



Grote Bickersstraat 74
1013 KS Amsterdam

Postbus 247
1000 AE Amsterdam

t 020 522 54 44
f 020 522 53 33
e info@tns-nipo.com
www.tns-nipo.com

Political & Social

Rapport

Cultuuromslag in de bouw

Geen omslag maar een trendbreuk

Henk Foekema en Linda Nikkels

E9276 | 27 augustus 2008

Alle in dit document vermelde gegevens zijn strikt vertrouwelijk. Publicatie en inzage aan derden, geheel of gedeeltelijk, is zonder toestemming van TNS NIPO beslist niet toegestaan.

© TNS NIPO | ISO 9001 | rapport nederlands.dot

Inhoud

1	Inleiding	1
2	De verandering in de cultuur in het algemeen	5
3	Is concurrentie toegenomen?	12
4	Is er meer transparantie?	19
5	Vindt er als gevolg van de maatregelen na de bouwaffaire meer innovatie plaats?	23
6	Conclusie	25
<hr/>		
	Bijlagen	
1	Onderzoeksverantwoording Onderzoeksverantwoording	3
<hr/>		
	<i>Inhoud figuren en tabellen</i>	
1	<i>Stellingen over bouwcultuur in het algemeen</i>	7
2	<i>Heeft de bouwaffaire tot een andere manier van werken geleid</i>	8
3	<i>Mening over prijsafspraken vroeger en nu</i>	10
4	<i>Maakt wel eens risicoafweging (resp. wordt volgens u wel eens een risicoafweging gemaakt)?</i>	11
5	<i>Is de concurrentie toegenomen?</i>	12
6	<i>Houding tegenover kartelverbod</i>	13
7	<i>Inhoudelijke bekendheid kartelverbod</i>	14
8	<i>Houding tegenover aanbestedingsregels</i>	15
9	<i>Mening over aanbestedingsregels</i>	17
10	<i>Bekend met overheidsregels ten aanzien van aanbesteden</i>	20
11	<i>Bekendheid aanbestedingsregeling naar attitude</i>	20
12	<i>Mening over transparantie</i>	22
13	<i>Stelling: de veranderde concurrentie heeft in mijn bedrijf geleid tot innovatie</i>	23
14	<i>responsoverzicht</i>	
15	<i>Steekproefopbouw</i>	

1 Inleiding

Op 9 november 2001 onthult het televisieprogramma Zembra dat er op grote schaal verboden prijsafspraken worden gemaakt tussen Nederlandse bouwbedrijven en dat deze bedrijven onderling kosten verrekenen. Hierdoor wordt aan de opdrachtgever stelselmatig teveel in rekening gebracht. De heer Bos, een voormalig directeur bij het bouwbedrijf Koop Tjuchem, laat in de uitzending fragmenten van een schaduwboekhouding over de periode 1988 – 1998 van dat bedrijf zien om deze stelling te staven.

Deze onthullingen leiden uiteindelijk tot de instelling van een Tijdelijke Commissie onderzoek bouwfraude door de Tweede Kamer op 6 december 2001. Naast andere aanbevelingen stelt deze Commissie voor om een Parlementaire Enquêtecommissie Bouwnijverheid in te stellen. Deze wordt uiteindelijk benoemd op 5 februari 2002.

De opdracht voor de Parlementaire Enquêtecommissie (PEC) is om:

- de aard en omvang van de onregelmatigheden te bepalen, alsmede het incidentele dan wel structurele karakter daarvan;
- de structuurkenmerken van de sector in kaart te brengen en de samenhang daarvan met de onregelmatigheden vast te stellen, mede gelet op de opstelling en handelwijze van de betrokken partijen uit de bouwnijverheid;
- te beoordelen op welke wijze de overheid in haar rol als opdrachtgever voldoende rekening heeft gehouden met de specifieke structuurkenmerken van de bouw;
- een nadere analyse te bieden van de overheid in haar hoedanigheid als toezichthouder, vergunningverlener en als wet- en regelgever.

In de eindrapportage die op 12 december 2002 aan de Tweede Kamer is verstuurd¹ constateert de PEC dat het wettelijk verbod op vooroverleg door de bouwsector op zeer ruime schaal is overtreden. De PEC schrijft hierover: “(...) in vrijwel alle gevallen waarin onderhands werd aanbesteed, ongeoorloofd vooroverleg was gevoerd. Bij openbare aanbesteding lag dit aantal weliswaar lager, maar betrof het desalniettemin een substantieel aantal werken. Een belangrijk deel van de Nederlandse bouwmarkt werd door de Nederlandse aannemers onderling verdeeld.”

Op basis van deze analyse doet de PEC in totaal 22 aanbevelingen, waaronder:

- een verzakelijking van de verhoudingen tussen overheid en bouwnijverheid;
- een oproep aan de bouwsector om te stoppen met ‘smeren’ en ‘fêteren’ van ambtenaren;
- aanscherping van het integriteitsbeleid bij ambtenaren en bestuurders;
- het stimuleren van meer marktwerking door aanbestedende diensten door de keuze van aanbestedingen;
- een periodieke evaluatie van de mededingings- en aanbestedingsregels in de bouwnijverheid.

¹ Zie Tweede Kamer, vergaderjaar 2002 – 2203, 28 244, nrs. 5 -6.

In januari 2004 riep de NMa de bouwsector op om activiteiten die in strijd waren met de mededingingswet vrijwillig te melden. In hetzelfde jaar heeft ook het kabinet de sector opgeroepen om “schoon schip” te maken. Honderden bouwondernemingen hebben hieraan gevolg gegeven door clementie aan te vragen bij de NMa. Als gevolg daarvan heeft de NMa een groot aantal sanctiebesluiten genomen. In de periode tot en met 2007 zijn aan ruim 1.400 bouwbedrijven boetes opgelegd vanwege overtreding van de Mededingingswet.

Naast het bestraffen van overtredingen van de Mededingingswet door de NMa, zijn er door het kabinet en de bouwsector verschillende initiatieven ontwikkeld om te komen tot een cultuuromslag in de sector: van een wijdverbreide cultuur van vooroverleg naar onderlinge concurrentie op prijs en op kwaliteit.

Zo hebben de ministers van EZ, VROM en V&W de Regieraad Bouw geïnstalleerd om de noodzakelijke vernieuwing in de bouw te initiëren en de onderlinge verhoudingen tussen opdrachtgevers en opdrachtnemers te normaliseren. Inmiddels is de Regieraad Bouw II benoemd, die de vernieuwingsbeweging verder moet uitbouwen, verdiepen en verankeren. Ook individuele bouwbedrijven hebben maatregelen aangekondigd om mededingingsbeperkend gedrag binnen hun organisatie uit te bannen. Ten slotte hebben aanbestedende diensten veranderingen in gang gezet.

Al deze ontwikkelingen zijn voor de NMa aanleiding om anno 2008 een onderzoek te willen laten uitvoeren hoe de bouwsector er nu voorstaat. Wat is er volgens bouwbedrijven, opdrachtgevers en andere betrokkenen bij de bouwsector in de jaren na de PEC wel en niet veranderd? Is het juist om te spreken van een cultuuromslag? Het onderzoek heeft nadrukkelijk niet het doel om na te gaan *hoeveel* bouwbedrijven zich mogelijk nog schuldig maken aan mededingingsbeperkende activiteiten. Het geeft wel een indruk van de mening van een aantal direct betrokkenen (aannemers, opdrachtgevers en partijen in aanpalende branches) over de stand van zaken in de branche.

De vragen die in het onderzoek centraal staan zijn:

- *Is de cultuur van concurrentiebeperkende gedragingen werkelijk beëindigd?*
- *Heeft er een cultuuromslag plaatsgevonden die de sector kenmerkt als:*
 - *innovatief*
 - *transparant*
 - *op prijs/kwaliteit concurrerend.*

Het onderzoek is uitgevoerd door het enquêteren van:

- Aannemers
- Opdrachtgevers: projectontwikkelaars, pensioenfondsen, grote bedrijven, woningbouwverenigingen, Rijksoverheid en lokale overheid
- Aanpalende branches: advies- en ingenieursbureau's, installatiebranche, toeleveranciers, architecten, bouwmaterialenhandel, gespecialiseerde aannemers

Omdat voorshands niet vaststond hoe over deze materie door de bedrijven werd gesproken en hoe gevoelig een en ander lag, is begonnen met een aantal individuele diepte-interviews bij representanten uit de sector.

Na deze verkennende fase is er een vragenlijst opgesteld voor de kwantitatieve fase van het onderzoek, waarin de hypothese dat er een cultuuromslag heeft plaatsgevonden, is getoetst.

Sociale wenselijkheid

Bij een onderwerp als dit ligt een zekere sociale wenselijkheid bij het beantwoorden van de vragen op de loer: de respondent antwoordt mogelijk op een manier zoals hij denkt dat van hem verwacht wordt. We zijn hier zeer alert op geweest en hebben de volgende maatregelen ingebouwd:

- We hebben het taboe bespreekbaar gemaakt: enerzijds door te vertellen dat het tegenwoordig veel makkelijker is om over dit onderwerp te praten dan vijf jaar geleden, en anderzijds, door te benadrukken dat naam en bedrijfsnaam niet aan de NMa zullen worden doorgegeven
- Door gebruik te maken van projectieve technieken: hoe gaat men hiermee om in andere bedrijven? Wat hoort men van collega's, kortom: er werd niet alleen over de eigen ervaringen gesproken.
- Door goed door te vragen: wanneer men positief op iets antwoordde, dan werd gevraagd wat er precies gebeurd is, welke maatregelen men genomen heeft etc.
- Door het kwantitatieve onderzoek *online* uit te voeren. Er is statistisch bewijs dat dit leidt tot een veel anoniemer gevoel dan wanneer men zijn antwoorden aan een enquêteur vertelt.

Hoewel een zekere mate van sociale wenselijkheid niet uit te sluiten valt, hebben we echter het maximale gedaan om dit te vermijden.

De werkwijze

In totaal zijn 506 organisaties ondervraagd. Achterin dit rapport is een onderzoeksverantwoording opgenomen, die uitvoerig ingaat op methodiek, respons en weging. Het onderzoek heeft in de laatste maanden van 2007 plaatsgevonden en de respons bedroeg 15 % (hetgeen niet lager is dan voor een willekeurig ander bedrijven-onderzoek).

Wat de onderzoeksaanpak betreft is gekozen voor een opinie-onderzoek: de mening van de bij de bouwsector betrokken bedrijven staat centraal. Bij dergelijke onderzoeken is het *niet* gebruikelijk om te herwegen naar grootteklasse omdat de mening van alle ondervraagden dan even zwaar hoort mee te tellen.

De keuze voor deze vorm van onderzoek heeft wel consequenties voor de conclusies die uit het onderzoek kunnen worden getrokken: er kunnen voornamelijk uitspraken worden gedaan over de verschillen van opvattingen tussen de verschillende onderzochte groepen en minder over de sector als geheel. Waar mogelijk zal in de tabellen een uitsplitsing

worden gemaakt tussen grote aannemers, aannemers uit het MKB, opdrachtgevers en andere partijen (zie boven).

De gezochte resultaten

In dit rapport wordt de vraag beantwoord of er in de bouw een cultuuromslag heeft plaatsgevonden. Praktisch komt dit neer op de volgende deelvragen:

- Vindt er momenteel meer *marktwerking* plaats? De gedachte is dat er vóór de bouwaffaire veelal alleen op prijs werd geconcurrerd, terwijl de nieuwe regels ertoe moeten leiden dat er meer op prijs én kwaliteit wordt geconcurrerd.
- Hebben de maatregelen die zijn genomen na de bouwaffaire ertoe geleid dat er meer aan *innovatie* wordt gedaan? Dit als een gevolg van het meer op prijs en kwaliteit concurreren.
- Is er sprake van een toegenomen *transparantie*? Dat kan overigens op tweeërlei wijze: enerzijds, helderdere offertes van de bouwers en anderzijds, helderdere besluitvorming door de overheid.

Nu is het bepaald niet zo dat alles wat met de cultuuromslag te maken heeft gevangen kan worden in deze drie deelvragen. Alvorens op de deelvragen in te gaan (hoofdstuk 3 tot en met 5), zullen we het algemene gevoel over de cultuur en een eventuele omslag beschrijven (hoofdstuk 2).

In de volgende hoofdstukken zijn de uitkomsten van het kwantitatieve onderzoek en die van de diepte-interviews geïntegreerd. De uitkomsten van het kwantitatieve onderzoek zijn weergegeven in tabellen en grafieken en worden toegelicht in de tekst. Ter illustratie en duiding van deze resultaten zijn er citaten in de tekst opgenomen, die steeds cursief en tussen aanhalingstekens zijn weergegeven. Het betreft hier uitspraken van respondenten uit de diepte-interviews of opmerkingen die respondenten gemaakt hebben in het kader van het kwantitatieve onderzoek.

2 De verandering in de cultuur in het algemeen

De veranderingen zijn niet groot

De bouwwereld is redelijk unaniem ten aanzien van het destijds aanpakken van de bouwfraude: 82% van de aannemers is het hiermee eens en 93% van de opdrachtgevers. Aan de andere kant heerst het vermoeden dat met name de overheid is doorgeslagen in het opleggen van regels: 88% van de aannemers klaagt over een teveel aan regels. Elders zullen we nog zien dat die kritiek zich specifiek richt op aanbestedingsregels en dat men de overheid ervan verdenkt nauwelijks weet te hebben van de hoeveelheid administratieve rompslomp waarmee men de bouwwereld belast. Aan de open antwoorden uit het *kwantitatief* onderzoek ontleen we de volgende twee citaten:

“Het is vooral de gebrekkige kennis van de overheid van het bouwproces, zeker wat kosten betreft die moeten worden gemaakt voor offerte.”

“De enorme kosten die je moet maken om een offerte in elkaar te draaien. Vroeger had je daar een mooi systeem voor - ploggeld - maar dat mocht toen niet meer. Vandaar die illegale prijsafspraken.”

Over de vraag of er veel is veranderd in de bouwsector sinds 2001, zijn de meningen verdeeld. 52 % van de respondenten vindt van niet. Van een cultuuromslag - een woord dat uitdrukt dat er iets grondig gewijzigd is - binnen het eigen bedrijf lijkt veel minder sprake: minder dan één op de vijf bouwaannemers (17%) onderschrijft een dergelijke stelling (waarvan slechts 5% volledig). Het lijkt daarom meer op zijn plaats om te spreken over een trendbreuk dan over een cultuuromslag.

Als we het concreet over veranderingen hebben, komen we bij de interessante uitkomst dat meer dan de helft (56%) van de aannemers van mening is dat sinds de bouwaffaire het zaken doen met de overheid *minder persoonlijk* is geworden. Dit is natuurlijk een bedoeld effect van een aanscherping van de aanbestedingsprocedure, maar elders zullen we zien dat een zekere hoeveelheid contact gezien wordt als juist goed voor het slagen van een project. Dit is niet de enige aanwijzing dat anders aanbesteden niet alleen positieve, maar ook contraproductieve uitwerkingen heeft. Elders zullen we er meer aantreffen.

Volgens de respondenten heeft de bouwaffaire slechts in een beperkt aantal gevallen tot managementwisselingen geleid (bij 5% van de aannemers). Wel signaleren we veranderingen in *soorten management*. Uit het kwalitatief onderzoek blijkt dat er een nieuwe generatie aan het opstaan is: sneller en meer concurrentiegevoelig. Door tekeningen met software en automatisering is de bouw bovendien ingewikkelder geworden. De oudere generatie kan het niet meer aan, het groeit ze boven de pet. Daardoor vertrekken ze eerder, zo lijkt het (over vertrek zijn geen vragen gesteld). In 27% van de aannemersbedrijven wordt deze ontwikkeling herkend.

Ook is er sprake van administratief ingewikkelder werk, met name door de regelgeving.

“We neigen er naar dat het werk op papier moet kloppen en dat het beter klopt dan het werk er buiten bij ligt. Voor elk stukje werk moet je een schets maken dat door accountants gecontroleerd wordt. Dan kan iedereen zich verantwoorden. Nu vangen we het op door van een werkvoorbereider plus extra administratieve taken een gecombineerde functie te maken, maar als die trend zich zo doorzet moet je echt naar projectadministrateurs toe op MEAO niveau.” (uit kwalitatief onderzoek: grote wegebouwer)

Eén op de zes aannemersbedrijven (16%) heeft zich sinds de bouwaffaire op nieuwe markten gericht. Een voorzichtig begin naar de marketinggedachte en inhoudelijke concurrentie?

“De grote verandering hier is de marketing aanpak, die ingegeven wordt door de conjunctuur en niet door toegenomen concurrentie. Daar heeft elke aannemer mee te maken, dat horen we van elkaar.” (uit kwalitatief onderzoek: aannemer in het MKB, bezig met burgerlijke & utiliteitsbouw).

Dus al met al is de opstelling redelijk ambigu: goed dat er is opgetreden, niet al te veel verandering in ‘het wereldje’, weinig begrip voor de regels (wat ook elders verder zal worden geadstrueerd) en weinig concrete veranderingen in het eigen bouwbedrijf. Opvallend is nog dat de doelgroepen die in tabel 1 onderscheiden worden, hoewel natuurlijk niet helemaal eensgezind, nergens diametraal tegenover elkaar staan.

Wat we op de vorige pagina's besproken hebben, vinden we samengevat in tabel 1.

1 | Stellingen over bouwcultuur in het algemeen

	Totaal	Totaal aannemers	Aannemers MKB	Aannemers groot	Opdrachtgevers	Overige stakeholders
	%	%	%	%	%	%
Er zijn te veel overheidsregels waaraan we ons moeten houden	87	88	86	90	85	83
Het is goed dat de bouwaffaire destijds is aangepakt	83	82	84	80	93	80
Ik denk dat er heel weinig veranderd is in de bouwsector ten opzichte van 2001	52	52	58	48	49	49
Sinds de bouwaffaire is het zaken doen met de overheid te onpersoonlijk geworden	51	56	52	60	33	41
De 'oude garde' heeft moeite met de nieuwe manier van werken sinds de bouwaffaire	28	27	23	30	26	33
Je kunt duidelijk merken dat er een nieuwe cultuur heerst in ons bedrijf als gevolg van maatregelen na de bouwaffaire	17	17	11	21	31	9
Na de bouwaffaire zijn we ons op specifiekere markten gaan richten	15	16	14	18	10	13
Om de cultuuromslag mogelijk te maken zijn er wisselingen geweest in ons management	7	5	3	7	11	9

De groep aannemers is samengesteld uit vier subgroepen:

- 1 burger- en utiliteitsbouw (BU)
- 2 grond-, weg- en waterbouw (GWW)
- 3 installatiebedrijven
- 4 gespecialiseerde aannemers (tegelzetters, stucadoorbedrijven, dakbedekkers, schilderbedrijven etc.).

Soms zijn er interessante verschillen. De grond-, weg en waterbouwbedrijven zien meer innovatie als gevolg van de bouwaffaire en zijn überhaupt van mening dat er veel veranderd is sinds 2001. De burger- en utiliteitsbouw is terughoudender: daar ziet men relatief weinig verandering sinds 2001.

Trendbreuk in de bouwsector

Dat de reikwijdte van het effect van de bouwaffaire niet al te groot is, wordt bevestigd door expliciet in een stelling voor te leggen in welke mate de affaire tot daadwerkelijke veranderingen geleid heeft. De bouwaffaire heeft volgens ca. 40 % van alle groepen ondervraagden geleid tot een andere manier van werken in de sector *als geheel* (grote aannemers beschouwen de veranderingen ingrijpender dan de kleinere).

Voor het eigen bedrijf is dit veel geringer en – opvallend genoeg – ook voor de werkwijze van de concurrentie. Al moet daar eerlijkheidshalve aan worden toegevoegd dat 22% van de respondenten het antwoord schuldig blijft (het is moeilijker om over de concurrentie te oordelen). In ieder geval heeft deze indirecte manier van vraagstelling niet geleid tot een veel hogere score voor de concurrentie dan voor de eigen organisatie, hetgeen vertrouwen geeft in de oprechtheid waarmee men de eigen organisatie beoordeeld heeft.

2 | Heeft de bouwaffaire tot een andere manier van werken geleid (% dat het eens is)

In hoeverre heeft de bouwaffaire geleid tot daadwerkelijke veranderingen	Totaal	Totaal aannemers	Aannemers MKB	Aannemers groot	Opdrachtgevers	Overige stakeholders
	%	%	%	%	%	%
In de manier van werken in de gehele bouwsector	40	40	33	46	41	36
In de manier van werken van mijn directe concurrenten	18	18	13	22	20	17
In de manier van werken in mijn eigen organisatie	15	14	14	15	28	9

Opvallend is dat met name binnen de GWW-sector aannemers van mening zijn (67%) dat de bouwaffaire heeft geleid tot veranderingen van de manier van werken in de gehele sector. Dit geldt tevens wanneer het om de directe concurrenten gaat (48%) en om de eigen manier van werken (35%).

Aard van de veranderingen

Kijken we naar de aard van de veranderingen, dan zien we eigenlijk twee groepen antwoorden:

- een andere manier van werken;
- meer regels/bureaucratie

De andere manier van werken uit zich in zaken als grotere kostenefficiëntie, geen afspraken meer maken, transparanter gaan werken en verbeteringen in kwaliteit. De toegenomen regelcultuur en bureaucratie uit zich in zaken als: afstandelijker, meer regels, formeler, voorzichtiger.

“Binnen het bedrijf is het niet veranderd maar het is wat onpersoonlijker naar opdrachtgevers toe. De traditie dat bij een projectoplevering je een hapje gaat eten met z’n allen wordt nu van alles achter gezocht. Een stuk zakelijker, Amerikaanser, afstandelijker. Jammer dat dit is weggefallen, ik vind dat bij het fatsoen horen. Daar is mijn voorganger ook om weggegaan.” (uit kwalitatief onderzoek: directeur grote wegebouwer)

Het anders omgaan met de opdrachtgever is waarschijnlijk voor *opdrachtgevers* de meest zichtbare verandering. We zullen elders zien dat opdrachtgevers een grotere concurrentietoename ervaren dan bouwers. Wellicht dat dit deels op de formelere omgangsvormen gebaseerd wordt.

Een grote opdrachtgevers ziet als effect van de toenemende kwaliteitsfocus en controle hierop, ook een verzwarend van het juridische traject:

“Door het verleggen van de design verantwoordelijkheid bij de aannemers in het aanbestedingstraject, moeten we de aansprakelijkheid van bedachte constructie en uitvoering ervan vastleggen in contracten, dus er komt veel meer juridisch werk bij kijken. Gelukkig zijn we nu ook begonnen met het denken in incentives bij tijdige oplevering en zo, en niet alleen meer boetes in de eerste generatie nieuwe contracten. Dat is les 1. En les 2 is dat de boete in relatie moet staan met de reële schade. Dat is ook een cultuuromslag binnen onze organisatie.” (uit kwalitatief onderzoek: Hoofd Inkoop)

Zo’n 12% van de organisaties die veranderingen zien in hoe er nu in de sector als geheel gewerkt wordt, noemt spontaan dat er geen prijsafspraken meer gemaakt worden, kortom dat er eerlijker gewerkt wordt.

Prijsafspraken

Prijsafspraken – daar kijkt men in de bouw met een zekere tegenzin op terug. Dat er in de bouw niet graag over de prijsafspraken gesproken wordt, wordt bevestigd door ruim veertig procent van de bouwers en meer dan de helft van de opdrachtgevers (56%). Twintig procent van de ondervraagde organisaties geeft aan dat de vraag niet relevant gevonden wordt.

23 % van de aannemers geeft aan andere bedrijven te kennen die minder eerlijk te werk gaan dan zij zelf en 28% van hen is het eens met een stelling waarvan de portee is dat het zonder prijsafspraken moeilijk is om winstgevend te zijn. Ten slotte: een kleine minderheid - tenminste als percentage - geeft aan nog wel eens te worden benaderd om prijsafspraken te maken (4% van de aannemers en 7% van de opdrachtgevers).

Een kwart (25%) van de respondenten praat liever niet over prijsafspraken die vroeger in het bedrijf plaatsvonden. Dit is minder dan het aantal respondenten dat liever niet praat over prijsafspraken in de sector als geheel (44%). Daar moet wel aan worden toegevoegd dat meer dan één derde van de aannemers (36%) de eerste vraag niet van toepassing vindt. Ook voor meer dan de helft van de externe stakeholders blijkt deze vraag niet van toepassing.

Hoewel het onderzoek zich hier daar niet op richt, kan uit het bovenstaande resultaten worden geconcludeerd dat het niet vanzelfsprekend is dat prijsafspraken volledig tot het verleden behoren.

Een illustratief citaat:

‘Wat in honderd jaar is ontstaan, ben je niet zomaar kwijt’ (open antwoord uit kwantitatief onderzoek).

Als binnen het bedrijf nog over prijsafspraken gerept wordt, dan liever in de trant van ‘hoe kunnen we ons vergeleken met vroeger verbeteren’ (35% van de aannemers).

3 | Mening over prijsafspraken vroeger en nu

	Totaal	Totaal aannemers	Aannemers MKB	Aannemers groot	Opdrachtgevers	Overige stakeholders
	%	%	%	%	%	%
In de bouwsector praten we niet graag over de prijsafspraken die in het verleden gemaakt werden	44	41	34	47	56	45
Binnen onze directie praten we over de bouwaffaire vooral als het gaat om dingen die we in vergelijking met vroeger kunnen verbeteren	35	35	25	42	49	24
In ons bedrijf praten we niet graag meer over afspraken die in het verleden gemaakt zijn	25	24	19	29	30	23
Zonder prijsafspraken is het voor veel bouwbedrijven moeilijk om winstgevend te zijn	24	28	29	26	10	20
Wij werken zelf wel eerlijk, maar ik ken bedrijven die dat niet doen	23	24	25	23	18	20
Ik ken bedrijven waar maatregelen zijn genomen tegen medewerkers die toch nog prijsafspraken wilden maken	17	16	10	21	11	28
Ik ben zelf nog wel benaderd voor het maken van prijsafspraken	5	4	5	3	7	7

De GWW-aannemers geven veel meer volmondig dan hun collega's toe dat ze liever niet meer over de prijsafspraken praten en - als men dit binnen de directie doet - dan vooral in het kader van verbeteringen ten opzichte van vroeger. Het lijkt er inderdaad op dat men de maatregelen in deze subbranche voortvarend heeft opgepikt: zo maakt 37% van de GWW-aannemers melding van het feit dat men bedrijven kent waar maatregelen getroffen zijn tegen werknemers die toch prijsafspraken wensten te maken. Elders zullen we ook zien dat de nieuwe werkwijze bij de GWW'ers beter in de organisatie geborgd is.

Hierboven is gemeld dat er nog steeds – zij het wellicht op kleinere schaal – bedrijven worden benaderd voor prijsafspraken. Aan de aannemers is ook gevraagd of ze zelf wel eens een risicoafweging maken om overheidsregels te overtreden. Uit onderstaande tabel blijkt dat van alle aannemers 4 % regelmatig of vaak dit risico denkt te nemen. Bijna de helft van de aannemers (45 %) doet dat 'een enkele keer'. Ook opdrachtgevers (41 %) en overige stakeholders (45 %) nemen dit gedrag bij aannemers waar.

4 | Maakt wel eens risicoafweging in verband met het overtreden van overheidsregels (resp. wordt volgens u wel eens een risicoafweging gemaakt)?

	Totaal	Totaal aannemers	Aannemers MKB	Aannemers groot	Opdrachtgevers	Overige stakeholders
	%	%	%	%	%	%
Nooit	54	45	53	49	50	48
Enkele keer	37	45	38	40	33	41
Regelmatig	3	2	3	3	8	0
Vaak	1	2	1	2	0	4
Weet niet	5	6	5	6	8	7
	100	100	100	100	100	100

3 Is concurrentie toegenomen?

Ook vóór 2001 werd er op kwaliteit geconcurrereerd

Doel van de regelgeving na de bouwaffaire was om niet alleen op prijs, maar ook op kwaliteit te concurreren (hetgeen tot verdere innovatie moet leiden). Uit dit onderzoek wordt duidelijk dat lang niet alle aannemers en opdrachtgevers van mening zijn dat er voor 2001 alleen op prijs werd geconcurrereerd. Evenmin dat er na de bouwaffaire méér dan voor 2001 op kwaliteit wordt geconcurrereerd (dat laatste vindt 39% van de aannemers en ruim de helft van de opdrachtgevers: 52%). Grote aannemers vinden dit overigens vaker dan kleinere.

Ook zijn vooral de aannemers het weinig eens met de stelling dat de kwaliteit van de producten sinds 2001 is verbeterd als gevolg van de toegenomen concurrentie (een kwart van de aannemers is het daar mee eens tegen 41% van de opdrachtgevers).

5 | Is de concurrentie toegenomen?

	Totaal	Totaal aannemers	Aannemers MKB	Aannemers groot	Opdrachtgevers	Overige stakeholders
	%	%	%	%	%	%
Vóór de bouwaffaire werd er alleen op prijs geconcurrereerd	35	38	39	37	33	25
Na de bouwaffaire wordt er meer op prijs en kwaliteit geconcurrereerd	42	39	30	47	52	45
De kwaliteit van de geleverde producten en diensten in de bouwsector is de afgelopen jaren sterk verbeterd door de toegenomen concurrentie	27	25	27	24	41	23

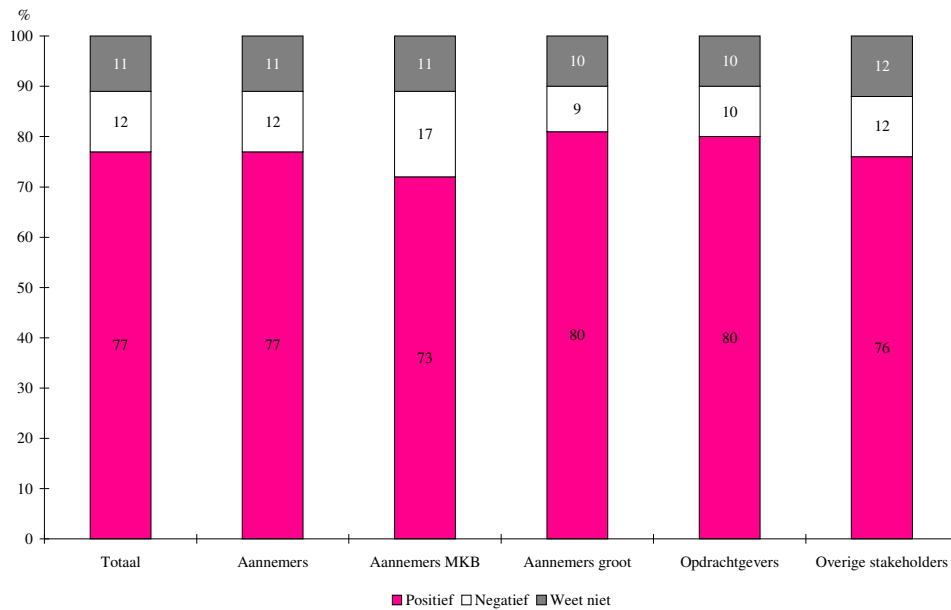
Bouwwereld niet tegen kartelverbod

Uit het kwalitatief onderzoek rees het sterke vermoeden dat de bouwwereld weinig tegen toenemende concurrentie *an sich* heeft: een kartelverbod kan op veel draagvlak rekenen. De kritiek richt zich veeleer op de manier waarop de concurrentie wordt georganiseerd in de aanbestedingsprocedures binnen het publieke domein. Hierop gaan we elders in dit hoofdstuk uitgebreid in.

“Maar eigenlijk kan je er van uit gaan dat elke verscherping in regels betekent dat de bouw duurder wordt. Elk risico wordt ingecalculeerd en dus gaat de prijs omhoog!” (uit kwalitatief onderzoek: MKB, bouwkundig adviesbureau)

Eerst het *kartelverbod*: zowel bouwers als opdrachtgevers zijn in grote mate voorstander van een kartelverbod. Hiermee accepteren we de hierboven reeds gememoreerde hypothese dat men weinig bezwaar heeft tegen het feit dat er een stevige concurrentie is. Binnen de aannemers geldt dat bij 93% van de GWW-bedrijven draagvlak voor het kartelverbod is.

6 | Houding tegenover kartelverbod

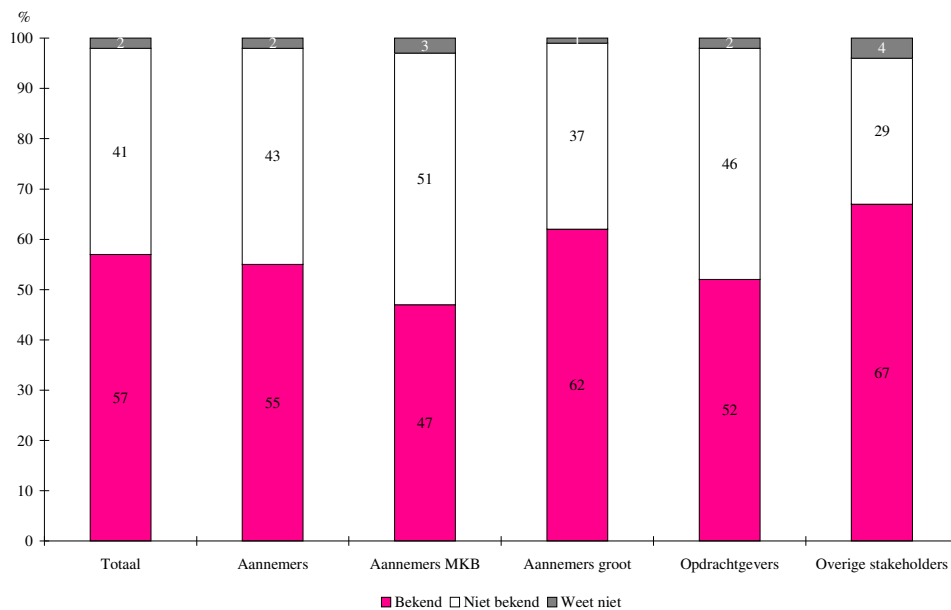


Bron: TNS NIPO, 2008

De hoogte van de boetes bij overtreding van het kartelverbod is voor een meerderheid van de respondenten voldoende afschrikwekkend. Voor elk segment zien we dat rond de 60% zo over de boetes denkt (GWW-aannemers 76%). Zo'n 20% heeft geen mening over de hoogte van de boetes.

Ten aanzien van de inhoudelijke bekendheid met het kartelverbod: ruim de helft van de aannemers is hiervan goed tot redelijk goed op de hoogte (GWW-aannemers aanzienlijk hoger: 83 %), bij de groep ‘overige stakeholders’ is dit 67 %.

7 | Inhoudelijke bekendheid kartelverbod



Bron: TNS NIPO, 2008

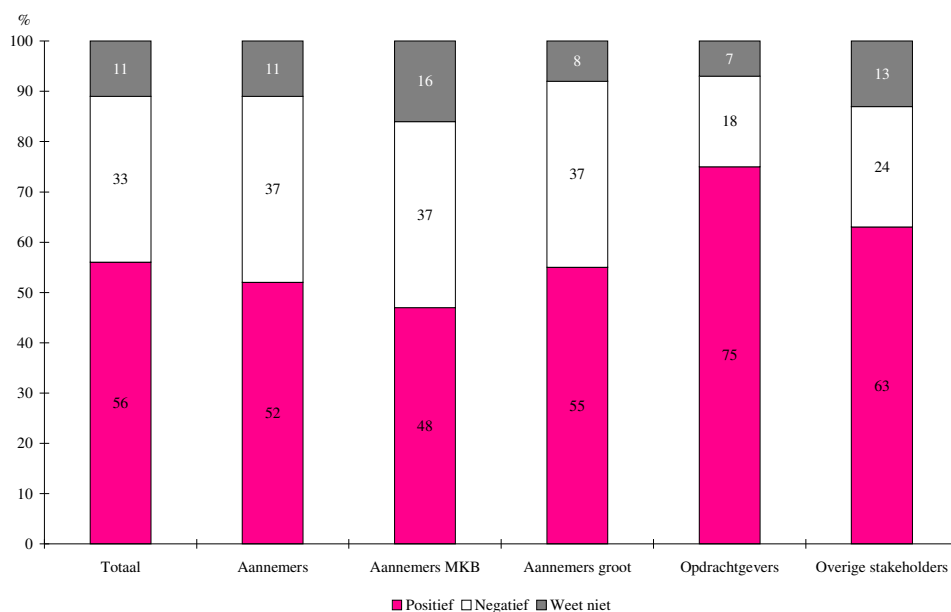
Verder blijkt dat de kennis van het kartelverbod niet afhankelijk is van de functie die de respondent binnen het bedrijf bekleedt. Omdat personen uit verschillende lagen van het bedrijf zijn ondervraagd, kan worden afgeleid dat er nauwelijks verschil is tussen de inhoudelijke bekendheid op directieniveau en op een niveau lager.

Kortom, ten aanzien van het kartelverbod kunnen we concluderen dat er absoluut draagvlak voor is bij de betrokkenen in de bouwsector. De hoogte van de boetes wordt door een meerderheid van de respondenten als voldoende afschrikwekkend ervaren. Bij een meerderheid van de aannemers is het kartelverbod inhoudelijk bekend.

Kritiek op aanbesteding richt zich vooral op de uitvoering

Het draagvlak voor de aanbestedingsregels is aanzienlijk minder hoog dan dat voor het kartelverbod (voor iedere groep – met uitzondering van de opdrachtgevers - geldt dat men voor het draagvlak van de aanbestedingsregels zo'n 20% lager scoort dan voor het draagvlak van het kartelverbod).

8 | Houding tegenover aanbestedingsregels



Bron: TNS NIPO, 2008

Maar toch is dus ruim de helft van de aannemers positief over de aanbestedingsregels (er is weinig verschil tussen de verschillende categorieën aannemers). Dit gematigde oordeel van de bouwers kan natuurlijk te maken hebben met een zekere sociale wenselijkheid in de beantwoording op deze vraag. Bij meer indirecte vraagstellingstechnieken (stellingen), waar meer gepoogd wordt op de gedachten van de aannemers in te gaan, blijkt namelijk een vrij grote aversie.

Zoals bekend leidt een aanbestedingsprocedure in de acquisitiefase tot een minimum aan contact tussen opdrachtgever en opdrachtnemer. Alle ondervraagde partijen in dit onderzoek zijn het in belangrijke mate erover eens dat een goede persoonlijke relatie juist bijdraagt aan een goed eindproduct.

“Maar je ziet dat de overheid ook op zoek gaat om onder de aanbestedingen uit te komen. Zo is een regel dat dit moet als de overheid opdrachtgever is, maar wat als de projectontwikkelaar de opdrachtgever is? Of het aanbestedingsreglement zegt ‘zo en zo moet het, tenzij B&W anders besluit. Dus besluit B&W vaak anders.” (uit kwalitatief onderzoek: groot adviesbureau, huisvesting)

Verder leidt een aanbestedingsprocedure vaak tot een grote hoeveelheid werk waarbij de partijen in belangrijke mate ervan overtuigd zijn dat de overheid geen idee heeft wat het gevraagde voor een hoeveelheid werk betekent. Dit kan in zekere mate contraproductief werken, aangezien een opdrachtnemer zodanig door het ermee gepaard gaande werk wordt afgeschrikt dat hij minder snel zal inschrijven.

“De enorme hoeveelheid onzinnige regeltjes waar je mee wordt opgezaagd. De geldende norm is blijkbaar ‘Zet maar zoveel mogelijk standaard regeltjes in een bestek, dan heb je alles wel voldoende afgedekt.’” (uit kwalitatief onderzoek, grote aannemer)

Ook het feit dat het om een openbare inschrijving gaat weerhoudt sommige aannemers te offeren: de kans dat men het project krijgt (zonder dat men iets van de gemaakte kosten terugziet) wordt te gering om het risico van zo'n investering in werkzaamheden te nemen.

*“Aannemers zijn steeds sneller geworden ‘geen offertes’ uitbrengen; zodra een aannemer merkt dat hij gebruikt wordt in een prijzenstrijd, haakt hij af!”
(uit kwalitatief onderzoek, bouwkundig adviesbureau, MKB)*

Aan de andere kant zien we dat de meeste bouwers zich weinig instellen op de veranderde omgeving: er worden betrekkelijk weinig nieuwe taken gedefinieerd, noch worden er veel medewerkers met de vereiste competenties aangetrokken (bij grotere aannemers wat meer dan bij kleinere).

9 | Mening over aanbestedingsregels

	Totaal	Totaal aannemers	Aannemers MKB	Aannemers groot	Opdrachtgevers	Overige stakeholders
	%	%	%	%	%	%
Een goede persoonlijke relatie met de opdrachtgever draagt bij aan een goed eindproduct	93	96	95	96	84	88
De overheid heeft bij aanbestedingen vaak geen idee van de hoeveelheid werk waar ze de inschrijver mee opzadelt	88	90	88	91	84	84
De overheid is voor deel zelf schuldig aan het maken van prijsafspraken door de manier van aanbesteden	68	70	72	69	57	67
Ik word moe van al die aanbestedingsregels van de overheid	62	66	62	70	54	48
Onze organisatie schrijft minder vaak in op aanbestedingen vanwege het grote aantal inschrijvingen op aanbestedingen	45	52	51	52	nvt	29
Onze organisatie schrijft vanwege de hoge kosten minder vaak in op aanbestedingen	42	50	50	50	nvt	28
Al het werk dat we nu hebben met inschrijvingen op aanbestedingen heeft tot nieuwe taken in onze organisatie geleid	21	21	15	26	20	21
Om het administratieve werk dat gepaard gaat met aanbestedingen gedaan te krijgen, zijn er nieuwe medewerkers met nieuwe competenties aangetrokken	14	14	8	19	18	11

Vooral GWW-aannemers (die natuurlijk sterk van de overheid afhankelijk zijn) lijken de organisatie beter te hebben ingericht op de nieuwe regels: zij geven veel vaker aan nieuwe taken te hebben geformuleerd (48%) en nieuwe medewerkers met andere competenties te hebben aangetrokken (43%).

Opvallend is nog dat er veel op de aanbestedingen werd gereageerd bij het afmaken van de volgende bewering: ‘De overheid is zelf schuldig aan het maken van afspraken tussen bouwondernemingen vanwege’ Tweederde van de respondenten wilde deze zin afmaken, waarmee ze impliciet aangaven het (deels) eens te zijn met de inleiding – dat de overheid dus mede schuldig is aan het maken van onderlinge prijsafspraken. Bij het voltooien van deze zin worden vier elementen (in vele variëteiten) genoemd:

- De overheid geeft geen blijk van kennis over wat een dergelijke inspanning vaak kost
- De vele regels waaraan de inschrijver moet voldoen (pietluttig, streng, onoverzichtelijk, wirwar)
- Het feit dat er geen rekenvergoeding wordt gegeven
- Gebrek aan kennis bij de aanbesteder, gebrekkige bestekken

Verder nog enige citaten uit de diepte-interviews:

“Overheid heeft zelf de bouwfraude in de hand gewerkt door die rekenvergoeding voor de kosten van het calculeren af te schaffen.” (uit kwalitatief onderzoek, bouwkundig adviesbureau, MKB)

“Met een rekenvergoeding bereik je als opdrachtgever dat je echt concurrentie krijgt en geen zorgen maakt om personele kosten linksom of rechtsom terug te verdienen. En of hij dat nou in standaardofferte of in begroting of gezellig met collega vrijdagmiddag in de kroeg regelt maakt weinig uit; dan heb je wel een systeem dat goed kan werken.” (uit kwalitatief onderzoek, grote bouwontwikkelaar)

Kortom, het lijkt niet zozeer om het principe van het aanbesteden te gaan, maar veeleer over de uitvoering.

4 Is er meer transparantie?

Effect op transparantie gering – opdrachtgevers positiever dan bouwers

Een andere doelstelling na de bouwaffaire was een transparante markt: meer duidelijkheid in offertes en in de manier waarop beslissingen worden genomen. Het aanbesteden met duidelijke eisen en uniformiteit in aanbiedingen en duidelijke regels hoe er besloten wordt is daarbij een belangrijk instrument.

“Positieve verandering na parlementaire enquête is dat grotere aannemers voorzichtiger zijn geworden, bang voor samenwerkingsverbanden. Ze begroten transparanter, dat wil zeggen: ontleden naar manuren en materiaal waardoor prijsvergelijking mogelijk is.”
(uit kwalitatief onderzoek, grote opdrachtgever)

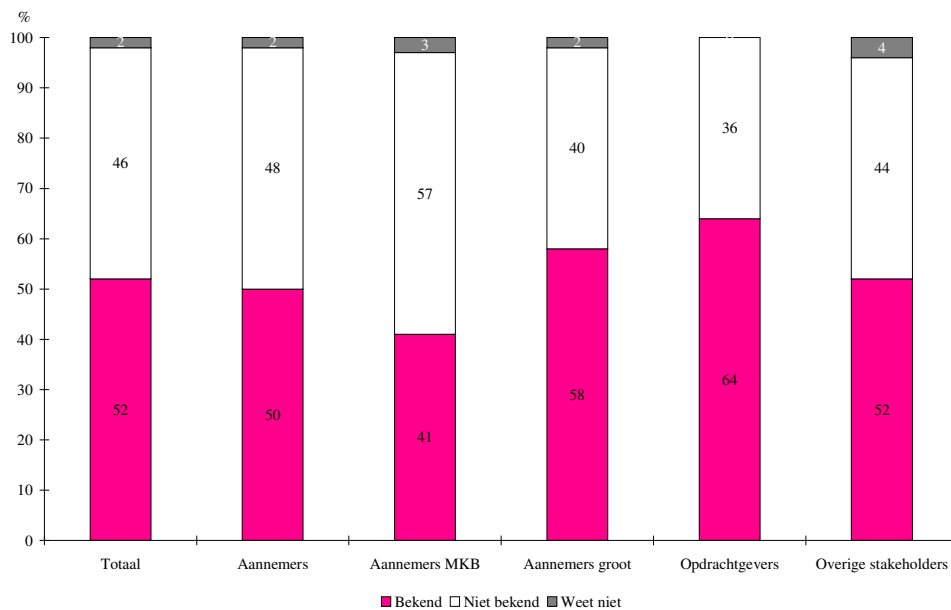
Uit de diepte-interviews komt naar voren dat transparantie vooral als eenrichtingsverkeer uitgelegd wordt, inzichtelijkheid naar de opdrachtgever toe. Een opdrachtgever die selectiecriteria bloot geeft, wordt zelden gezien als een voorbeeld van transparantie naar de bouwbedrijven toe.

Toch zijn er, blijkens het volgende citaat, ook uitzonderingen:

“Je moet altijd uit kunnen leggen op basis waarvan je geselecteerd hebt en op basis waarvan je gegund hebt. Stel een aannemer valt buiten de boot en die daagt je voor de rechter omdat hij niet gelooft in een zuivere afwikkeling. Dan moet je als opdrachtgever voor de rechter kunnen aantonen welke criteria je gebruikt hebt, altijd! Dat is een aantal spelregels tegen discriminatie.” (uit kwalitatief onderzoek, grote bouwontwikkelaar)

Het blijkt dat lang niet iedereen goed bekend is met de regels. Opdrachtgevers in het algemeen wat beter dan opdrachtnemers. Binnen de aannemers is praktisch ieder GWW-bedrijf goed bekend met aanbestedingsregels: 91%! Grotere aannemers kennen de regels beter dan de kleinere.

10 | Bekend met overheidsregels ten aanzien van aanbesteden



Bron: TNS NIPO, 2008

Hier doet zich het verschijnsel voor dat mensen die beter bekend zijn met de regels, negatiever staan tegenover het aanbesteden. Dus, hoe meer men weet, des te negatiever men denkt.

11 | Bekendheid aanbestedingsregeling naar attitude

	Bekend	Minder bekend	totaal
	%	%	%
positief	59	68	63
negatief	41	32	37
	100	100	100

Ten aanzien van de transparantie - en van de veranderingen die daarin zijn gekomen sinds 2001 - kunnen we in ieder geval twee dingen opmerken (zie ook tabel 12):

- Slechts een minderheid ziet op de diverse aspecten een grote verbetering;
- Opdrachtgevers zijn positiever ten aanzien van het waarnemen van een toegenomen transparantie dan opdrachtnemers;

Een *minderheid* van de bouwbedrijven geeft desgevraagd aan dat ze tegenwoordig eerlijker en opener werken dan voor de bouwaffaire. Grotere bedrijven geven dit vaker aan dan kleinere bedrijven.

Hetzelfde geldt voor de duidelijkheid van de offertes, een andere indicatie voor openheid: een minderheid van de respondenten vindt de offertes duidelijker geworden, en de mening van de bouwers is hierbij negatiever dan die van personen uit andere groepen.

Het beslissen over wie de opdracht krijgt is volgens bijna de helft van de opdrachtgevers duidelijker geworden. Van de ‘overige stakeholders’ is 40% het hier mee eens. De aannemers zijn het meest negatief op dit gebied. Slechts één derde van hen onderschrijft de stelling met die strekking. Wellicht zien de bouwers het te negatief of willen ze het negatief zien.

Maar meer transparantie heeft ook zijn negatieve keerzijde: het zonder meer volgen van de regels levert soms ook onbetaald extra werk op:

“Na de enquête worden wel meer aanbestedingsreglementen uit de kast getrokken, voor elk projectonderdeel. Dat was meer om de regels te volgen dan om de prijs omlaag te krijgen. Of er een regieklaus van maken door in uren uit te betalen” (uit kwalitatief onderzoek, groot adviesbureau, huisvesting).

12 | Mening over transparantie

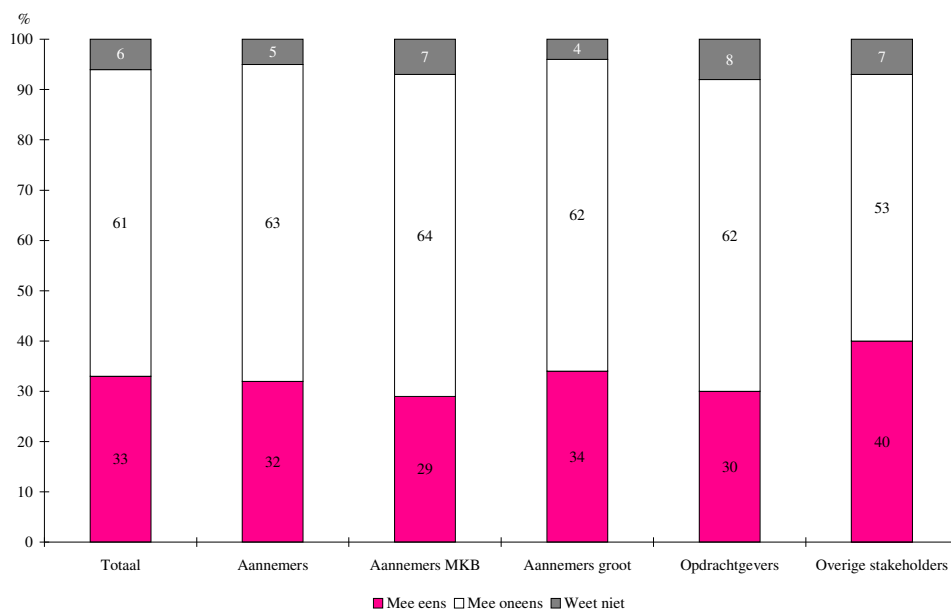
	Totaal	Totaal aannemers	Aannemers MKB	Aannemers groot	Opdrachtgevers	Overige stakeholders
	%	%	%	%	%	%
Bouwbedrijven werken tegenwoordig veel eerlijker en opener dan voor de bouwaffaire	36	33	26	38	52	41
Na de bouwaffaire zijn de beslissingen wie de opdracht krijgt, duidelijker geworden	35	32	33	31	46	40
Na de bouwaffaire zijn de offertes duidelijker geworden	19	16	18	15	33	20

5 Vindt er als gevolg van de maatregelen na de bouwaffaire meer innovatie plaats?

We hebben gezien dat de bouwaffaire niet tot een spectaculaire cultuuromslag heeft geleid. Een trendbreuk, maar geen bocht van 180 graden. Wanneer we bij de verschillende groepen informeerden hoe er tegenwoordig anders gewerkt wordt, werd het woord ‘innovatie’ zelden spontaan in de mond genomen. Men praat nog wel over kostenbesparingen of efficiënter werken, wat wellicht alleen mogelijk is door innovatie, maar de associatie met dit woord komt in dit verband zelden op.

Wanneer het vraaggesprek expliciet over innovatie gaat, geeft bijna eenderde aan dat er door de veranderde concurrentie thans meer geïnnoveerd wordt. De verschillen tussen de partijen zijn redelijk gering. Binnen de aannemers zijn GWW-bedrijven positiever dan gemiddeld: 46% onderschrijft de stelling.

13 | Stelling: de veranderde concurrentie heeft in mijn bedrijf geleid tot innovatie



Bron: TNS NIPO, 2008

“Als de Rijkswaterstaat trend zich voortzet, namelijk dat je Design en Build zelf moet gaan doen, dan komt de slimmigheid vooraf (lees innovatie) om de hoek kijken en komt daar wel een last op je af. Zo komen ze van de meer- en minderwerk discussie af omdat je zelf het ontwerp hebt gemaakt. Positief is dat het dan minder om prijs gaat maar om eigen creativiteit. Want hoe creatiever je oplossing, hoe beter je prijs. En de administratieve lasten vervallen, alleen nog controle aan het einde van de rit. Nadeel is dat je vooraf veel meer werk moet verzetten (locatie onderzoek en ontwerp).” (uit kwalitatief onderzoek, Grote Wegenbouwer)

“Wij kiezen als ... ook bewust voor die toonaangevende rol. Door bijvoorbeeld te sturen op kwaliteit al bij het opstellen van de PvA en de Design & Construct aanpak leggen we de slimigheid in de Aanbestedingsfase bij de ondernemers. En we melden de grote werken vroegtijdig op de Marktdagen zodat ook de kleinere bedrijven (MKB klaagt meer) tijd hebben om combinaties te vormen.” (uit kwalitatief onderzoek, opdrachtgever)

“Wat zijn innovaties? We hebben onlangs een nieuwe vleugel gebouwd om mensen hierheen te halen om te laten zien wat voor werk we leveren. Er zijn weinig aannemers die iets doen aan hun eigen huisvesting. We nodigen nog geen overheden uit maar willen dat wel gaan doen.” (uit kwalitatief onderzoek, Grote Aannemer)

6 Conclusie

In dit onderzoek is door middel van enquêtes onder aannemers, opdrachtgevers en andere betrokken partijen bij de bouwsector een beeld gegeven van hoe de sector zelf denkt over de cultuuromslag in de sector. De antwoorden suggereren dat er sinds het naar buiten komen van de schaduwboekhouding van Koop Tjuchem en de Parlementaire Enquêtecommissie Bouwnijverheid veel veranderd is in de sector. Het gaat echter te ver om van een omslag te spreken. We zouden eerder het woord trendbreuk willen gebruiken.

Veertig procent van de geïnterviewde personen geeft aan dat de bouwaffaire heeft geleid tot een andere manier van werken en gevolgen heeft gehad voor de organisatie van bouwbedrijven. De bouwwereld realiseert zich dat men in een competitieve markt werkt en dat vindt men ook geen enkel probleem. Concurrentie is van alle tijden. Het kartelverbod kan op een groot draagvlak rekenen. Maar een ander soort concurrentie (ook op kwaliteit) is slechts zichtbaar voor een minderheid van de respondenten.

Dit geldt ook verbeteringen in de transparantie: opdrachtgevers zijn hier wat positiever over dan bouwers. Ook toegenomen innovatie als gevolg van een andere manier van concurreren wordt slechts in beperkte mate opgemerkt.

Voor het idee van aanbesteden bestaat er ook draagvlak – wel vindt men dat de overheid in haar regelgeving is doorgeschoten. Het feit dat de relatie opdrachtgever-opdrachtnemer onpersoonlijker is geworden, wordt door alle partijen betreurd: een goede persoonlijke relatie draagt bij aan een goed eindproduct. Ook leeft bij de bouwer vaak de perceptie dat de aanbestedende partij vaak geen idee heeft met wat voor werk zij de inschrijver opzadelt. Zorgelijk is dat vele inschrijvers twijfelen aan de deskundigheid bij de overheid.

In zeker opzicht werkt aanbesteden volgens de geënquêteerden contraproductief: het ontbreken van het hiervoor genoemde contact tussen opdrachtgever en opdrachtnemer en de hoge kosten die met aanbesteden gepaard gaan, vormen volgens hen een belemmering om mee te dingen.

Hoewel het onderzoek zich hier niet primair op richt, kan uit de resultaten ook worden afgeleid dat het niet vanzelfsprekend is dat prijsafspraken volledig tot het verleden behoren. Dit zou kunnen blijken uit het feit dat ongeveer een kwart van de aannemers aangeeft andere bedrijven te kennen die minder eerlijk te werk gaan dan zij zelf. Een klein percentage geeft aan om nog wel eens te worden benaderd voor prijsafspraken, en bijna de helft van de aannemers maakt wel eens een gerichte risicoafweging om al dan niet de overheidsregels te overtreden.

Bijlagen

Bijlage 1 Onderzoeksverantwoording

Onderzoeksverantwoording

Kwalitatief onderzoek

De kwalitatieve diepte-interviews over de veranderingen in de bouwsector zijn één op één gehouden door een ervaren TNS NIPO interviewer met een directielid van een organisatie die in de bouw actief is. Deze interviews vonden plaats op het kantoor van het bedrijf. Elk gesprek heeft ongeveer een uur geduurd.

Van de 10 bedrijven waren er 2 kleine bedrijven met minder dan twintig werknemers en 8 grote bedrijven met twintig of meer werknemers. Qua type bedrijf hebben we de volgende spreiding gerealiseerd:

- 4 aannemers,
 - 1 klein bedrijf in burgerlijke- en utiliteitsbouw
 - 1 groot bedrijf in burgerlijke- en utiliteitsbouw
 - 1 groot bedrijf in de grond-, weg-, en waterbouw
 - 1 groot bedrijf in de gespecialiseerde bouw)
- 3 opdrachtgevers (alle drie groot)
- 3 overige aan de bouw aanverwante bedrijven
 - 1 klein adviesbureau
 - 1 groot adviesbureau
 - 1 grote toeleverancier

Het doel van de kwalitatieve gesprekken was achterhalen wat er *leeft* bij de diverse bouwgerelateerde bedrijven en wat er *gedaan* is, dus de formele en de informele maatregelen. De thema's die als leidraad voor het gesprek fungeerden waren:

- Introductie & wederzijdse kennismaking
- Bedrijfsvoering
- Aanbestedingen
- Bedrijfscultuur
- Beleving (zachte factoren)
- Terminologie, concurrentie, innovatie, transparantie
- Resultaat: Efficiency? Beleving (zachte factoren)
- Bekendheid, imago NMa

Kwantitatief onderzoek

Het verband tussen het kwalitatieve onderzoek en het kwantitatieve onderzoek is dat in het eerste allerlei hypothesen en (dus) vragen konden worden geformuleerd. Voorts konden uit het kwalitatieve onderzoek citaten worden ontleend die illustratief waren bij bevindingen van het kwantitatieve onderzoek.

Mede op basis van de diepte-interviews is een conceptvragenlijst door TNS NIPO opgesteld. Deze is vervolgens ten kantore van de NMa besproken.

Het veldwerk heeft plaatsgevonden als ‘tweetrapsraket’, waarbij de respondenten eerst telefonisch zijn gescreend en vervolgens online zijn ondervraagd (zie ook het responsoverzicht, tabel 13). De screening vond plaats op juiste bedrijfstype, grootteklasse, functie van de te ondervragen persoon en (vooral) op bereidheid tot deelname. Een dergelijke screening is nodig omdat de gebruikte bestanden op sommige punten achterhaald kunnen zijn (bedrijven groeien, fuseren, veranderen hun activiteiten, etc.) In principe is gevraagd naar de algemeen directeur, maar indien hij niet beschikbaar was, werd het gesprek met de commercieel directeur gevoerd of met degene die het meest over aanbestedingen kon vertellen.

De reden voor de voorkeur voor online onderzoek was het gevoel voor grotere anonimiteit, hetgeen de betrouwbaarheid van de antwoorden ten goede komt. Het veldwerk heeft plaatsgevonden van 22 november tot en met 7 december 2008.

De steekproef is getrokken uit het handelsregister van de Kamer van Koophandel. In totaal hebben 506 organisaties aan het onderzoek meegewerkt. De respons kwam als volgt tot stand:

14 | responsoverzicht

	Absoluut aantal	%
Geslaagd gesprek	506	15
5x geen gehoor	432	13
antwoordapparaat	85	2
In gesprek	50	2
Weigering		
- Wel toegezegd, niet meegewerkt	670	20
- geen speciale reden	281	9
- te druk	728	22
- wil niet telefonisch meewerken	57	2
Juiste persoon niet aanwezig	495	15
	3304	100

Een respons van 15% is in geval van business-to-business onderzoek niet slecht te noemen. Bedacht moet overigens worden dat dit niet betekent dat de overige 85% niet mee wilden werken aan dit onderzoek, maar dat het in de laatste maanden van het jaar vaak bijzonder slecht uitkomt of dat de juiste persoon niet aanwezig is.

Er is geen verband tussen grootteklasse en medewerking aan het onderzoek; wel zien we dat het aantal weigeringen bij de aannemers 6% hoger ligt dan bij de opdrachtgevers en overige stakeholders. Dit heeft voor een deel met drukte te maken, maar het kan ook aan het onderwerp en de opdrachtgever liggen.

Er is gekozen voor een steekproefgrootte van netto $n = 500$. Dit heeft te maken met het feit dat we voor de belangrijkste sector uit dit onderzoek – de aannemers – over circa 200 gesprekken wilden beschikken en voor de andere doelgroepen over minimaal $n = 50$ (per groep). Wat verder meespeelde is het feit dat het voor PR-doeleinden verstandig is om van minimaal 500 uit te gaan, omdat het ANP dit als voorwaarde stelt om er een bericht over op te stellen en te verspreiden. Alleen bedrijven met minimaal tien werknemers zijn ondervraagd, omdat ervan uitgegaan werd dat de kleinere bedrijven in het verleden veel minder met prijsafspraken te maken hadden

De *steekproefopbouw* is als volgt:

15 | Steekproefopbouw

Branche	Absoluut aantal	%
Burger- en utiliteitsbouw	157	31
Grond-, weg-, waterbouw	54	11
Installatiebedrijven	88	17
Gespecialiseerde bouw (dakdekkers, tegelzeters, stukadoors etc.)	71	14
Opdrachtgevers	61	12
Overige stakeholders (architecten, bouwkundig adviseurs)	75	15
	506	100
Grootteklasse		
MKB (10-19 personen)	199	39
Groot (20+)	307	61
	506	100

Belangrijk: omdat het hier geen *markt*onderzoek betreft, maar een *opinie*onderzoek zijn de resultaten *niet* herwogen: elk vraaggesprek van elk individu is even zwaar meegerekend (het alternatief zou zijn dat bij weging naar de populatie (die

verhoudingsgewijs veel kleine bedrijven bevat) juist de kleine bedrijven een hoger gewicht zouden hebben gekregen).

Enige opmerkingen over representativiteit, betrouwbaarheid en nauwkeurigheid

Meestal wordt een onderzoek uitgevoerd om conclusies te kunnen trekken over de gehele populatie, in dit geval bedrijven die direct of indirect in de bouwsector hun activiteiten hebben.

De *representativiteit* van een onderzoek wordt bepaald door de *samenstelling* van de steekproef: zijn alle soorten bedrijven in de juiste proporties vertegenwoordigd. Op zich staat de representativiteit los van de grootte van de steekproef (een steekproef van $n = 1.000$ is niet per se representatiever dan een steekproef van $n = 500$ – het gaat er nogmaals om in welke mate alle soorten bedrijven vertegenwoordigd zijn. Een correct getrokken steekproef van $n = 500$ is te prefereren boven een niet-correct getrokken steekproef van $n = 1.000$).

De grootte van de steekproef is wel bepalend voor de *nauwkeurigheid* van de schattingen die we op grond van het onderzoek kunnen maken. Bij een *betrouwbaarheidsniveau* van 95% (dat wil zeggen dat we een kans van 5% accepteren dat we een onjuiste uitspraak over de populatie doen) is de nauwkeurigheid van deze steekproef ($n = 506$) maximaal 4,5%. Dat betekent concreet dat we wanneer we een steekproefuitkomst van 50% hebben, we kunnen stellen dat met een kans van 95% de werkelijke waarde in de populatie in het interval van 45,5% tot 54,5% (dus plus of min 4,5%) ligt.