

12 VRAGEN AAN BAM-TOPMAN NICO DE VRIES

De bestuurdersstoel van bouwbedrijf BAM is op dit moment niet de meest ontspannen zitplaats van zakelijk Nederland. De bouw gaat door een diepe crisis en de concurrentie is moordend, waardoor amper geld te verdienen valt. Bij BAM is de ene ronde kostenbesparingen nog niet afgerond of de volgende dient zich aan.

Voor Nico de Vries, is de situatie af en toe frustrerend. In twaalf vragen laat de bestuursvoorzitter van Nederlands grootste bouwbedrijf, zijn licht schijnen over beroerde prijzen, de noodzaak van consolidatie en de fraude bij Imtech. En passant laat hij aan duidelijkheid niets te wensen over: Nederland heeft BAM nodig.

1 Van elke euro omzet die BAM behaalt, blijft nog geen anderhalve cent over als winst. Hoe kan dat?

“Dat zegt veel over het huidige prijsniveau in de markt. Wat dat prijsniveau bepaalt? Na al die jaren weet ik dat eigenlijk nog niet. Er komt ongetwijfeld een stuk psychologie bij kijken. Er zijn blijkbaar bedrijven die een lege orderportefeuille constateren en die willen vullen, tegen vrijwel elke prijs. Ik heb weleens de vergelijking getrokken met een veiling. De bouwbedrijven zitten in een veilingzaal en bieden op werk dat opdrachtgevers op de veilingklok zetten. De prijs loopt van laag naar hoog.

Op het moment dat je iets te vroeg drukt, heb je een rotprijs. Als je iets te lang wacht omdat je denkt ‘voor die prijs wil ik het toch potverdorie niet maken’ dan is er een ander die zegt ‘ik doe het wel, ik probeer het, ik maak het nog wel goed met meerwerk.’”

2 Frustreert het u dat dit de wereld is waarin u moet werken?

“Je wilt aan je stakeholders, aan je aandeelhouders, vertellen dat je een fantastisch mooi bedrijf hebt, toegewijde mensen en een mooi product. Maar ik moet ook vertellen dat de prijzen onverantwoord laag zijn en dat is frustrerend. Uiteindelijk zal de markt moeten veranderen want dit houdt niemand vol.”

3 Waar denkt u dan aan?

“De markt voor bouwers is behoorlijk versnipperd. Er zijn veel kleinere spelers actief. Dat geldt niet alleen voor Neder-

land, maar ook voor andere Europese landen. De achtergrond is duidelijk. Er bestaat een algehele vrees dat vermindering van het aantal aanbieders leidt tot beschermd marktgedrag. Ik denk dat dat absolute onzin is. Waarom zouden wij op deelmarkten geen positie van een procent of 30 mogen hebben? Waarom zou dat verkeerd zijn, denk ik dan? Wij willen dat graag bespreekbaar maken.”

4 Om een groter deel van de markt te hebben, zou u moeten samengaan met een andere partij.

“Ja, dan zou je moeten fuseren of overnemen, maar concrete opties noem ik niet. Je moet dit ook niet samenvatten in de zin van ‘De Vries of BAM wil 30 procent marktaandeel’. Ik wil alleen stellen dat grote marktpartijen in de bouw zouden moeten kunnen. Waarom zou dat slecht zijn? Albert Heijn heeft ook 30 procent van de markt, maar ik heb niet het idee dat je getild wordt als je daar boodschappen doet.”