

# Harde prijzenstrijd dwingt kleine ingenieursbureaus de grens over

Robert Mulders

dinsdag 13 maart 2012, 00:00

**update:** dinsdag 13 maart 2012, 08:42



Reuters

**Tarieven en omzetvolumes staan onder druk bij ingenieursbureaus. Vooral kleinere ondernemers voelen de klappen van de crisis in de bouw. Velen zoeken opdrachten in het buitenland.**

Company.info

[Ingenieursbureau Coenradie B.V.](#)  
[Bouwtechnisch Adviesburo ir. W.A. van Boxsel B.V.](#)  
[Klaas van den Berg Beheer B.V.](#)

Directeur Klaas van den Berg (36) van het gelijknamige architecten-ingenieursbureau weet het zeker: de projecten die hij in Irak doet, gaan een substantiële bijdrage leveren aan de omzet. Hij zit er sinds 2009. Er wordt volop gebouwd, en het Koerdische noorden, waar een door zijn medewerkers ontworpen privékliniek wordt gebouwd, is relatief veilig.

## **Vooral kleine branchegenoten geraakt**

‘Het potentieel is enorm’, zegt hij. ‘De komende tien jaar worden er vier miljoen woningen gebouwd. We hebben net een partner gevonden met wie we projecten in het zuiden, in Basra gaan doen. Als ik alle plussen en minnen optel heeft onze aanwezigheid nog geen extra omzet opgeleverd. Maar we overwegen hier een vestiging te openen. De echte omzet moet nog loskomen.’

Het zijn zware tijden voor kleine ingenieursbureaus. In Nederland staan miljoenen vierkante meters kantoorruimte leeg en de vraag naar nieuwe woningen en utiliteitsgebouwen is gekelderd. Een analyse van de Rabobank schetst een branche waar de omzetvolumes dalen en tarieven onder druk staan. Grotere bureaus zijn verwickeld in een prijzenslag en die raakt vooral kleine branchegenoten. Zij hebben weinig disciplinaire en geografische spreiding om prijsdalingen op te vangen.

## **Het vet is er bij de ondernemers wel afgesneden**

Kleinere bureaus zullen die spreiding moeten zoeken, zegt directeur Paul Oortwijn van branchevereniging NLI ingenieurs. Veel anders zit er niet op. ‘De werkvoorraden zitten op een historisch dieptepunt. Flexibele schillen zijn afgepeld, het vet is er bij de ondernemers wel afgesneden.’

Een enkel ingenieursbureau kan al bouwen op eerder opgedane buitenlandervaring. Willem van Boxsel (43) van bouwtechnisch adviesbureau Van Boxsel in het Brabantse Oosterhout toog vóór de kredietcrisis naar India om flexibeler te kunnen werken en personeelskosten te besparen. Hij heeft er sinds 2005 een vestiging in Gurgaon, nabij de luchthaven van New Delhi. De Indiërs maken vooral bouwtekeningen af die in Nederland zijn gemaakt.

## **Ze zijn onder de indruk van ons organisatievermogen**

Nu er in Nederland minder wordt gebouwd heeft Van Boxsel daarnaast een apart onderdeel opgezet om ook meer projecten in India zelf uit te voeren. Zo doet het bureau het ontwerp van een betonfabriek die in Noida, bij Delhi, moet verrijzen. De fabriek gaat 300.000 vierkante meter gebouw per jaar maken. Van Boxsel wordt de exclusieve partner.

‘Europa heeft een goede naam met prefabbouw’, stelt directeur Van Boxsel vast. ‘En ze zijn onder de indruk van ons organisatievermogen. Op een Indiase bouwplaats krioelt het van de mensen, maar iedereen is eigenlijk met niets bezig. Nederlandse projectleiders en bedrijfsleiders kunnen hier zo aan de slag.’ Het Indiase kantoor draagt ruim 10% bij aan de omzet, op termijn moet dit groeien naar 25%.

## **De zaken lopen goed**

Ingenieursbureau Coenradie in Oirschot (50 werknemers) kwam via partnerschappen met opdrachtgevers in de Nederlandse industrie in Qatar terecht, waar het meetwerk deed voor de bouw van een scheepswerf. Dit meet- en controlewerk leverde ook opdrachten op in China, Zuid-Korea en Abu Dhabi. De zaken lopen zo goed dat directeur Wouter Coenradie vorig jaar een vestiging wilde openen in het Midden-Oosten. 'Door de onlusten hebben we dat uitgesteld, maar het plan is er nog steeds. We vliegen nu heen en weer. Dat is goed te doen maar met een kleine vestiging halen we toch meer opdrachten binnen.'

Klaas van den Berg waarschuwt dat Irak niet gezien moet worden als het beloofde land. Ondernemen is er iets van de lange adem, er is sprake van corruptie (al heeft hij dat niet aan den lijve ondervonden) en hij moet niet zelden concurreren met internationale bedrijven. 'Die doen het soms voor bijna niks. Je moet goed in je schoenen staan om overeind te blijven.'

## **Sikkeneuren levert niets op**

Coenradie wijst erop dat wie zaken doet in het Midden-Oosten rekening moet houden met lange betalingstermijnen. 'Zes maanden is heel gebruikelijk. Als je goederen levert, kun je nog gelijk oversteken. Met diensten is het een ander verhaal.'

Ook al zijn de activiteiten in Irak misschien ad hoc tot stand gekomen en zal het nog even duren voor er een merkbare bijdrage is aan de winst, per saldo is Van den Berg blij dat hij de sprong heeft gewaagd. 'Irak is maar vijf uur vliegen. Het geeft goede moed en goede zin. We kunnen wel gaan sikkeneuren over de markt in Nederland, maar dat levert niets op.'