

## Kuipers Fundering wil in Arabië risico spreiden

### ALLERT VAN DER HOEVEN

Lemmer - Eén grote bouwput, met zeker ruimte voor handel. Dat verwachten directeur Harry Kuipers en controller Arno Scheltinga van Kuipers Funderingstechnieken aan te treffen in de Verenigde Arabische Emiraten (VAE). „De techniek die ze daar hanteren is nogal behoudend. Voor grote gebouwen storten ze één groot blok beton, hoe meer hoe beter, lijkt het.”

Nodig is het niet eens, een uitbreiding van de handel naar het Midden-Oosten, zegt Kuipers. Zijn bedrijf is de laatste vier jaar verdubbeld in grootte. Er werken nu veertig mensen en de groei is er nog niet uit. Zelfs tijdens de economisch mindere tijden was er werk genoeg. En de markt trekt nu hard aan, merkt Kuipers. „We kunnen in Nederland de vraag maar net aan. Het gaat nu heel goed, maar er komen zeker weer mindere tijden. We kijken dan ook vooral naar de VAE om de risico's te spreiden.” En, toegegeven, Kuipers en Scheltinga zoeken ook wel de uitdaging, de spanning, in het buitenlandse avontuur.

Drie jaar geleden legde Kuipers de eerste contacten met het Midden-Oosten. Het bedrijf had toen vooral Koeweit op het oog, net als de VAE een rijke oliestaat, waar flink gebouwd wordt. Ze lieten een Egyptisch expert onderzoeken of Kuipers iets kon betekenen voor de bouwers daar. Conclusie: handel genoeg.

Meteen aansluitend op dat onderzoek kwam de reis van de VAE. Kuipers wil de Arabische bouwers zijn funderingstechnieken laten zien tijdens de gesprekken. Naast de standaard heipalen heeft Kuipers twee andere funderingstechnieken in huis. De eerste is de mortelschroefpaal, waarbij een holle metalen boor in de grond geschroefd wordt, volgepompt met beton en er vervolgens uitgetrokken wordt. De tweede is de vibropaal, een stalen pijp die in de grond geslagen wordt en gevuld met beton. Met trillingen wordt de stalen pijp vervolgens weer omhoog gehaald. De mortelschroefpaal heeft het voordeel dat er veel minder trillingen vrijkomen dan bij standaardheien. De vibropaal geeft wel trillingen maar kan in het werk makkelijk qua lengte aangepast worden.

De technieken zijn zeker nieuw voor die regio en dat is zowel een kans als een probleem, denkt Kuipers. In korte tijd moeten zij de Arabieren overtuigen van de mogelijkheden. Lukt dat niet, dan is er nog geen man overboord, vindt Kuipers. „We kunnen ook hun technieken overnemen.”

Vooruitlopend op een zakelijk avontuur in het Midden-Oosten heeft Kuipers al een commissaris in huis gehaald met kennis van zaken over de regio, Michiel de Monchy. Die gaat mee als adviseur op de reis. Die kan Kuipers helpen bij het zakendoen in een onbekende omgeving. Want cultuurverschillen zijn er, weet Kuipers. „Je moet iemand op zijn blauwe ogen kunnen vertrouwen, een persoonlijke relatie opbouwen. En je moet een lange adem hebben. Zijn er mogelijkheden, dan moet je eerst weer terug voor een vervolg. En er is zeker ruimte, maar hoe pak je dat aan? Daar hebben we nog niet zo'n beeld van. Dat willen we ter plekke bekijken.”

De werknemers van Kuipers zien het wel zitten. Een aantal heeft al aangegeven graag daarheen te gaan om projecten uit te voeren. Maar zover is het dus nog lang niet. Kuipers gaat er onbevangen naar toe. „We gaan gewoon kijken wat er mogelijk is. We stappen er alleen in als het aantrekkelijk genoeg is. Het vergt een flinke investering. Er moet materieel die kant op of we moeten dat ter plekke kopen of huren. En er moeten mensen heen. Als het doorgaat, denk ik dat we voor de uitvoering plaatselijk personeel gebruiken. De projectleiding blijft wel in Nederlandse handen.”