

# Strategische bouwer blijft gemakkelijk overeind

**Van onze redactie economie Zoetermeer** - Succesvol bouwen is een kwestie van strategie. Het ontbreken van duidelijke doelen kost omzet en netto resultaat.

Brancheorganisatie Bouwend Nederland reist dit voorjaar het land door om van aannemers strategen te maken. Begonnen in Assen, trok de karavaan via Akersloot, Zoetermeer en Eindhoven naar Rijssen. Met als boodschap: strategie loont! Een gelijknamige studie van De Bouwer & Partner in opdracht van Bouwend Nederland en Rabobank, ondersteunt de bewering. Honderden bouwers kwamen op de bijeenkomsten af.

"Of je de strategie hebt liggen in een la die stof hapt, is niet zo erg. Als je de inhoud maar in je hoofd hebt", zegt onderzoeker Syto Goslinga. "Bouwers met een strategie boeken betere resultaten, noemen een hogere winstverwachting en hebben vaker een jongere, meer economisch dan technisch geschoolde directie."

De studie 'Strategie loont!' neemt de bouwer in zeven stappen mee naar een helderder aanpak van zijn marktkansen. Van de Chinese wijsheid dat elke lange reis begint met de eerste stap tot de zorg om voortdurend de vinger aan de pols te houden. De beste bouwer van het dorp worden? Niets mis mee. Zoals een ander misschien kiest voor een breed inzetbaar specialisme of een specifieke klantenkring.

Goslinga adviseert bedrijven de tijd te nemen voor een goede analyse van waar de winst eigenlijk vandaan komt. Speelt de ordergrootte een rol, de verwervingswijze, de aard van het werk? Bekijk dan gelijk welke klussen nauwelijks lonend zijn of misschien zelfs verlies brengen.

Besteed ook energie aan de beoordeling van klanten en markten. Waar zit de krimp, waar de groei? Denk mee met de problemen waarvoor de opdrachtgevers zich gesteld zien. Een goede nachtrust en vertrouwen tellen ook, niet de prijs alleen regeert.

## Kwalitatieve groei

"Onze strategie is niet alleen gericht op omzetgroei", betoogt Bart Hendriks van het 150 medewerkers tellende familiebedrijf Hendriks Coppelmans uit Uden. "Kwalitatieve groei is belangrijker. Om de dialoog

te kunnen blijven aangaan met onze klanten, moet je klein en wendbaar zijn. We hebben de bureaucratie tijdig afgewend."

In Driebergen zegt Vincent Barten (van de Barten Groep, 35 medewerkers) de komende vijf jaar wel in omzet te willen groeien, maar niet in de omvang van de onderneming. "We gaan ons meer profileren als allrounder dan alleen als bouwbedrijf. Barten moet het hele proces aankunnen, niet alleen de realisatie."

Leenman Bouw uit Papendrecht daarentegen duikt de diepte in en floreert in dakuitbreidingen. "We waren allrounder en zijn nu specialist", constateert Pieter Leenman. "Aanvragen van buiten de regio nemen we amper nog aan, omdat dat de productie van de dakopbouw verstoort. De uitbreiding van daken is leidend voor onze bedrijfsvoering."