



# Uitdagingen en kansen

**D**e gesprekspartners kunnen het woord crisis bijna niet meer horen. Niet dat ze er niets van merken, want ook bij hen gaat de slapte niet stilletjes hun huisje voorbij. Als die al niet heeft toegeslagen, dan staat hij op zijn minst dreigend aan de horizon. Maar je kunt elkaar ook het graf inpraten. En daar houden deze ondernemers en bestuurders uit de lidverenigingen van de Aannemersfederatie

niet zo van. Ze hebben het liever over kansen en uitdagingen. Want ook dat is crisis: zoeken naar mogelijkheden om eruit te komen. Daarom wordt er in dit ronde tafel gesprek vooral gesproken over veerkracht, creativiteit en doorzettingsvermogen van de mkb'ers uit de eigen gelederen. Kortom, wat kunnen we zelf doen qua productontwikkeling, kostenbeheersing, personeelsbeleid...enz. Even niet kijken

**Gert Peek:**

**“Strijd voor opknippen megaprojecten in verstandige en voor ons behapbare delen”**



**Het Ronde Tafel Gesprek is een vast onderdeel van BouwBelang.** Betrokkenen praten over de belangen van mkb-bouwondernemers. Over de Aanbestedingswet, de woningbouwproductie, bedrijfsovername, etc. Ditmaal is de crisis aan de beurt. Geen klaagverhaal, maar kansen en uitdagingen om de neergang het hoofd te bieden.

naar de overheid, want dat weten we nu wel: btw-verlagen, investeringsaftrek, regelgeving vereenvoudigen, versoepeling ontslagrecht enz...

#### **GERT PEEK**

"Zo'n crisis heeft iets van een natuurlijke selectie. Het is niet moeilijk ondernemer te zijn als het werk voor het oprapen ligt. Echt ondernemerschap wordt pas op de proef gesteld als je door de nood gedwongen inventief moet zijn. Vooruitkijken en op de juiste momenten anticiperen op een neerwaartse economie. Nu was dat bij de kredietcrisis aanvankelijk niet mogelijk. Niemand heeft 'm zien aankomen. Maar sommigen denken nog steeds dat ze niet verder hoeven te kijken dan het volgende project. En als dat afgeblazen wordt, zijn de rapen gaar."

#### **CAS RICHTER**

"Ik ken een ondernemer in dekitverwerkende branche die nu nog dik in het werk zit, maar wel aan ziet komen dat het ooit eens minder zou kunnen gaan. Hij heeft de interne organisatie behoorlijk op de schop genomen toen het nog heel erg druk was. Gewoon twee mensen voltijd vrijgemaakt voor acquisitie. De anderen hebben dat opgevangen door in september de zaterdagen te gaan werken. Met die aanpak zijn nu al resultaten geboekt."

#### **JOS VAN DEN HEUVEL**

"Anticiperen. Daar hoort ook bij: op tijd met je mensen praten en eerlijk zeggen hoe de vlag erbij hangt. Houd er domweg rekening mee dat je met ontslagtermijnen van wel 26 weken te maken kunt krijgen. Dat is een hele tijd, wanneer er hele-





### Gert Peek

is met zijn broer directeur van de Peek groep in Houten. De groep heeft een infra- bouw- groen- en project-ontwikkelingspoot, waar in totaal vijftig vaste medewerkers hun boterham verdienen. En dat betekent: één aanspreekpunt bij projecten waar doorgaans de inzet van al deze specialismen verlangd wordt. Het bedrijf bestaat al sinds 1950 en is ook een erkend leerbedrijf. De werkmaatschappijen zijn gecertificeerd volgens de normen ISO-9001:2000 en VCA\*\*. Het groenbedrijf, Meijer Groen BV, beschikt tevens over het Groenkeur certificaat. Meer info: [www.peekbv-houten.nl](http://www.peekbv-houten.nl)



### Gerard Reus

geeft al dertig jaar samen met Ad Keijsper leiding aan Keijsper-Reus b.v. uit Alkmaar. Een groot team van allround vaklieden dat gespecialiseerd is in de ambachtelijk verwerking van natuursteen, vloer- en wandtegels. Het bedrijf is erkend door de S.G.A.T (Stichting Gespecialiseerde Aannemers Tegelwerken), een waarborg voor kwaliteit en betrouwbaarheid. Verder participeert de onderneming in een showroom initiatief, Sanitair & Tegel Centrum Alkmaar, waar het samen met dertig installatie- en tegelbedrijven toont wat de trends zijn in tegels en natuursteen. Meer info: [www.keijsper-reus.nl](http://www.keijsper-reus.nl)

### Gerard Reus:

# “Door gezamenlijk optrekken gemiddeld 10% lager inschrijven”

maal geen werk is. Als je er op tijd over praat, maak je de geesten rijp. Dat is belangrijk, want als ze plotseling zonder enige voor aankondiging te horen krijgen dat er volgende week geen werk meer is, dan gaan ze geheid steigeren. Zou ik ook doen. En dan ben je nog verder van huis. Voor je het weet sta je bij de rechter tegenover je eigen medewerkers.”

#### GERARD REUS

“Maar goed, soms kun je anticiperen tot je een ons weegt. Als specialist heb je je lot niet altijd in eigen hand. Domme pech speelt ook een rol. Maar los daarvan kan de crisis ook aanleiding zijn voor bespiegeling. Gewoon kijken naar je eigen bedrijf. Wat heb ik voor bedrijf, waar ben ik goed in en wat kan ik beter laten. Even de afgelopen jaren doorbladeren en kijken op welke soort van werken je redelijk hebt gescoord. Tegelijk ook bepalen waar je naartoe wilt en wat ervoor nodig is om dat doel te bereiken. Denk aan opleidingen, inkoop van vaardigheid of kennis.”

#### CAS RICHTER

“Ik hoorde uit de hoek van de zinkmeesters over een koper-slager die in tijden dat het even tegenzit zijn mensen aan het werk houdt door ze koperen lantaarns te laten maken. Daar verdiende hij dan niet zoveel mee als met dakgoten, dakbedekking en regenpijpen, maar voldoende om de crisis te overleven zonder zijn mensen te moeten ontslaan. En dat vind ik best een goed idee. Met je kennis en vaardigheid een consumentenproduct maken voor in de winkel.”

#### JOS VAN DEN HEUVEL

“Dat mag dan voor koperslagers goed te doen zijn. En ook voor timmerlieden kan ik wel zoiets bedenken. Maar voor een metsel- of lijmbedrijf...? Je kunt moeilijk een vierkante meter muur gaan aanbieden in een winkel. Ik zie meer in samenwerking. Dat is iets wat we overigens al doen. We zijn daar ooit mee begonnen door met andere partijen gezamenlijke de verantwoordelijkheid te dragen voor een schone bouwplaats. Dat functioneert goed doordat we inzien dat we er allemaal profijt van hebben.”

#### GERARD REUS

“Klopt. We werken intensief samen met alle disciplines, van installateur tot stukadoor. We hebben ontdekt dat we door met elkaar op te trekken gemiddeld 10% lager kunnen inschrijven op werken. In goede tijden probeer je natuurlijk zoveel mogelijk van die 20% te pakken. Maar als de prijzen onder druk staan, heb je nog een aardige marge voordat je tegen kostprijs of zelfs minder moet gaan werken. Ketenintegratie dus en het werkt!”

#### JOS VAN DEN HEUVEL

“Of als één van de collega's een omvangrijk werk in de wacht sleept en hij heeft op dat moment capaciteitsproblemen. Dan is het toch echt niet verkeerd om met enkele collega's bij te springen.”



### **Jos van den Heuvel**

is directeur van Van den Heuvel bouw Lith bv. De Noord-Brabantse onderneming neemt op projectbasis metselwerk, lijmwerk, steigermontage en alle bijkomende werkzaamheden aan. Dat doet het bedrijf met ongeveer vijftig medewerkers. Samen met zijn vrouw heeft de huidige directeur-eigenaar het bedrijf in 1998 overgenomen van N. Orsouw die het bedrijf in 1986 heeft opgericht. Het bedrijf werkt onder VCA\* certificaat. Van den Heuvel bouw Lith bv is een erkend leerbedrijf. Meer info: [www.vandenheuvelbouw-lith.nl](http://www.vandenheuvelbouw-lith.nl)



### **Cas Richter**

is bestuursvoorzitter van de Nederlandse Vereniging van Kitverwerkende bedrijven (NVK), een lidvereniging van de Aannemersfederatie Nederland Bouw en Infra. Voorheen was hij ondermeer directeur van de Stichting Bouwkwaliiteit en het Dubo Centrum. Hij neemt elke keer deel aan het ronde tafel gesprek en levert zijn bijdrage vanuit de rol van onafhankelijk deskundige.

### **Cas Richter:**

**“Anticiperen door bijtijds de interne organisatie op de schop te nemen”**

#### **GERT PEEK**

“We werken doorgaans in hoofdaanneming voor overheidsopdrachtgevers. Hun beleid is er in toenemende mate op gericht de werken te clusteren tot enkele grote megaprojecten. Daar kunnen wij dan niet op inschrijven. En dan lijkt niets eenvoudiger dan met enkele andere mkb-ondernemingen een consortium te vormen. Maar de werkelijkheid is anders. Niet zelden is er sprake van pps-constructies waarvoor een draagkracht vereist is die de onze verre te boven gaat. Het enige wat we kunnen doen is proberen te bewerkstelligen dat de megaprojecten worden opgeknipt in verstandige en voor ons behapbare delen. Dat hoeft helemaal niet duurder te zijn.”

#### **JOS VAN DEN HEUVEL**

“Uit- en inlenen van personeel bij je collega's. Daar hebben we het helemaal nog niet over gehad, maar ik vind het wel een goeie. Je ziet dat soort initiatieven in meerdere regio's. Een goed instrument waardoor je de ontslagen beperkt kunt hou-

den. Of de lange ontslagtermijnen kunt overbruggen. Je moet er dan wel op kunnen vertrouwen dat het inlenen op een eerlijke manier verloopt. Dus niet alleen de minder-productieve mensen uitlenen. Vertrouwen is essentieel. In- en uitlenen in recessietijd doe je niet met iemand die in goede tijden de beste mensen bij je heeft weggekaapt.”

#### **GERARD REUS**

“Dan wil ik ten slotte nog wel de strijd voor een eigen CAO noemen. Want dan kunnen we in overleg met de bonden openlijk praten over de houding tegenover elkaar in tijden van crisis. Ik was erg teleurgesteld dat die eigen stoel aan de onderhandelingstafel er niet is gekomen. Het blijft ongerijmd dat onze opdrachtgevers - ik praat even voor de specialisten in de b&u - over onze hoofden heen in dit crisisjaar een loonsverhoging afspreken voor onze medewerkers. Dat betreurt ik ten zeerste.”

### **Jos van den Heuvel:**

**“In- en uitlenen van personeel is een goed instrument om de ontslagen beperkt te houden”**