

## Pijn

**N**a de vele nieuwjaarsborrels stel ik vast dat het overal redelijk goed schijnt te gaan in ons vak. Veel gehoorde uitspraken zijn dan bijvoorbeeld “mag niet klagen”, “kon slechter” en “het komt wel goed, hoor” of “bij ons loopt het nog wel redelijk door.” In verschillende bouwondernemingen wordt toch meer dan ooit, écht gesproken over de toekomst van het bedrijf. Zonder borrel en met echte cijfers, met echte feiten en echte ideeën over hoe het anders zou moeten of kunnen. Het kan bijna niet anders dan dat die echte cijfers veelal niet rooskleurig zijn en dat er in de markt veel verlies wordt geleden. Deze pijn wordt genegeerd, gebagatelliseerd, vergoelijkt, geslikt of gewoon genomen. Het besef dringt echter nog maar langzaam door, dat de bouwkolom bezig is om in extreem hoog tempo te veranderen. Vakmensen stromen uit en financiële buffers worden aangesproken. En door de bank genomen zijn de aanneemsommen inmiddels van een bedenkelijk niveau. Kortom, de sfeer wordt er niet beter op. En ook het vertrouwen van en naar opdrachtgevers neemt sterk af. Het besef is



er ook dat je, als onderneming, duidelijke keuzes moet maken. Dat betekent zelf kansen creëren maar in dat veranderingsproces soms flink moeten afzien. In een wereld die sinds medio 2008 ongemeen snel is veranderd, blijkt plotseling dat er teveel bouwbedrijven zijn voor te weinig renderende omzet.

Bij de koplopers is dat besef al veel eerder doorgedrongen. Zij zijn bezig om in hoog tempo de door hen ingeslagen route te verkennen en invulling te geven aan hun nieuwe rol. En dat doet pijn. De innovaties bijvoorbeeld worden namelijk in een tergend laag tempo door de markt opgepikt. De schoorsteen moet echter wel blijven roken. Dus de veel gestelde vraag is dan, “hoe lang willen we dit en kunnen we dit nog volhouden?” Mijn advies: doorzetten! Degenen die er heilig van overtuigd zijn dat de oude tijden weer zullen wederkeren lijden nu onder de grote prijsdruk. Ik ben benieuwd hoe lang ze dat volhouden.

In alle gevallen stel ik vast dat er in de branche momenteel veel pijn zit. Deze transitiefase naar een andere toekomst kost kruim. Daarom wint uiteindelijk die ondernemer die visie heeft, lef toont, geluk heeft, keihard werkt maar ook veel pijn kan verdragen. Sterkte!

**Bart Hendriks**

**Algemeen directeur Hendriks  
Coppelmans Bouwgroep**