



Thijs Magielse

Waarom het klein MKB de sleutel is tot innovatie in Infra en Groen - Volgens EIB

EIB-onderzoek toont kansen, maar goede voorbereiding is belangrijk

Onlangs publiceerde het Economisch Instituut voor de Bouw (EIB) het rapport 'Het kleine mkb op de infrastructuur- en groenmarkt'. Het EIB onderzocht in opdracht van de Koninklijke Vereniging van Hoveniers en Groenvoorzieners (VHG), Cumela, Bouwend Nederland, MKB INFRA en de Vereniging van Waterbouwers welke rol kleine bedrijven spelen op de brede infrastructuurmarkt. Ook is er gekeken naar de toekomst, om de vraag te kunnen beantwoorden welke kansen het mkb heeft bij het realiseren van de 'maatschappelijke opgaven in de infrastructuursector'. Marc Wichman en Thijs Magielse van Koninklijke VHG bespreken met ons de resultaten, specifiek voor de groensector.

Auteur: Heidi Peters

'Een heel strak bestek durven loslaten kan het werk ten goede komen'

Marc Wichman is accountmanager en project-leider ketensamenwerking bij Koninklijke VHG. In die rol zorgt hij voor meer bewustwording in de keten van het belang om groenbedrijven tijdig te betrekken bij (infra)projecten. Thijs Magielse is bestuurslid en penningmeester bij VHG. Wichman legt uit: 'In dit onderzoek, dat een verdieping is van een eerder onderzoek, ligt de focus op kleinere bedrijven.' Het onderzoek bestond onder meer uit rondetafel-gesprekken en enquêtes waaraan actief werd deelgenomen door leden van de vereniging.

Aandeel mkb

'Het is opvallend dat 40 procent van de werkzaamheden in de infra, inclusief het groen, wordt uitgevoerd door kleine bedrijven', constateert Wichman. 'Het is dus een groep bedrijven die wel wat in de melk te brokkelen heeft. Met name bij gemeenten vormt het mkb de grootste groep opdrachtnemers.' Volgens Wichman is in de groensector merkbaar dat de aanwezige kennis bij opdrachtgevers, veelal gemeenten, terugloopt. Dat biedt kansen voor de professional wat advisering betreft, zou je zeggen. 'Aan de andere kant maken gemeenten het soms onnodig ingewikkeld door complexe aanbestedingsprocedures. Ook als dat niet nodig is, zoals bij opdrachten die onder de 150.000 euro blijven', legt Wichman uit. 'De uitslagen van dit onderzoek zijn dan ook vooral een oproep aan opdrachtgevers: maak het niet moeilijker dan nodig. Het maken van plannen voor de aanpak voor een aanbesteding vraagt behoorlijk wat capaciteit van bedrijven, en vaak is dat niet nodig.' Magielse vult aan: 'Een heel strak bestek durven loslaten kan het werk ten goede komen.'

Begeleidersrol

Magielse vervolgt: 'Gelukkig zien we in het rapport dat er veel werk wordt gegend aan hoveniersbedrijven en groenbedrijven. De teruglopende inhoudelijke kennis bij opdrachtgevers biedt voor hen kansen, mits het hen lukt om de opdrachtgever mee te nemen in een soort begeleidersrol. Daar ligt een uitdaging. Vul je die in, dan zijn er veel kansen.' Wichman beaamt dat: 'Bied als groensector oplossingen aan voor kwesties rondom bijvoorbeeld klimaatadaptiviteit, laat je kennis en kunde zien. En durf het gesprek aan te gaan met de opdrachtgever. Neem de regierol en laat zien dat je je advies ook kunt uitvoeren.'

Niet bang, maar trots

'Dit vergt een andere houding en een andere

'Onze oproep aan opdrachtgevers, met dit rapport in de hand: maak het niet moeilijker dan nodig'

manier van denken', legt Magielse uit. 'Je moet ervoor openstaan om contact te leggen met de gemeente. Stap gewoon eens over die drempel. Wees trots op wat je maakt en doet. Laat zien dat je de vakinhoudelijke kennis en de adviesvaardigheden hebt om de gemeente te kunnen ontzorgen. Dan liggen er veel kansen.'

Van decoratie naar functie

Uit het onderzoek kwam ook naar voren dat er meer kansen liggen in het zoeken van samenwerking. Het belang van groen wordt tegenwoordig erkend en groen krijgt ook steeds meer een functie, zoals bij de ontwikkeling van woonwijken of gebouwen. 'Dus is het logisch dat jouw kennis eerder aan de orde komt én meer gewaardeerd wordt', zegt Wichman. 'Het is daarbij wel belangrijk ook het onderhoud mee te nemen, zodat je jarenlang verantwoordelijk blijft voor een project.'

Late betaling

Een opvallende en negatieve uitkomst van het onderzoek is dat de kleinste bedrijven het langste op hun geld moeten wachten. En dat terwijl deze bedrijven juist het kwetsbaarst zijn en hun cashflow hard nodig hebben. 'Uit het onderzoek lees ik dat grote aannemers in hetzelfde project met dezelfde opdrachtgever veel sneller betaald worden dan kleine bedrijven', vertelt Magielse. 'Dat is schrikbarend. Ik vermoed dat dit veel hoveniers afschrikt. De kunst en de uitdaging is om daar vooraf goede afspraken over te maken. Bij een particulier is dit amper een issue; het staat in je offerte en dat is voldoende. Let er bij grote aannemers op dat je hier goede afspraken over maakt, én dat je weet welke omschrijving er op de factuur moet staan, zodat je niet onnodig nóg langer op je geld moet wachten. Uit het rapport zou je kunnen concluderen dat overheden grote opdrachtnemers sneller betalen dan kleine ondernemers en dat is zorgelijk. Voor een kleinere ondernemer die al zijn personeel op zo'n project aan het werk heeft, werkt dat niet. Die heeft zijn cashflow nodig voor de inkoop en het betalen van salarissen. Regel dus ook je administratie goed

als je aan het werk gaat voor een ander soort opdrachtgevers. Als Koninklijke VHG geven wij onze leden hierover graag advies.'

Samenvattend

Uit het onderzoek zijn onder meer conclusies getrokken wat betreft de volgende zaken:

Marktpositie:

- Kleine bedrijven vertegenwoordigen een derde van de totale gww-capaciteit.
- Gemeenten vormen verreweg de belangrijkste groep opdrachtgevers.
- De meeste omzet komt uit RAW-contracten en veel projecten zijn kleiner dan 150.000 euro.

Marktontwikkelingen infrastructuur:

- Na een krimp op de korte termijn lijken gemeentelijke ontwikkelingen weer te herstellen.
- Investerings door waterschappen en netwerken groeien sterk.

Samenwerking, contractering en rolverdeling:

- De meeste kleine bedrijven zijn tevreden over de samenwerking met de opdrachtgever, al is er wel verschil per omzetaandeel en geografische regio.
- Er zijn bij de bedrijven zorgen over (voorgenomen) veranderingen in contracten.
- Kleine bedrijven profiteren niet van de toename van het aantal raamcontracten bij waterschappen.

Het rapport met conclusies en aanbevelingen voor zowel opdrachtgevers als mkb-bedrijven is te lezen op www.eib.nl.



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!