

“Denken ‘dat pakken we er wel even bij’ moet je afleren”

Cees-Jan van Leeuwen, Aannemersbedrijf J. van Leeuwen, Harmelen

Met twee neven vormt Cees-Jan van Leeuwen de directie van het gelijknamige grondverzetbedrijf. Hij is de man die op kantoor zorgt voor de administratie. Om geld te kunnen verdienen, richt het bedrijf zich helemaal op het aannemen van werk in de omgeving van Harmelen. Maar ook daarin moet je scherp zijn, weet hij. “Je moet alles claimen waar je recht op hebt.”

LES 1

Alleen met aannemen kun je nog geld verdienen

“Vijf jaar geleden is bij ons het roer omgegaan. Toen zijn we ons helemaal gaan focussen op het aannemen van werk. Het is de enige manier om geld te verdienen. Voor de prijzen die worden gerekend voor de verhuur kunnen wij niet werken. Hier in de omgeving kun je een trekker met kipper voor € 56,- per uur inhuren. Die combinatie kost bij ons veel meer. Dan kun je ze dus beter inhuren. Vorig jaar hebben we daarom nog twee kippers verkocht. Er kwam een handelaar die er wel zin in had en goed geld bood en dus hebben we ze maar weggedaan. De meeste hadden we vooral nodig toen we hier de nieuwe rondweg rond Harmelen mochten aanleggen. Daar reed één combinatie van ons mee, omdat de chauffeur dan als voorman de boel wat kon sturen. De rest huurden we in.”

LES 2

Agrarisch werk past niet bij de aannemerij

“Nog geen één procent van onze omzet is agrarisch werk, terwijl we het allemaal hartstikke leuk vinden om te doen. Als jij zo weg bent, ga ik nog een stukje spuiten. En toevallig is een werknemer nu nog aan het kalk strooien. Maar verder doen we op grasland vernieuwen na niets meer. Dit jaar hebben we ook de rondebalenpers weggedaan. We hadden daar nog best aardig wat klanten voor, maar het past gewoon niet. Je kunt nu eenmaal niet iemand van een werk halen om even balen te gaan persen.”

“We willen ook niet in de situatie komen waar een collega in kwam. Die hadden we ingehuurd voor een klus van een grote aannemer. Wij stonden daar al anderhalf jaar, terwijl we in

eerste instantie voor zes weken werk met een shovel met GPS hadden aangenomen. Omdat er nog meer werk bij kwam, hadden we een collega ingehuurd. Die had er prachtig werk, maar toen was het deze tijd van het jaar en begon het. Plotse kregen we klachten van de uitvoerder. Dat het niet de bedoeling was dat de machinist op het werk kwam om uit te rusten. Na het werk ging hij namelijk tot diep in de nacht de grasoogst in. Het bedrijf pakte het niet op en aan het einde van de week kon hij vertrekken. Maar daardoor miste die collega uiteindelijk wel drie maanden shovelwerk.”

LES 3

We zoeken het werk vooral in de regio

“Bij het zoeken naar werk richten we ons vooral op onze eigen regio. We blijven het liefst zo dicht mogelijk bij Harmelen. Dat heeft als voordeel dat mensen ons kennen en dat we een relatie kunnen opbouwen. We merken dat steeds meer werk weer onderhands wordt aanbesteed, want gemeenten, provincies en waterschappen zien ook het belang in van bedrijven die regionaal werken en dus regionaal zorgen voor werkgelegenheid. Ze vragen liever drie of vier bedrijven uit de regio en één van iets daarbuiten om zo transparant te blijven, maar wel om indien mogelijk bij bekende bedrijven terecht te komen. Het is dan aan ons om een scherpe prijs neer te zetten.”

“Buiten dat schrijven we natuurlijk wel in op werk dat past in onze specialisatie en ons gewenste werkgebied. Zo hebben we net een werk in Utrecht binnengehaald. Daar hebben we scherp moeten schrijven, want er waren 25 inschrijvers. We hebben dat bewust scherp gedaan, want we willen graag in Utrecht bekend worden. Met dit bestek willen we onze naam vestigen, zodat we eerder worden uitgenodigd voor onderhandse bestekken.”



LES 4

Het denken 'dat pakken we er wel even bij' moet je afleren

"Bij het aannemen van werk draait alles om een goede administratie. Vanaf het moment dat we begonnen met inschrijven, hebben we dat goed geautomatiseerd. Alles wordt daarom vanaf het begin op de juiste posten geboekt. We kunnen dus elk moment een overzicht maken hoe het werk ervoor staat. Een nacalculatie is feitelijk onnodig, omdat we op elk moment alles inzichtelijk hebben. Als we dat doen, is het om te leren en te kijken waar we zaken anders aan kunnen pakken."

"Wat je wel moet, is keihard het bestek volgen. Om wat te verdienen, moet je elk meerwerk schrijven. Wat je niet moet doen, is denken: dat pakken we er wel even bij. Natuurlijk moet je dat wel met beleid doen. We zullen nooit zeggen dat iets niet klopt volgens het bestek en dan stoppen met werken en wachturen in rekening brengen. Als het kan, gaan we gewoon door, maar we halen wel direct de opdrachtgever erbij. Waarbij we proberen direct een oplossing aan te dragen. We geven aan welke mogelijkheden er zijn en de opdrachtgever mag zeggen hoe hij het wil. Kosten zijn dan geen probleem, want de mensen zijn dat gewend. Het is tenslotte vaak een gevolg van onvoldoende voorwerk van de opdrachtgever. Zoals nu bij een beschoeiingsproject waarmee we bezig zijn. Daar zat wel het verwijderen van een eerdere beschoeiing in, maar er blijkt er nog één te zijn. Dan is het een kwestie van mensen erbij halen en de kosten in beeld brengen. Dat loopt flink op, want je hebt niet alleen het rooiwerk, maar ook het transport en de stortkosten. Dat kun je er niet zomaar bijnemen."

"In dat soort zaken moet je gewoon claimen waar je recht op heb. Dat kan ook door slim in te schrijven. Al zullen we nooit meerwerk zoeken om het lek op een te lage inschrijving boven tafel te krijgen. Maar er zijn altijd wel mogelijkheden om dingen slim te doen. Zo merken we dat bij sommige opdrachtgevers de uren die ter beschikking van de directie staan niet worden gebruikt, omdat ze uren liever zuiver op besteksposten boeken dan op deze post. Die kun je dan gebruiken om wat voordeel te halen."

"Social return is een modebegrip. Veel bestekschrijvers hebben zelf ook geen idee hoe je dat kunt invullen."

LES 5

Een goed plan van aanpak kun je laten maken

"Tegenwoordig in de EMVI-bestekken is een goed plan van aanpak erg belangrijk. Dat is iets wat je moet leren. In het begin hebben we daarom regelmatig om een toelichting gevraagd, wat ze van ons verwachtten. Dat is wel belangrijk, want het maakt veel uit wie er beoordeelt. Als er bijvoorbeeld iemand van de vrijwillige brandweer bij zit, dan zijn veiligheid en voorzieningen voor hulpdiensten belangrijk. In het begin hebben we ook wel een paar keer een plan van aanpak laten maken door een bureautje. Dat kwamen we tegen bij een beoordeling van een plan. Dat bleek in het ene deel van het land plannen te beoordelen en elders gewoon plannen te schrijven. Die mensen vertelden ons wel wat mooie zinnen in gedachten te hebben. Voor ons hebben ze een paar plannen van aanpak gemaakt met mooie plaatjes erin, grafieken, tijdschema's enzovoort. Die gebruiken we nu nog. Met wat knippen en plakken kun je telkens wat moois maken."





Aannemingsbedrijf J. van Leeuwen

Aannemingsbedrijf J. van Leeuwen is gevestigd in Harmelen en is een aannemingsbedrijf in de grond-, weg en waterbouw. De firma wordt geleid door drie neven. Cees-Jan doet op kantoor de organisatie en calculatie. Jan doet veel acquisitie en het inschrijven op bestekken. De derde, Dick, is verantwoordelijk voor de uitvoering en het technisch gedeelte van het bedrijf. Het bedrijf heeft 22 mensen in dienst en huurt regelmatig mensen bij. Sinds vijf jaar richt het bedrijf zich sterk op het zelf aannemen van werk.

LES 6

Social return is een modebegrip, bestekschrijvers hebben ook geen idee wat je ermee moet

“De nieuwe mode in de EMVI-bestekken is natuurlijk social return. Elke bestekschrijver neemt daarover wel wat op, maar zelf hebben ze soms ook geen idee hoe dat moet. Zo hebben we nu een onderhoudsbestek van het waterschap in de aanbesteding. Dat vraagt om vijf procent social return van de omzet, maar ik heb geen idee hoe ik dat moet invullen. Het gaat in feite om een man met een kraan die de hele dag de polder in gaat. Wat kun je daar als bedrijf nu aan doen. Je kunt er wel een stagiair op zetten, maar dan moet er ook een mannetje mee, dus dat werkt niet. Vraag je het dan aan de bestekschrijver, dan blijkt die ook geen idee te hebben hoe je dat kunt invullen.”

“Als bedrijf moet je ook vreselijk opletten hoe je inschrijft. We hadden laatst een bestek waar we een percentage aan social return hadden ingevuld. Dat bestek ging echter drie keer over de kop, dus moesten we ook voor een veel groter bedrag aan social-returnpunten zien te vinden. Vooral als het echt op het bestek moet, is dat lastig. Maar heel veel mensen weten ook niet wat ze ermee moeten. Dat geldt ook voor grote bedrijven. Een jaar geleden heb ik Wavin gebeld om te vragen wat de social-returnwaarde van zijn product was. Het heeft maanden geduurd voor ik antwoord kreeg. Of wat denk je van stage-lopers. Hartstikke goed, maar weet jij wat de waarde is van een stageloper. Want is die 1000 euro waard of 100.000? Die vraag heb ik ook wel eens gesteld. Hadden ze geen idee van het antwoord. Dat is het grote probleem, het zijn vooral loze kreten van opdrachtgevers, maar ze hebben geen idee hoe je het in de praktijk moet invullen. Want je kunt wel bonuspunten krijgen voor het aannemen van werklozen, maar dat kun je niet blijven doen. Vorig jaar hadden we geluk omdat we het werk van een failliete collega deels konden overnemen. Toen

konden we een paar mensen aannemen die bij hem hadden gewerkt en dus bij het UWV liepen. Maar dat is ook eenmalig.” “De meeste mogelijkheden zijn er nog als je het op bedrijfsniveau mag realiseren, want dan kun je de mogelijkheden gebruiken die er zijn. Waar mogelijk proberen we nu al werk uit te besteden aan de sociale werkplaats. Als je er maar attent op bent, gaat dat best. Zo zitten we in een wijkrenovatie waar we de boel schoon moeten opleveren. Dan huur je die mensen in om takjes en stenen te rapen.”

LES 7

Administratief heb je steeds meer mensen nodig

“Het gevolg van al die regels is wel dat we steeds meer mensen op kantoor nodig hebben. Vijf jaar geleden zat ik hier alleen, nu hebben we al drieënhalve man op kantoor. Dat heeft ook met social return te maken. Over afgelopen jaar hebben we een ordner vol documenten bij de accountant aangeleverd. Voor de besteksadministratie komt er nu een medewerker bij die afgelopen jaar een ernstig ongeval heeft gehad. Door een bacteriële infectie is hij een been kwijtgeraakt en moet hij nu op het kantoor aan het werk. Voor ons ideaal, want hij weet precies hoe het werkt. Maar voor hem is het wel een omschakeling. We hadden hem al eens gevraagd om bijvoorbeeld uitvoerder te worden, maar hij wilde altijd liever als voorman op het werk blijven. Noodgedwongen moet hij nu naar binnen.”

LES 8

Je bent niet schuldig, je bent wel verantwoordelijk

“De impact van zo'n ongeval is enorm. Er komt een enorm circus aan onderzoek op je af, omdat het een ongeval met letsel is. Van het aantonen van werkplekinspectie tot een verhoor van alle betrokken medewerkers. Dat is niet leuk, maar hoort erbij. Het is vooral vervelend omdat je vooraf alles doet om het te voorkomen. Hij stond in een gat dat juist extra groot was gehouden. Met een keurig aflopend talud. Maar ergens moet er ooit een grondroering hebben plaatsgevonden, want plotseling brak er een brok klei van anderhalve kubieke meter af en viel tegen de werknemer, die naast de bak stond. Dat is een drama, ook al weet je dat je als bedrijf alles goed hebt gedaan. Een half uur eerder had de directie van de opdrachtgever er nog bij gestaan.”

“Na zo'n ongeval merk je wel hoe belangrijk een goede organisatie is, want alles wordt nagelopen: wanneer je een toolboxmeeting hebt, of er veiligheidsinstructies zijn gegeven of er werkplekinspectie plaatsvindt. Maar je ziet ook: al heb je alles voor elkaar, het voorkomt geen ongelukken. Het enige wat helpt, is dat je niet zelf met een groot schuldgevoel komt te zitten, als je weet dat je er alles aan hebt gedaan. Maar ook al voel ik me niet schuldig, ik ben wel verantwoordelijk. Daarom zijn we ook zo blij dat hij het heeft overleefd en nu weer op kantoor aan het werk kan. Zodat we er als bedrijf misschien wel sterker uitkomen.”

TEKST & FOTO'S: **Toon van der Stok**