevers, ontwerpers, toeleveranciers en financiers.

Het pleiten voor voor- of achterwaartse integratie in de bedrijfskolom komt in een curieus daglicht te staan, als vrijwel niemand daartoe overgaat. Kennelijk heeft men aan zijn eigen kerntaak genoeg. Scherp gesteld kan het volgende tegenover elkaar worden gesteld:

- het gewenste beeld
- . bouwbedrijven die eerder producten aanbieden dan capaciteit
- . bouwbedrijven die technologische vernieuwingen genereren eerder dan deze elders op te pikken
- . aandacht voor kwaliteit in plaats van aandacht voor de prijs
- . bouwbedrijven die de financiering voor hun rekening nemen
- het bestaande beeld
- . bouwbedrijven die hun capaciteit aanbieden om ontwerpen uit te voeren
- . bouwbedrijven die elders technieken oppikken
- . bouwbedrijven die voor een afgesproken prijs een bestek realiseren
- . bouwbedrijven die in principe de financiering aan derden overlaten.

Deze lijstjes kunnen aanzienlijk worden uitgebreid. Wens en werkelijkheid staan tegenover elkaar. Het is aanbevelenswaardig dat voortdurend wensen worden geformuleerd. Deze kunnen zinvolle doelstellingen zijn.

Soms wordt in de recepten voor de bouwnijverheid en de daarin werkzame bedrijven een grens overschreden. Dit is met name het geval als wordt gegeneraliseerd en beelden worden geschapen van een bouwnijverheid die is ingeslapen en zich afwachtend opstelt; als ook wordt vergeten, dat bouwen de kerntaak is van de bouwnijverheid; als ook wordt gedaan alsof de aannemer geen ondernemer is.

De beschikbare tijd is niet toereikend om aandacht te besteden aan actuele vraagstukken die in de komende jaren het gezicht van de bouwnijverheid zullen bepalen. Ik denk daarbij onder meer aan de arbeidsomstandigheden en de invloed daarvan op het werken in de bouw.

Mijn laatste opmerkingen heb ik bewaard om een verbinding te leggen tussen de economie en de techniek. De ontwikkeling van de techniek wordt mede bepaald door het onderzoek in de Faculteit Bouwkunde van de Technische Universiteit Eindhoven. Deze techniek ontdekt op enig moment een grens aan zijn mogelijkheden.

De economie bepaalt op dat moment die grens. Het wonderlijke is dat de economie in eerste instantie de aanwending van een techniek op grond van kosten/opbrengsten kan blokkeren. Bij verdere ontwikkeling van de techniek is de economische ontwikkeling uitsluitend daardoor mogelijk.



Voor wat mijn verhaal betreft hoop ik met mijn kanttekeningen duidelijk gemaakt te hebben dat aannemers inderdaad ondernemers zijn. Dat de economie randvoorwaarde is voor het realiseren van technische mogelijkheden, waarbij de techniek uiteindelijk de economische ontwikkeling bepaalt.

Studenten Bouwkunde vinden in mijn verhaal hopelijk een aansporing zich bewust te zijn van de betekenis van de economie voor de grenzen aan hun beroepspraktijk. In ieder geval hoop ik duidelijk gemaakt te hebben, dat iedere beroepsuitoefening, ook in de bouw, een omgeving kent die van invloed is.

Bij de aanvaarding van mijn ambt betuig ik mijn dank aan het College van Bestuur van de Technische Universiteit Eindhoven voor het in mij gestelde vertrouwen. Ook het Bestuur van de Stichting Wetenschappelijk Onderwijs Bouwnijverheid zeg ik gaarne dank voor de inspanning mij op deze Leerstoel Bouweconomie te benoemen. Mijn ervaringen in de afgelopen tijd met studenten en medewerkers in de Vakgroep Productie en Uitvoering en de Faculteit Bouwkunde geven mij de indruk een nuttige taak te hebben opgevat. Graag sta ik stil bij degenen die mij van jongsaf aan tot nu privé zowel als beroepsmatig hebben opgevoed. Van alle bij het Economisch Instituut voor de Bouwnijverheid betrokkenen

hoop ik op een voortdoring van de stimulansen die ik tot nog toe ontving.

Tenslotte hoop ik op een voortzetting van de leerzame contacten die ik nu al zoveel jaren heb in de bouwnijverheid.

## Literatuur

De economische ontwikkeling van het bouwbedrijf in Nederland, J.J. van der Wal, 1943.

De prijsvorming in het bouwbedrijf, A. Hendriks, 1957.

Verschillende publikaties van het Economisch Instituut voor de Bouwnijverheid.

Bouwen in Europese competitie, Commissie-Nijpels, 1992.

Bouwen aan 2005, W.J.P. Bakens, 1988.

Het kan best anders in de bouw, Stichting Bouwresearch, 1988.



Adri Buur werd geboren in 1942 in Hoorn.

Tijdens zijn studie Economie aan de Economische Faculteit van de Universiteit van Amsterdam trad hij in dienst van het Economisch Instituut voor de Bouwnijverheid. Van 1969 tot 1976 was hij werkzaam als economisch adviseur van de Bouwbond NVV. Vervolgens was hij in 1976 en 1977 als plaatsvervangend Directeur Bouwnijverheid verbonden aan het Ministerie van Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening. Vanaf 1977 is hij directeur van het Economisch Instituut voor de Bouwnijverheid. Dit instituut verricht onderzoek naar economische en sociale aspecten van de bouwnijverheid. In 1992 werd hij door de Stichting Wetenschappelijk Onderwijs Bouwnijverheid benoemd tot bijzonder hoogleraar Bouweconomie aan de Technische Universiteit Eindhoven.

Vormgeving en druk:  
Reproductie en Fotografie van de CTD  
Technische Universiteit Eindhoven

Informatie:  
Academische en Protocolaire Zaken  
Telefoon (040-47)2250/4676