

Hoe doen Nederlandse Bouwbedrijven het op de Duitse markt

Citation for published version (APA):

Tijhuis, W. (1996). Hoe doen Nederlandse Bouwbedrijven het op de Duitse markt. *Cursor*, 39(15), 7-7.

Document status and date:

Gepubliceerd: 01/01/1996

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

Take down policy

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

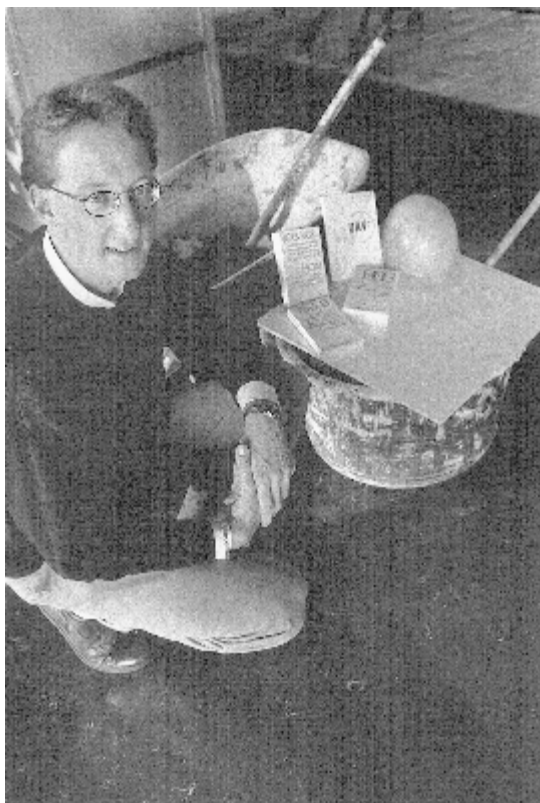
openaccess@tue.nl

providing details and we will investigate your claim.

Hoe doen Nederlandse bouwbedrijven het op de Duitse markt?

door Han Konings

Toen op 9 november 1989 in Berlijn de Muur viel, bleek dat voor de bouwnijverheid in het herenigde Duitsland een enorme stimulans. Ook Nederlandse bouwbedrijven wilden hier hun graantje meepikken. Wilco Tjihuis promoveert morgen, 29 november, op het proefschrift 'Bouwers aan de slag of in de slag?'. Hierin doet hij verslag van de ervaringen van Nederlandse bouwbedrijven op de Duitse markt. Naast de beschrijving van een aantal case-studies, voorziet Tjihuis de Nederlandse bouwers ook van praktische handreikingen.



De Duitse degelijkheid, in Nederland dikwijls op een ietwat lacherige wijze geroemd, blijkt bij onze oosterburen ook in het bouwproces opgeld te doen. Er wordt veel en intensief gecontroleerd en men handelt strikt volgens de letter van de wet. Wilco Tjihuis, zelf jarenlang werkzaam in Duitsland, zegt hierover: 'Duitsers organiseren hun bouwproces totaal anders dan de Nederlanders. In Nederland neemt een opdrachtgever van een bouwproject meestal één hoofdaannemer in de arm, die op zijn beurt weer een aantal onderaannemers recruteert. In Duitsland splitst men het gehele proces op; voor elk bouwonderdeel komt een andere aannemer, die enkel en alleen verantwoordelijk is voor zijn aandeel in het project. Als zo'n aannemer zijn werk gedaan heeft, moet dat direct gecheckt worden door de opdrachtgever, meestal via een zogenaamde Bauleiter. Omdat zo iemand enkel één bepaald onderdeel moet nakijken, vindt hij bijna altijd wel iets. De volgende aannemer kan pas van start gaan als die controleur zijn fiat heeft gegeven. Gevolg: veel irritatie over en weer en het bouwproces stagneert. Soms zie je in Duitsland half afgebouwde huizen en denk je dat de opdrachtgever of aannemer failliet is gegaan. Men is dan echter meestal bezig om het volgende werkdeel uit te besteden. Dit noemt men een volgtijdig proces.' Volgens Tjihuis is er in Nederland sprake van een meer geïntegreerd bouwproces. Hier worden vele bouwactiviteiten naast elkaar uitgevoerd en vindt afsluitend de eindcontrole plaats. 'Wat dat aangaat kan de Duitse bouwwereld nog wel wat van de Nederlandse leren', aldus de promovendus.

Rechtbank

Het proefschrift van Tjihuis heeft bij eerste lezing wel iets weg van een handleiding voor het afdekken van alle mogelijke risico's. Men is in Duitsland dan ook zeer snel met het indienen van een financiële claim als er iets fout gegaan is. Opdrachtgevers en aannemers schijnen elkaar vaker in de rechtbank dan op de bouwplaats te treffen. Volgens Tjihuis is dat dan ook de reden dat men het hele reilen en zeilen rondom een project tracht vast te leggen een vuistdik contract. Hiermee wil de aannemer voorkomen dat de opdrachtgever hem na oplevering voor de civiele rechtbank sleept. En andersom.

In Nederland moet men bij het opstellen van een bouwcontract specifiek aangeven dat men de mogelijkheid wil openhouden om naar de rechtbank te kunnen stappen. Doet men dat niet, dan wordt bij onenigheid de Raad van Arbitrage ingeschakeld; een instituut met bouwdeskundigen, die een bindende uitspraak in het geschil kunnen doen. In Duitsland is de situatie juist omgekeerd en stapt men daarom veelvuldig naar de rechtbank. Volgens Tjihuis is het beroep van bouwjurist bij onze oosterburen dan ook welhaast een goudmijn. 'De rechtbanken worden overspoeld met bouwzaken, hetgeen niet alleen de rechtspraak in zijn algemeenheid blokkeert, maar ook het bouwproject waar uitspraak over gedaan moet worden', aldus Tjihuis. 'Het begint daar echt uit de klauwen te lopen en dit mag dienen als een waarschuwing voor Nederland. Ook hier wordt de opdrachtgever steeds claim-gericht en moet de aannemer, met slechts kleine marges op zijn uitvoerend werk, een steeds kritischer wordende consument bedienen. Vooral wat dat

betreft kan de Nederlandse bouwwereld hierbij wat leren van de Duitse.'

Werkgelegenheid

Al deze verschillen tussen de Nederlandse en Duitse aanpak maken dat een Nederlands bouwbedrijf goed moet nadenken - of vóórdenken, zoals Tjihuis het noemt - voordat men de Duitse markt gaat betreden. Tjihuis: 'De benadering van het probleem of je een bouwproject wel of niet kunt uitvoeren, moet niet enkel een puur technische zijn. Je zult als aannemer ook moeten kijken of de opdrachtgever wel bij jouw bedrijf past. Ook zul je je bedrijf in de maatschappelijke infrastructuur moeten inbedden. Dat houdt in dat je je de plaatselijke gedragscodes eigen moet maken, en dat je ook gebruik moet maken van Duits personeel. De autoch-tone werknemers zijn dikwijls je beste acquireurs voor vervolgoopdrachten. Daarnaast vindt een gemeente het ook prachtig als het bouwproject een bijdrage levert aan de werkgelegenheid in die regio.'

Als een voorbeeld van dat voorddenken noemt Tjihuis het bouwen in de voormalige DDR. 'In dat gebied heeft men een uitgesproken aversie tegen grootschalige elementenbouw. Dat is direct terug te voeren op het verleden: men associeert het direct met het oude, communistische regime. Als je met een dergelijk bouwproject daar de markt opgaat, vis je nogal eens achter het net.' Momenteel hebben veel grote Nederlandse bouwbedrijven te lijden van de verslechterde conjunctuur in Duitsland. Vele hebben aangekondigd zich terug te trekken. Volgens Tjihuis komt dat mede omdat zij die broodnodige maatschappelijke inbedding ontberen. 'Zij zijn nogal eens voor het snelle geld gegaan, maar dat blijkt nu een zeer korte-termijn visie geweest te zijn.'

Combineren

Tjihuis beraadt zich over zijn toekomst. Momenteel is hij nog mede werkzaam voor het Universitair Centrum voor Bouwproductie aan de TUE en voor het bouwbedrijf Kondor Wessels Berlin GmbH te Berlijn, en daarnaast runt hij sinds 1993 een eigen adviesbureau voor bouw- en productontwikkeling. De praktische kant van werken in de bouw bevalt hem zeer, maar ook zijn universitaire activiteiten hebben hun charme. Het liefst zou hij op een of andere manier beide zaken willen combineren.

Ir. Wilco Tjihuis: 'De Duitse bouwwereld kan nog best iets leren van de Nederlandse, en omgekeerd.' Foto: Daan Kers

