

Ton Groeneweg: *We kunnen naar de maan reizen, maar nog geen millimeter in de grond kijken*



Ton Groeneweg
Technisch directeur
Ballast Nedam
funderingstechniek / Voorzitter Nederlandse
Vereniging Aannemers Funderingswerken (NVAF)



Figuur 1 – Stormvloedkering, Europoort.

De wereld verandert snel. Ook die van funderingswerken. Ton Groeneweg, werkzaam bij Ballast Nedam en voorzitter van de Nederlandse Vereniging Aannemers Funderingswerken (NVAF) weet er alles van. “Wij laten ons als branche teveel in de hoek van lage prijzen drukken.”

Nee, hij droomde als jongetje niet van funderingswerken, zegt Ton Groeneweg lachend op de vraag hoe hij in het vak is terechtgekomen. Maar dat hij in zijn jeugd iets met weg- en waterbouw zou gaan doen, lag voor de hand, want hij was gefascineerd door water en zand. De HTS-opleiding Weg en Waterbouw was dan ook een logische stap. Student Groeneweg liep stage bij het toenmalige aannemersbedrijf Dirk Verstoep, waar hij na zijn afstuderen meteen aan de slag kon. “Ik begon in de tekenkamer en kreeg meteen acuuts onder mijn neus geschoven en een krasmesje. Zo begin je in dit vak.” Hij was er snel op uitgekeken. “Constructeur trok me meer aan.” Groeneweg volgde een paar opleidingen, zodat hij als constructeur verder kon. Zijn werkgever was Boskalis Construction, want Dirk Verstoep was door deze aannemer overgenomen. Groeneweg hield zich bezig met ‘dingetjes’ als hulpconstructies, maar ook met

specifieke constructies als dukdalfen en steigers en remmingswerken. Enige tijd later deed hij engineerswerk voor Boskalis’ heimaatschappij Interfon BV. Groeneweg maakte in het begin van de jaren tachtig een moeilijke periode mee bij Boskalis. “Nederland was toen ook in de greep van een economische crisis. Grote bedrijven als OGM vielen om.” Ook Boskalis kwam in de problemen, waarin de Falklandoorlog een grote rol speelde. “We hadden in Argentinië een groot pijpleidingenproject, maar de Argentijnen betaalden niet meer.” Er volgde een ingewikkelde periode, waarin Boskalis de afdeling afstootte waar Groeneweg voor werkte. Na veel omwegen kwam het bedrijfsdeel bij BAM in rustig vaarwater.

Medaille

Groeneweg heeft als constructeur mooie, maar intensieve tijden meegemaakt. Een hoogtepunt was de aanleg vanaf 1987 van de stormvloedkering in de Nieuwe Waterweg. “Er waren twee ideeën voor de kering: een kleppenkering – de Venetië oplossing – of een sectordeurkering. In 1989 koos men voor de sectordeurkering. Ik was ontwerpleider van diverse onderdelen van het civiele deel van de kering. Later werd ik hoofd van de afdeling Civiel

Tekst: Jos van der Burg

Droog. Alle ontwerpen van constructies die met het civiele deel hadden te maken, vielen onder mijn verantwoording. Omdat ik ook de uitvoering ervan begeleidde, had ik met de ontwerp- en uitvoeringsproblematiek te maken.” Bijna tien jaar (!) was Groeneweg bij het project betrokken en zag de stormvloedkering van papier werkelijkheid worden. “Het was mooi om dat te zien, maar een nadeel was dat ik helemaal in het project opging. Dat is onvermijdelijk bij zulke grote projecten. De rest van de wereld leek niet meer te bestaan.”

Groeneweg belandde in 1995 in het funderingswerk toen hij gevraagd werd om bij BAM de afdeling Funderingstechnieken nieuw leven in te blazen. “Bij de stormvloedkering had ik veel kennis opgedaan over geotechnische zaken. Geo- en funderingstechniek liggen dicht bij elkaar, dus ik dacht: waarom niet? Het leek me best leuk om met funderingswerk aan de gang te gaan.” Toch twijfelde hij nog even. “Het is altijd leuk om zichtbaar resultaat van je werk te zien, maar bij funderingswerk is dat niet het geval. Alles wat wij doen verdwijnt in de grond.” De andere kant van de medaille was sterker. “In dit vak loop je tegen zoveel problemen aan dat het succes groot is als je de problemen overwint. Het onvoorspelbare gedrag van grond zorgt in bijna ieder project voor verrassingen. Zelden gebeurt exact wat je verwacht. Daar leer je van en leef je mee, maar het maakt je soms ook een beetje schizofreen. Je bent je er altijd van bewust dat het fout kan gaan.”

Faalkosten

Dat er nogal eens iets fout gaat bij het werk in de grond, blijkt ook uit cijfers. Hoogleraar funderingstechniek aan de TU in Delft Frits van Tol becijfert dat faalkosten tot 25% van de bouwkosten kunnen oplopen. Volgens hem bestaat 20% van de omzet van heiers uit faalkosten. Groeneweg ziet drie redenen voor deze hoge cijfers. “Grondmechanica, funderingstechnologie en

geotechniek zijn geen exacte vakken. We denken dat we het allemaal weten, maar we weten het niet precies. We kunnen naar de maan reizen, maar nog geen millimeter in de grond kijken. We zijn in ons werk afhankelijk van andere vakken om te bepalen wat er eigenlijk gebeurt. We kunnen goede sommen maken waarmee we een heel eind komen, maar die zijn gebaseerd op computerprogramma's. Klopt wat je erin stopt met de werkelijkheid? Die terugkoppeling is belangrijk. Daarom ben ik er erg vóór dat de uitvoerende partijen de wetenschap blijven bedienen met gegevens uit de praktijk. Dat die twee partijen aan elkaar gekoppeld moeten zijn, staat voor mij als een paal boven water." Gebrek aan communicatie tussen partijen, ziet Groeneweg als een tweede oorzaak van hoge faalkosten. "We geven elkaar te weinig aandacht. Adviseur, constructeur, opdrachtgever en aannemer: het zijn allemaal partijen die er iets van vinden, maar nauwelijks met elkaar bespreken hoe ze het doel willen bereiken. Door betere communicatie kan veel ellende worden voorkomen."

Een derde oorzaak ligt in het prijsniveau, meent Groeneweg. "Dat is sinds jaar en dag bijzonder laag. Er wordt te laag uitbesteed in de markt. Iedereen moet zich afvragen of je voor dat lage prijsniveau kunt krijgen wat je vraagt. Het leidt tot risico's die door geen van beide partijen zijn afgedekt. Niet door de opdrachtgevende en niet door de opdrachtnemende kant. Als het dan niet loopt zoals het zou moeten lopen, zit één van beide partijen in de problemen. Vaak is dat de onderaannemer als zwakste schakel in het geheel. Hij krijgt het probleem op zijn dak, maar gaat in verweer, zodat je een circus krijgt waarop niemand zit te wachten.

Zonder beter prijsniveau komt er van het terugdringen van faalkosten weinig terecht, denkt Groeneweg. "Linksom of rechtsom: een goed product kost geld. Wij laten ons als branche teveel in de hoek van lage prijzen drukken. Dat gaat ten koste van iets." Groeneweg begrijpt het mechanisme. "Funderingsbedrijven zijn kapitaal- en materieelintensieve bedrijven. Kranen en dergelijke zijn dure spullen, die zwaar op een bedrijf drukken. Daardoor is er de neiging om deze spullen toch vooral aan de gang te houden, ook al wordt er te weinig betaald. Één euro is beter dan geen euro. Zo spiraal het naar beneden, helemaal in tijden van crisis, zoals nu."

Korte broek

Er zijn meer uitdagingen dan een laag prijsniveau in de funderingsbranche. De traditionele gang van zaken dat een opdrachtgever een opdracht verstrekt tegen een bepaalde prijs verdwijnt. Groeneweg: "De wereld verandert. Er komen andere

contractvormen, zoals design-build-finance-maintain en system engineering. Die komen voort uit een totaal andere denkwijze dan waar wij als onderaannemende bedrijven altijd mee te maken hadden. Vroeger regelde de opdrachtgever alles. Hij schreef een bestek voor de aannemer dat nauwkeurig vermeldde wat er moest gebeuren. Nu komt de opdrachtgever met een A4tje met functionele eisen, waaraan het bouwwerk moet voldoen. Vervolgens is het: aannemer doe je best! De aannemer moet het hele verhaal dus zelf maken. Dat bezorgt hem een totaal andere rol en funderingsbedrijven moeten daarin meegaan. We zijn nu veel meer een partner, die al in het voortraject bij projecten worden betrokken. Gezamenlijk spui je je ideeën en bespreek je de risico's, waarna je een gemeenschappelijk doel en duidelijke visie formuleert. Dat maakt het werk niet eenvoudiger, want je moet elkaar eerst leren begrijpen."

Dat de wereld verandert, heeft ook consequenties voor de Nederlandse Vereniging Aannemers Funderingswerken (NVAF), zegt Groeneweg, die er sinds een jaar voorzitter van is. "Vroeger was de vereniging, zoals alle brancheverenigingen, vooral praktisch gericht, maar in de loop van haar 65-jarige bestaan is ze uitgegroeid tot een brancheorganisatie, die op alle facetten inspeelt. We houden ons bezig met opleidingen, technische zaken en veilig werken." Veilig werken heeft een hoge prioriteit. "We zien te vaak dat er dingen fout gaan, zoals het omvallen van een kraan. De laatste tijd zijn er gelukkig weinig ongelukken met persoonlijk letsel gebeurd, maar het kan nog beter.

Ons vak is niet risicovol als je maar weet wat je aan het doen bent. Nog niet zo lang geleden deden veel heiers zonder oorbeschermers en helm in een korte broek en in een t-shirtje hun werk. Dat kun je je nu niet meer voorstellen. Die tijd is echt voorbij." Er is nog iets veranderd: "Kranen zijn steeds zwaarder geworden. Lange tijd werd in dit land alles gefundeerd met kranen van 55 ton, maar we hebben nu kranen van 120 ton. Dat is logisch, want we moeten steeds dieper funderen, omdat we dieper en hoger bouwen. Parkeergarages worden steeds dieper en gebouwen hoger. Daarvoor heb je zwaarder materieel nodig."

Een oprukkend probleem is het vergrijzende personeelsbestand bij funderingsbedrijven. "Te weinig jongeren kiezen voor dit vak, zodat we als branche geen opleidingsschool overeind kunnen houden. Dat is zorgelijk, want we hebben goed opgeleid vakpersoneel nodig. Vroeger ging het vak vaak van vader op zoon over. Als vader heier was, werd de zoon het ook. Die tijd is voorbij. Veel jongeren zitten liever achter een computer. Er moet iets veranderen, want als straks veel werknemers met pensioen gaan, dreigt een tekort." Jongeren weten vaak niet hoe veelzijdig het vak is, meent Groeneweg, die er zelf ook achter moest komen. "Toen ik overstapte naar de funderingswereld was ik bang dat het vak misschien te beperkt zou zijn. Inmiddels weet ik beter, want in het funderingsvak moet je overal iets van weten. Je moet verstand hebben van geotechniek, werktuigbouwkunde en beton en staal. Die breedte maakt het enorm boeiend." ●



Figuur 2 – Stormvloedkering (BMK), 1992.