

# BAM heeft sterkste reputatie van de bouwbedrijven

**BAM, Nederlands grootste bouwconcern, heeft tevens de sterkste reputatie, gevolgd door – verrassend – Strukton en Van Wijnen.**

**Dat blijkt uit de Building Business Reputatie Monitor, waarbij voor het eerst de reputaties van 15 grote bouwbedrijven gemeten zijn.**

door **Wim Laverman**

Dat BAM bij vakgenoten de sterkste reputatie van de onderzochte bouwbedrijven heeft, is het eigenlijk aan zijn stand van marktleider verplicht. In het onderzoek zijn de twaalf grootste bouwconcerns van Nederland betrokken, plus een drietal uit de omzetcategorie 100 tot 250 miljoen. BAM is qua omzet dubbel zo groot als nummer 2 (VolkerWessels), 25 keer groter dan nummer 12 (Hurks) en 90 keer groter dan de twee kleinste onderzochte bouwbedrijven (Verwelius, Vorm Bouw). De markt is zowel erg versnipperd als in de top scheef verdeeld (tabel 2). Spelers buiten de toptien zijn zelden landelijk. Zij concentreren zich op hun eigen regio en specialiseren zich in woningbouw en utiliteit, of gww. Dat heeft ook zijn weerslag op de naambekendheid. Naambekendheid is de toegangspoort tot een reputatie. Bij wie je niet kent kun je immers ook geen reputatie heb-

## HOE ZIT HET ONDERZOEK IN ELKAAR?

Er zijn ruim 800 interviews uitgevoerd onder beleidsbepalers, -beleidsmedewerkers en commercieel verantwoordelijken bij aannemers, ontwikkelaars, gemeenten, corporaties, architecten en grote fabrikanten. Per onderzochte partij zijn minimaal 90 waarnemingen gedaan. Het onderzoek is uitgevoerd door USP Marketing Consultancy in Rotterdam, daarbij geadviseerd door prof. dr. Cees van Riel van de Erasmus Universiteit. Reputaties zijn op zeven reputatieaanjagers gebaseerd, waarachter 25 attributen (vragen) liggen. Ook zijn communicatie expressiviteit en gedragsintenties gemeten.

## Opvallend is dat de respondenten een ‘innovatieve opstelling’ voor bouwbedrijven van minder belang vinden dan voor ontwikkelaars

ben – en die doet geen zaken met je. Beursgenoteerde, landelijke bouwers als BAM, Heijmans en Ballast hebben 75 tot 85 procent naambekendheid. Bij regionale spelers ligt dat vele malen lager. Mourik scoort met 14 procent naambekendheid als zwakste.

Een grote omzet garandeert niet automatisch een sterke reputatie. Bij de jaarlijkse reputatiemeting van ontwikkelaars, corporaties, adviesbureaus en gemeentelijke ontwikkelingsbedrijven en -diensten tonen regelmatig kleinere partijen sterkere reputaties dan grotere ([www.buildingbusiness.com/reputatiemonitor](http://www.buildingbusiness.com/reputatiemonitor)). Hoewel BAM in de totaalscore een voor-

drijven. Als BAM niet op zijn reputatie gaat sturen, kan het zijn koppositie dus makkelijk weer kwijt raken. Opvallend is dat de respondenten een ‘innovatieve opstelling’ voor bouwbedrijven van minder belang vinden dan voor ontwikkelaars. En dat terwijl de Regieraad Bouw, PSIBouw en nog wat clubs zo hun best doen om innovaties bij bouwbedrijven te bevorderen.

Opmerkelijk is dat BAM enigszins wegzakt op ‘maatschappelijk verantwoord’. Het concern doet juist veel moeite daar programma’s voor te ontwikkelen. Zwakste op dit onderdeel is Mourik en ook dat is opmerkelijk. Eén van de oudste specialisaties van Mourik is namelijk het schoonmaken van vervuilde grond. Kennelijk slaagt het bedrijf er niet in dit helder over het voetlicht te brengen. Een zwakke score op ‘totale communicatie’ correspondeert daarmee.

### Runners-up

Strukton en Van Wijnen zijn de verrassende runners-up in dit onderzoek. Beide bedrijven scoren goed op ‘financieel solide’ en op

‘transparantie’, twee reputatieaanjagers waaraan de respondenten een relatief groot gewicht toekennen. De naambekendheid van zowel Strukton als Van Wijnen is een stuk lager dan die van BAM. Ze moeten hun reputatie dus van een kleinere schare fans hebben, maar bij die fans is die reputatie dan ook sterk. Misschien helpt het dat Van Wijnen al jaren als nummer één uit de bus komt in een PwC onderzoek naar de financieel meest gezonde bouwbedrijven. Strukton wordt mogelijk financieel sterk gevonden omdat het moederbedrijf NS achter zich heeft staan. Strukton groeit goed, maar heeft een nogal matige winstmarge. De respondenten hebben over Strukton een frisse wind gevoel. Dat valt op, want die andere NS dochter, ontwikkelaar NS Poort, wordt juist al jaren in de reputatiemeting over ontwikkelaars door het stoffige, bureaucratistische image van NS achtervolgd. De bestuursvoorzitters van VolkerWessels, Strukton, BAM en Heijmans (in de persoon van de onlangs afgetreden Guus Hoefsloot) laten zich nadrukkelijk zien bij allerlei clubs

## ‘Hurks en Vorm Bouw nestelen zich tussen de grote jongens’

en manifestaties om de bedrijfstak concurrerder en innovatiever te maken. Wellicht is er een verband met de hoge scores van hun bedrijven op ‘innovatieve opstelling’. Ook Dura Vermeer doet het heel goed op de totaalscore en met hoge posities op ‘transparantie’ en ‘communicatie’. Ballast Nedam heeft duidelijk de malheur van een paar jaar geleden achter zich gelaten. Met een vijfde plek in de totaalscore zal Ballast heel tevreden zijn.

### Kleinere bouwbedrijven

Familiebedrijf Hurks nestelt zich als relatief kleine speler uitstekend tussen de grote jongens, ondanks een heel beperkte naambekendheid. Een hoge score haalt het bedrijf onder meer op ‘anderen aanbevelen zaken mee te doen’, vaak een voorbode tot stijging in de totaalscore in de komende jaren. Ook het nog kleinere Vorm Bouw doet het eigenlijk prima in de totaalscore tussen de landelijke concerns. Net als Hurks doet Vorm het heel aardig op ‘anderen aanbevelen om zaken mee te doen’. Een behoorlijk score krijgt het bedrijf ook op ‘totale communicatie’. ERA Bouw lijkt enigszins te worstelen met zijn dubbele identiteit. Velen kennen het bedrijf als een van de weinige, gespecialiseerde binnenstedelijke ontwikkelaars. Directeur en opinion leader Ko Blok schuwt het publieke debat niet met duidelijke standpunten. Wellicht overstraalt dit ERA’s reputatie als bouwer. Toch mag ERA tevreden zijn met zijn totaalscore; het laat een aantal grotere partijen achter zich. Dat Verwelius met Amsterdam en Het Gooi als thuisbasis in de totaalscore onderaan staat,

heeft eigenlijk geen betekenis. Waren alle pakweg veertig bouwbedrijven met een omzet van meer dan 100 miljoen in het onderzoek betrokken, dan was de kans groot geweest dat een ander de onderste plaats bezet had. Interessanter voor Verwelius is de onderlinge afstand op de verschillende reputatieaanjagers ten opzichte van de overige onderzochte bedrijven te bekijken en daarop te sturen.

### Concerns

VolkerWessels met zijn ongebruikelijke, uiterst decentrale organisatiestructuur is zijn concernnaam pas de laatste jaren heel voorzichtig op zijn ruim honderd dochterbedrijven gaan plakken. Velen in de markt wisten lang niet welke bedrijven precies tot het concern behoren, en vaak weet men dat nog steeds nauwelijks. Dat heeft uiteraard zijn weerslag op de reputatie en verklaart de relatief bescheiden totaalscore van deze één na grootste bouwer van ons land. Soortgelijke problemen ondervinden de conglomeraten TBI en ASVB. TBI scoort tamelijk hoog op

**TABEL 1. TOTAALSCORES REPUTATIES BOUWBEDRIJVEN**

Positie	Totaalscore
1. BAM	73,1
2. Strukton	72,5
3. Van Wijnen	72,5
4. Dura Vermeer	71,9
5. Ballast Nedam	71,4
6. Heijmans	70,9
7. VolkerWessels	70,2
8. Hurks	70,0
9. TBI Holdings	69,5
10. Vorm Bouw	69,0
11. ERA Bouw	67,8
12. ASVB	67,5
13. Janssen de Jong	66,9
14. Mourik	66,5
15. Verwelius	66,1

**TABEL 2. OMZET ONDERZOCHEDE BOUWBEDRIJVEN (IN MILJARDEN)**

Positie	Omzet (miljard)
1. BAM Groep	9
2. VolkerWessels	4,8
3. Heijmans	3,7
4. TBI Holdings	2,3
5. Ballast Nedam	1,3
6. Strukton	1,1
7. Dura Vermeer	1
8. Van Wijnen	0,76
9. Janssen de Jong	0,54
10. ASVB	0,5
11. Mourik	0,37
12. Hurks	0,34
13. ERA Bouw	0,2
14. Verwelius	0,1
15. Vorm Bouw	0,1

### Opmerkelijke zaken

Drie andere zaken vallen nog op. Onder ontwikkelaars is de reputatie van bouwers beïnvloedend beter dan onder adviseurs en overheid.

Meer dan bij ontwikkelaars, corporaties, adviesbureaus en gemeentelijke ontwikkelingsbedrijven en -diensten is bij bouwbedrijven ‘transparantie’ en ‘financieel solide’ een belangrijk element om zaken mee te doen. De onderlinge verschillen bij bouwbedrijven zijn vooral groot op ‘financieel solide’, ‘maatschappelijk verantwoord’, ‘goed werkgeverschap’ en ‘innovatief’. Dat betekent dat er in het algemeen weinig aan reputatiesturing gedaan wordt. Er valt op dat punt nog veel te verbeteren. Omdat de meting jaarlijks herhaald zal worden, kan worden gevolgd wie op welk onderdeel in zijn reputatie gaat stijgen of dalen. ◀◀