



Linking pin in de bouwketen

CRH. Een groot merk, echter voornamelijk bekend op de beurs van Ierland. 'Bewust promoten we ons merk niet, omdat we uitgaan van de individuele kracht van onze bedrijven', aldus Erik Bax, group managing director van CRH. 'Ik ben verantwoordelijk voor de Europese bouwhandelsdivisie en bij ons geldt echt: business is lokaal.'

Bax verklaart de strategie: 'Als wij een bedrijf overnemen dan veranderen we niet de naam of het management. Wel worden de financiële rapportages strakker omdat we nu eenmaal beursgenoteerd zijn. Maar er moet toch ergens wel synergie te behalen zijn? Dat is naar ons idee voornamelijk op de backoffice: wij leveren ICT, administratie, verzekeringen, noem maar op. Het bedrijf kan zich dan volledig richten op de markt. Verder hebben we natuurlijk een gigantische kennis in huis en ten slotte – en dat geldt met name voor de bouwmaterialenhandelsdivisie – grote inkoopkracht (700 locaties in Europa)'. Zeker ook gedwongen winkelnering, vraag ik. Bax protesteert heftig: 'Absoluut niet, wij leveren wat de klant nodig heeft en verkopen dan ook net zo hard de

concurrent als onze eigen merken. Geloof me, we hebben weinig procedures en wetten. Transparantie is de belangrijkste regel in ons bedrijf.'

TERUGGANG

Gaat de woningmarkt dalen in 2009? Bax: 'Ik ben bang van wel, het wordt zeker geen recessie maar er zal wel een significante teruggang inzetten.' Minder omzet, meer druk op de prijzen, worden bouwmaterialen dan goedkoper? Bax: 'Dat zou zo zijn als er nu leveranciers zijn die schatrijk zijn geworden. Helaas is dat niet waar. De kostenstijging is voor het leeuwendeel veroorzaakt door de grondstof- en olieprijs. Zelfs als Nederland plat gaat, heeft dit nog geen gevolgen voor de prijzen. Het is immers een mondiaal economisch probleem.'

RENOVATIE VRAAGT OM INNOVATIE

De nieuwbouwmarkt mag dan wel dalen, maar de renovatiemarkt gaat stijgen en dat zal volgens Bax grote gevolgen hebben. De nieuwbouwmarkt is in handen van projectontwikkelaars en aannemers. De klant heeft niets te kiezen qua materialen. Bij renovatieprojecten ligt dit anders. De klant zal wel degelijk willen weten wat hij kiest en niet altijd het goedkoopste nemen. Bax: 'Het is ridicul om te denken dat de klant alleen het goedkoopste wil hebben. Probleem is dat de oriëntatie



van de aannemer op prijs gericht is en niet op kwaliteiten als onderhoudsarm, esthetica en energiegebruik. Het standaard aanbestedingsproces werkt dit in de hand. Het is veel lastiger om uit te leggen wat de juiste kwaliteiten voor een specifieke toepassing zijn, maar daar gaat het wel heen. CRH zal proberen om dit gat op te vullen en de aannemer te helpen om de meer en meer kritische klant voor te lichten.'

INNOVATIES IN LOGISTIEK

Een ander gevolg van het belang van de renovatiemarkt is de toenemende aandacht voor logistiek. Bax: 'Bouwen in de stad heeft nu eenmaal als nadeel dat er geen ruimte is. Voor de bouwhandel vormt dit een enorme uitdaging: just-in-time deliveries, aangepast aan de bouwfase. We moeten dit nog verfijnen; logistiek zal onze belangrijkste pijler worden.'

Een andere trend is dat hoofdaannemers het aantal partijen reduceren en dus meer zaken bij de onderaannemer neerleggen. Een schilder is tegenwoordig een afwerkbedrijf en tegelzetter leverer ook de tegels zelf. Als gevolg hiervan zul je dus ook een verschuiving naar gespecialiseerde bouwmaterialenmarkten zien.

EUROPEES

In Nederland behoren o.a. de volgende bedrijven tot het CRH-concern: Bouwmaat, NVB, Van Neerbos Bouwmaterialengroep, Stoel Van Klaveren Bouwstoffen. U bent manager van Europa, hoe doet Nederland het Europees? Bax: 'Wij Nederlanders denken al gauw

dat het slecht gaat, maar vergeleken met andere landen is dit een stabiel land. Het gaat een beetje slechter of een beetje beter, maar over het algemeen presteren we op een stabiel, hoog niveau. Ik denk dat dit komt omdat we in Nederland consensusgericht zijn. Wel zie ik een verschil in de tijd. Tien jaar geleden waren Duitsland en de Angelsaksische landen veel juridischer ingesteld dan Nederland. Inmiddels zijn we

www.crh.nl

hard bezig om een inhaalslag te maken. Juridisering in de bouw begint meer regel dan uitzondering te worden. Iedereen is bezig zich in te dekken en dat is zonde van de energie, die je ook in samenwerken zou kunnen steken.'

Hoe moet deze samenwerking verbeterd worden, in businesspartner-modellen? 'Ja ik ben hier een groot voorstander van, meer projectoverstijgend denken en structureel samenwerken zijn de uitdagingen voor de toekomst. Ketenintegratie kan het bouwproces veel efficiënter maken. Maar we zijn nog niet zover. Veel handel gaat nog gewoon lokaal, kleinschalig, een leverancier en een aannemer. Als handelaar kennen we beide partijen en brengen ze wel aan tafel. Zo zien we onszelf ook, als de linking pin in de bouw', aldus Bax.