



## Johan Risseeuw beveelt aan:

### Om te kijken:

Deze film vertelt het waargebeurde verhaal van de 22-jarige, pas afgestudeerde Christopher McCandless die zijn familie en veelbelovende toekomst achter zich laat. Zonder bezittingen, weg van de valkuilen van de moderne wereld, probeert hij zijn weg te vinden in de wildernis van Alaska. Bijzondere ontmoetingen en de verraderlijke kracht en pracht van de natuur vormen zijn bestaan. Maar kan hij overleven?

### Leesvoer:

De Creatiespiraal van Marinus Knoope, de natuurlijke weg van wens naar werkelijkheid. Zoals er in de natuur een vaste route is van bloesem naar vrucht en van zaad naar oogst, zo is er in de natuur ook een welbepaalde weg van wens naar werkelijkheid. Die weg wordt in dit boek beschreven.



Aan de rand van het landelijk gelegen dorp Ouderkerk aan den IJssel ligt bedrijventerrein Zijdepark. Op één van de gebouwen prijkt prominent de naam **De Groot Bouw**. Zoals de naam al min of meer doet vermoeden, is sprake van een familiebedrijf. Pieter en Kees (jr) namen zo'n 15 jaar geleden de scepter van hun vader over en staan sindsdien samen aan het roer van het aannemingsbedrijf. Samen gaan ze vandaag ook het gesprek met Edwin Riet (relatiebeheerder) aan.

'Tja, eigenlijk komen dit soort dingen nooit uit, maar voor jullie hebben we natuurlijk tijd gemaakt. Koffie?' Met die woorden worden we door Kees de Groot verwelkomd waarna hij ons voor gaat naar de vergaderruimte. Zijn broer Pieter voegt zich even later ook bij ons.

**Edwin: 'De crisis heeft de afgelopen jaren keihard in jullie branche toegeslagen. Hoe hebben jullie "overleefd"?''**

**Pieter:** 'We zijn vooral normaal ons werk blijven doen op de manier waarop we dat altijd al deden. Uiteindelijk blijven klanten dan toch wel komen, maar het was geen vetpot. De omzet in de branche liep in totaliteit met 40% terug. Bij projectontwikkelaars zien we nu wat beweging, ze komen met ideeën en plannen. Dat wil niet zeggen dat we volgende

week weer allemaal druk bezig zijn, maar er is wat groei in de branche, zo'n 3% ongeveer. Bij ons is dat 10%, dus we mogen niet klagen. Maar het gaat nog een tijd duren voordat we zijn waar we ooit waren.'

**Kees:** 'We zeggen eigenlijk nooit nee tegen een opdracht. Onze klanten zitten vooral in Rotterdam en omstreken, maar de laatste jaren doen we ook opdrachten verder weg Tot in Limburg aan toe. Vroeger deden we dat liever niet, maar werken buiten de regio is nu wel een stuk normaler geworden. Dat vergroot ons marktgebied. Om de stillere periodes op te vangen, schaften we een kozijnenmachine aan. Dat bleek een goede investering te zijn. We hebben in elk geval niemand ontslagen.'



Pieter en Kees de Groot, De Groot Bouw:

**'We zijn vooral normaal  
ons werk blijven doen'**



Edwin Riet | Pieter en Kees de Groot

**Pieter:** 'In deze regio zijn we de aannemer voor Livingstone-huizen, een prefab-bouwconcept. Maar dat doen we al jaren, al ver voor de crisis. Deze samenwerking biedt ons veel voordelen. Alles wordt centraal geregeld. Livingstone doet zelf de promotie en haalt mensen naar de showroom. Als een offerte een opdracht wordt, krijgen wij deze doorgestuurd. Wij kijken dan of we de opdracht kunnen uitvoeren.'

**Edwin: 'Betekenen meer offertes ook meer opdrachten?'**

**Kees:** 'Dat is lastig te zeggen. Mensen stellen mij vaak de vraag: "Wat kost het?". Dat kan ik niet zomaar zeggen, dat hangt van allerlei omstandigheden af. Mensen die een offerte aanvragen, hebben vaak geen flauw idee wat ze moeten verwachten. Ze schrikken dan van het totaalbedrag en haken daarop af.'

**Pieter:** 'Bij de aanschaf van een auto is het simpel. Dat is een product dat voor een bepaalde prijs wordt aangeboden. Dan kun je als klant nog kiezen uit een aantal opties, maar daarmee houdt het wel op. Je kunt bijvoorbeeld geen

extra vijfde wiel krijgen of stoelen die achterstevoren staan. Wij bieden iets aan wat nog niet bestaat, alles is maatwerk. Dat betekent ook dat we voor elk project opnieuw moeten rekenen.'

**Kees:** 'Waar we ook tegenaan lopen, is dat mensen het lastig vinden om een offerte te lezen. Om een voorbeeld te geven, wij offeren een dakkapel voor € 7.000 inclusief BTW. Een andere aannemer offreert dezelfde dakkapel voor € 6.500 exclusief BTW. Dan is de kans groot dat de andere aannemer er met de opdracht vandoor gaat, terwijl wij goedkoper zijn. Ook zijn er aannemers die bij een klus alleen maar de hoofdpot opnemen, terwijl wij ook al het meerwerk in de offerte meenemen. Dat geeft een eerlijk beeld. Zo'n offerte uitsplitsen in allerlei posten kost ons meer tijd. Dan is het frustrerend om te merken dat zo'n opdracht alsnog aan onze neus voorbij gaat, terwijl we weten dat mensen onderaan de streep uiteindelijk meer moeten betalen dan bij ons. Aan de andere kant betekent het wel dat wij bijna geen openstaande rekeningen hebben. Dat is elders wel anders.'

**Pieter:** 'Maar het klopt zeker dat het aantal offertes flink toeneemt. Aan de andere kant merken we ook dat het langer duurt voordat projecten starten. Momenteel is het rustig bij ons, maar er staat een hoop werk op stapel. We kunnen alleen nog nergens beginnen. We moeten wachten op de benodigde vergunningen, bijvoorbeeld omdat er bezwaar is aangetekend omdat er een boom in de weg staat die niet zomaar gekapt mag worden. Wat we ook steeds vaker zien, is dat wij brieven krijgen van omwonenden bij de projecten waar wij bezig zijn. Zij willen ons dan aansprakelijk stellen voor geleden schade....'

**Edwin: Als je inschrijft op aanbestedingen moet je je prijsniveau aanpassen. Of niet?**

**Pieter:** 'We zitten vooral in de particuliere huizenbouw en dan heb je minder te maken met aanbestedingen. Architecten nodigen ons hiervoor zelden uit. Dat vinden we eerlijk gezegd ook niet zo erg. Stel dat een huis € 250.000 kost. Via een aanbesteding brengen een stuk of vier partijen een offerte die uit iets onder of iets boven die prijs ligt. En er is er altijd



één die ver boven het bedrag zit en één die er ver onder zit. Zo'n aanbesteding win je dus bijna nooit terwijl er wel veel werk in gaat zitten.'

**Kees:** 'Wij werken sowieso niet onder onze kostprijs. Daar heb je op de lange termijn helemaal niets aan en het kost uiteindelijk alleen maar geld. Op de lokale markt hebben we wel last van concurrenten die onder de kostprijs werken. Daar zijn dan op zaterdag bijvoorbeeld scholieren aan het werk en dat drukt de prijs natuurlijk. Wij gaan daar niet in mee, stel je voor dat er iets gebeurt? Hoe gaan we dat uitleggen aan hun ouders? Wij hebben te maken met een cao en daar houden we ons aan.'

### **Edwin: 'Personeel behouden of ontslaan en inhuren als zzp'ers?'**

**Kees:** 'Er werken hier negen jongens en die zijn al lang bij ons in dienst. Ook in de drukke tijden werkten we al niet zo vaak met zzp'ers. De grote projecten doen we zoveel mogelijk met eigen mensen, we huren alleen mensen in voor specialistische dingen. Persoonlijk werk ik het liefst met eigen mensen. Je weet waar ze goed in zijn en bij welke klant ze het beste passen.'

**Pieter:** 'Natuurlijk vormen de personeelskosten best een probleem. Het lijkt wel alsof de overheid ernaar toe werkt dat niemand meer in loondienst is en dat

iedereen als zzp'er aan de slag gaat. Het is niet altijd aantrekkelijk om werkgever te zijn. Zo hadden we iemand in dienst die langdurig ziek was en dat drukte zwaar op ons. Het principe is eenvoudig: degene die betaalt, heeft de schuld. Als een personeelslid op zaterdag met voetballen een been breekt, is het blijkbaar onze schuld, want wij moeten betalen. Ja, daar kunnen we ons natuurlijk voor verzekeren, maar dat kost ons nog meer dan dat het uiteindelijk oplevert. Ergens kloppen dingen niet, vind ik.'

### **Edwin: 'Zijn er straks nog genoeg jongeren voor deze branche?'**

**Kees:** 'Wij hebben regelmatig stagiaires binnen ons bedrijf. Daar zit wel verschil in hoor, de een begrijpt er niets van en de ander weet meteen van aanpakken. Maar dat is altijd al zo geweest. Ook ik maak me zorgen over hoe deze jongens straks in de praktijk opgeleid gaan worden. Dat is ook een van de nadelen van de grote hoeveelheid zzp'ers binnen onze branche. Vroeger werden jongeren binnen de bedrijven opgeleid door de

vaklieden. Als er straks alleen nog maar zzp'ers aan het werk zijn, wie gaat dat dan doen? Zzp'ers hebben daar geen tijd voor. Dat gaat dus problemen geven.'

### **Edwin: 'Door de economische omstandigheden ontstaan samenwerkingsverbanden maar ook branchevreemde partijen treden tot de bouw- en installatiemarkt toe. Hoe staan jullie daar tegenover?'**

**Pieter:** 'Je ziet in de markt wel meer samenwerkingen ontstaan. Partijen werken dan vanuit een gezamenlijke pot met geld waaruit iedereen een percentage krijgt. Daar gaan we volgens mij in de toekomst naar toe.'

**Kees:** 'Ook zien we dat grote aannemers steeds meer met concept-woningen werken, vooral om de prijs te drukken. Van tevoren staat dan al vast wat wel en wat niet kan. Dat betekent sneller werken met minder mensen op de bouwplaats. Bij dit soort systeemachtige huizen is eigen inbreng of meerwerk niet meer mogelijk. Bouwvakkers worden zo steeds meer installateurs.'

### **De Groot Bouw**

Zijdepark 7

2935 LB Ouderkerk aan den IJssel

[www.degroot-bouw.nl](http://www.degroot-bouw.nl)



## **Belangrijkste ontwikkelingen in de bouwbranche:**

- Veranderende regelgeving, aangescherpte milieu-eisen
- Risicomanagement: verschuiving risico's van opdrachtgever naar uitvoerder
- Veranderende arbeidsmarkt (ontgroening en vergrijzing)
- Meer prefabricage
- Duurzame gebouwen hebben de toekomst
- Veel aanbestedingen, met name vanuit de gemeenten