



**"Ik zie graag meer ondernemers
op scholen: in de besturen en
ook af en toe voor de klas"**

Vernieuwende vormen van samenwerking geeft de bouw in nabije toekomst ander aanzicht

Nederland is een mkb-land

De club die in de bouwsector innovatieve processen en ontwikkelingen wil versnellen, krijgt per 1 januari 2010 een nieuwe onafhankelijke voorzitter:

Martin van Pernis. Tot dan is hij nog voorzitter van de Raad van Bestuur bij Siemens Nederland BV. Een ondernemer die zijn sporen heeft verdiend. Maar wat vindt hij van mkb'ers? En met name de bouwers onder hen? Welke rol spelen zij volgens hem in de Nederlandse economie?

Mijn vader was bakker. Zo'n warme bakker die 's morgens vroeg op staat, hard werkt en dan 's avonds z'n administratie bijhoudt. Een mkb'er zouden we nu zeggen."

Martin van Pernis volgt Hans Blankert op bij de Regieraad Bouw, een organisatie die in 2004 is opgericht door enkele ministeries om een veranderingsproces in de bouw op gang te brengen door innovatie en vernieuwing aan te jagen. Met zijn aantreden verandert ook de naam van de organisatie. De Regieraad heet voortaan het Vernieuwingsplatform Bouw.

ZWEEDS WITTEBROOD

Van Pernis blijkt dus uit een mkb-milieu te komen. "Al op jonge leeftijd heb ik gezien wat het kleine ondernemerschap betekent. Je moet flexibel, taai en creatief zijn. Schommelingen in de economie ondervind je aan den lijve en als je dan niet snel schakelt, kun je het wel schudden. Ik herinner me de aanval van de broodfabrieken toen de vaste broodprijs kwam te vervallen. De omzet kelderde en de spanning voelde je aan de keukentafel, want de broodwinning stond letterlijk op het spel. Mijn vader heeft met succes die aanval gepareerd door Zweeds wittebrood te bakken. En de euforie van dat succes merkte je ook in het gezin. Het mkb-ondernemerschap is kortom spannend. Je hebt veel vrijheid om je eigen weg te kiezen en je kunt al je capaciteiten aanspreken. In zo'n sfeer gedijdt de werknemers goed. En dat inzicht kwam me later bij Siemens van pas." Op welke wijze? "Door mede vorm te geven aan de organisatie-

structuur. We werken met kleine profit-centers en die kunnen zelfstandig opereren. Eigenlijk bestaat het concern uit allemaal kleine mkb-ondernemingen die zich profileren op innovatieve slagkracht en natuurlijk ook op omzet. En dat valt kennelijk in goede aarde, want ondanks stevige saneringen met aanzienlijke kostenbesparingen, blijkt Siemens toch mooie resultaten te boeken en een werkgever te zijn waar mensen graag werken. In een onderzoek hierover onder 4500 Nederlandse ondernemingen eindigden we zelfs bij de eerste zes."

KANSEN DOOR SAMENWERKEN

De van oorsprong Duitse multinational werkt veel samen met bedrijven uit de sector midden en klein. Vaak op basis van langlopende contracten. "Ja, dat is de laatste decennia alleen maar toegenomen. Dan heb ik het over toeleveranciers en ondernemingen die gespecialiseerde kennis, diensten of vaardigheden kunnen inbrengen. We verwachten van die ondernemingen commitment. Ook in trajecten onder nieuwe contractvormen. Neem bijvoorbeeld veiligheidssystemen. Wij zijn dan soms eigenaar van het systeem en zorgen ervoor dat ze twintig of dertig jaar goed blijven functioneren. Daar zijn dus ook mkb'ers bij betrokken en die moeten dan mee in zo'n contract. Zij moeten ervoor zorgen dat het betreffende onderdeel over de gehele contractperiode feilloos blijft werken. Bij kopieermachines en medische scanapparatuur gaan we daarin nog een stapje verder. Wat je in feite vraagt is dat de specialist risico

gaat dragen. In zulke constructies gaat het ons nooit om de laagste prijs, maar om de betrouwbaarheid van de partner en de kwaliteit van zijn dienst of product. Dit soort verregaande samenwerkingscontracten zie je ook steeds vaker opduiken in de bouwnijverheid; nu nog in rudimentaire vormen misschien, maar ik verwacht dat je de komende tien jaren grote veranderingen zult zien op dit vlak." Met name voor mkb-ondernemers liggen daar kansen, aldus Van Pernis "Je ziet in die bedrijven dat er een jonge, goedopgeleide generatie aan het roer komt, die in staat is snel in te spelen op gecompliceerde markt vragen als bijvoorbeeld leaseconcepten. Snel, flexibel, creatief en gespecialiseerd. Dat zijn eigenschappen waarop de achterban van de Aannemersfederatie zich in de toekomst nog meer kan profileren dan ze dat nu al doet. Als je daarin slaagt, dan zal gunning uitsluitend op prijs snel aanbestedingsgeschiedenis zijn. Uiteraard is ook de aanbestedingszijde, de opdrachtgever, aan de bal. Ik hoop dat we onder mijn voorzitterschap aan die ontwikkeling een forse zwengel kunnen geven. En natuurlijk blijft er altijd behoefte aan een categorie ondernemers die louter productievolume levert."

ONDERNEMERS NAAR SCHOLEN

De kersverse voorzitter van het Vernieuwingsplatform Bouw zit ook in de raad van toezicht van het ROC Mondriaan in Den Haag. Hij vindt het jammer dat hij zo weinig ondernemers tegenkomt op de scholen. "Het is erg belangrijk dat het bedrijfsleven zijn gezicht laat zien op onderwijsinstellingen. Niet alleen op ROC's, ook in het middelbare en hogere beroepsonderwijs. Door je aanwezigheid in besturen en ook af en toe voor de klas sla je een brug tussen de scholen en de praktijk. Dat is essentieel, want die aansluiting laat te wensen over. Die leerlingen hebben vaak geen idee wat het betekent ondernemer te zijn. Ik zie overigens dat er op 'mijn' ROC geslaagde pogingen gedaan worden om het ondernemerschap in het lesprogramma te integreren. De leerlingen moeten bijvoorbeeld een product of een dienst zoeken of bedenken. En dan zijn ze er nog niet. Want is er een markt voor? Zo ja welke? En hoe breng je het idee op de markt? Dat zijn ondernemersvragen. Die jongeren maken kennis met vaardigheden die heel erg belangrijk zijn voor de versterking van de ondernemersmentaliteit in de samenleving. Het past ook in de Nederlandse cultuur. We zijn een land van mkb'ers. Hun ondernemerschap is de kurk waar de vaderlandse economie op drijft. Dat kun je niet vaak genoeg herhalen."

CRISISTIJD

Dat is ook een belangrijke boodschap in deze crisistijd, meent Van Pernis. "Ik weet dat heel veel bedrijven uit de achterban van de Aannemersfederatie het op dit moment niet gemakkelijk hebben. En de verwachtingen voor het komende jaar stemmen allerminst vrolijk. Maar ik verwacht ook veel creatieve ideeën en vernieuwende impulsen. In tijden van crisis toont het mkb zijn veerkracht. Dat is altijd nog zo geweest en dat zal deze keer niet anders zijn. En de overheid? Die is er niet voor het oplossen van problemen. Zij kan hooguit voorwaarden scheppen waaronder het leed enigszins verzacht wordt. En natuurlijk speelt zij als opdrachtgever een grote rol"

FEIJENOORD

De eerste drie maanden van 2010 blijft Martin van Pernis nog bij Siemens om zijn opvolger in te werken. "Ja, in hoofdzaak komt dat neer op het overdragen van het netwerk. Hem daar introduceren,

"Flexibel, creatief en gespecialiseerd. Dat zijn eigenschappen waarop de achterban van de Aannemersfederatie zich kan profileren"

dat is nog mijn belangrijkste taak voordat ik definitief afscheid neem van mijn huidige werkgever waar ik veertig jaar onafgebroken heb gewerkt. Eerst bij de telecommunicatie en vervolgens heb ik zo ongeveer alle hoeken van het bedrijf gezien voordat ik in 1996 lid werd van de Raad van Bestuur om daarvan in 2002 voorzitter te worden. In die drie maanden kan ik dan kennismaken met de bouwwereld, die ik overigens voor een belangrijk deel al ken. Verder blijf ik commissaris van een aantal bedrijven, waaronder bij mijn club Feijenoord en zal ik elke dinsdagavond blijven volleyen."

MAGNEETZWEFTREIN

Van Pernis is in zijn Siemens-tijd vooral bekend geworden doordat hij zijn nek heeft uitgestoken voor de introductie van de magneetzweeftrein in Nederland. Het ging destijds om een snelle verbinding tussen Groningen en Schiphol en om een tracé dat de grote steden, het Rondje Randstad, zou verbinden. Dat is niet gelukt. Hoe kijkt



hij daar nu op terug? "Vind ik nog steeds een gemiste kans. De magneetweeftrein is veilig, maakt geen geluid en is veel goedkoper dan een HSL, om maar wat te noemen. Bovendien was ik trots op de PPS-constructie die we samen met andere markt-partijen hadden uitgedokterd. Stel je eens voor wat dat voor de noordelijke provincies zou hebben betekend als je binnen vijftig minuten van Groningen-stad in het hart van Amsterdam kunt zijn. Ik denk dat daardoor de huidige problemen in die provincie veel minder heftig zouden zijn. Denk aan de leegloop van het platteland en het fiasco

van de Blauwe Stad. En wat te denken van Amsterdam naar Utrecht in 12 minuten. Maar het idee is niet weg. En wat niet weg is, kan zo weer op tafel liggen."

Over eigenschappen die Van Pernis toeschrijft aan mkb'ers, blijkt hijzelf ook te beschikken. Het is niet uitgesloten dat de achterban van de Aannemersfederatie nog meer zal horen van het Vernieuwingsplatform dan zij al van de Regieraad gewend was.

"Een jonge goedopgeleide generatie staat aan het roer, die in staat is snel in te spelen op gecompliceerde marktfragen"