

# Leegte snel opgevuld

*Stoppende bedrijven in Zeeuws-Vlaanderen helpen markt nauwelijks vooruit*

---

In twee jaar tijd stopten twee grote agrarische loonbedrijven in Zeeuws-Vlaanderen. Het betekende voor de klanten zoeken naar nieuwe loonbedrijven om het werk te laten doen. Even leek het een positief effect op de prijzen te hebben, maar nauwelijks een jaar later constateren de betrokkenen dat het nog steeds onvoldoende is. "De tarieven zijn wel gestegen, maar onvoldoende om echt geld te verdienen."



Het erf is leeg op het terrein van het voormalige loonbedrijf Vervaet in IJzendijke. Het oogt wat troosteloos, maar binnen heerst er nog steeds volop bedrijvigheid. Daar is Erwin van Steen druk bezig met constructiewerk, een activiteit waarmee hij zich ook in het verleden in de winterperiode bezig hield. Net als vroeger is hij nu begonnen met het maken van onderdelen voor de nieuwe series bietenrooiers die komend seizoen bij Vervaet in Biervliet zullen worden gebouwd. Dat is ook het enige dat gelijk is gebleven, want in plaats van ongeveer vijftien personeelsleden zijn er nu drie mensen in de schuur te vinden. "Allemaal zzp'ers", vertelt Van Steen even later in de verlaten kantine. Alleen de kledingkasten herinneren nog aan de tijd dat hier een groot en ogenschijnlijk florerend loonbedrijf was gevestigd. "Ik heb de gebouwen en het woonhuis uit de boedel gekocht en ben hier nu mijn eigen constructiebedrijf begonnen. Daarin werk ik samen met twee andere zzp'ers, waarbij we elkaar proberen te helpen."

### Tarieven structureel te laag

Nu de emotie rond het beëindigen van het bedrijf is verwerkt, kijkt Van Steen toch wel tevreden terug op de genomen beslissing. "Natuurlijk is het een enorme teleurstelling als je moet besluiten om te stoppen, maar het kon niet anders. De tarieven in onze sector zijn structureel te laag. Wij stonden ruim een jaar geleden weer voor een paar grote investeringen en dan ga je weer rekenen of je dat op een fatsoenlijke manier kunt terugverdienen. Daar kwamen we niet uit en dan kom je vanzelf op de vraag: hoe dan verder?"

*Theo Buysse: "Je hoeft maar aan de CUMELA-vergelijking mee te doen om te zien dat het niet uit kan."*

Van Steen besloot samen met zijn partner om een breed familieberaad te houden om de toekomst te bespreken. Het loonbedrijf behoort zoals de naam al aangeeft tot de familie Vervaet, dezelfde die in Biervliet een florerend productiebedrijf heeft. Al staan de bedrijven al jaren geheel los van elkaar, toch werd ook aan deze neven gevraagd om mee te denken. Samen met de voormalig eigenaar werd bekeken wat de mogelijkheden waren, met als uitkomst dat het beter was om te stoppen. Van Steen: "Een paar jaar geleden heb ik al eens nagezocht hoe de tarieven voor bijvoorbeeld het bietenrooien zich hadden ontwikkeld. Dan kom je er achter dat die in tien jaar tijd nauwelijks omhoog zijn gegaan. Wat er aan prijsstijging was gerealiseerd, was net voldoende om de prijsstijging van de dieselbrandstof te compenseren."

### Te veel in prijzenslag

Het is een situatie die Robin Vervaet van de bietenrooier- en driewielersfabrikant Vervaet grote zorgen baart. "De sector gaat veel te lang mee in de prijzenslag. De loonwerkers laten zich misbruiken door de klanten en werken voor veel te lage tarieven. Ik weet dat het moeilijk is, maar je gaat toch niet aan het werk als je vooraf weet dat je verlies lijdt. Dat zouden wij niet kunnen. Hier gaat geen machine de deur uit waaraan wij niets verdienen. Als dat niet kan, dan maar helemaal niet."

Vervaet beseft dat dit moeilijk is in een markt waar wordt gevocht om het werk, maar vindt ook dat bedrijven daar zich te veel door laten meesleuren. "Bij de leveranciers van machines is ook een grote concurrentiestrijd, maar bij ondernemingen als Kuiken of Pon betaal je inmiddels wel € 70,- of € 80,- per uur voor een monteur. Als bedrijf ga je daar toch in mee. Zo zou het ook in de cumelasector moeten zijn."

Wat hem vooral verbaast, is dat zoveel bedrijven moeite hebben om jaarlijks een prijsverhoging door te voeren. "Je weet dat elk jaar de prijzen stijgen, dus dat moet je doorberekenen. Zo gaat het bij ons ook. Elk jaar komt er wel een paar procent bij. Zo hou je ook de kostenstijgingen bij."

### Beperkt capaciteit

Even leek het erop dat juist in Zeeuws-Vlaanderen door het wegvallen van twee grote bedrijven er ruimte zou komen om de prijzen naar een kostendekkend niveau te verhogen. De achterblijvende bedrijven hadden feitelijk maar beperkt capaciteit om al het werk over te nemen en dus zouden ze eindelijk verlost zijn van de concurrentiedruk om tegen lage prijzen te werken. Vorig jaar leek het daar zelfs even op toen er door het wegvallen van loonbedrijf Baert een tekort aan bietenrooiers was om alle bieten te rooien.

Inmiddels is die situatie alweer veranderd en is het areaal verdeeld onder de resterende bedrijven. Er zijn nog rooiers genoeg, weet Theo Buysse van het gelijknamige loonbedrijf in Biervliet. "Een flink deel is namelijk in het gebied gebleven." Wat daarbij volgens hem ook een rol speelt, is de komst van een aantal bedrijven uit België, die door dag en nacht te rijden een lagere kostprijs weten te realiseren. "Dat is iets waar wij niet voor kiezen, omdat het druk zet op de veiligheid en de werkomstandigheden. Want je kunt de mensen wel wisselen, het blijft toch een grote druk geven op de omgeving. Je moet ook zorgen dat de hele afvoer goed blijft lopen."

### Kan niet verder

Ondanks die druk vanuit België is er wel een boodschap uitgegaan van het stoppen van de twee bedrijven, constateert Buysse. "Zowel bij loonwerkers als agrariërs kwam het besef dat het zo niet verder kon. Dat we niet door konden blijven gaan om het voor nog minder te doen. Dat is ook wel een signaal dat bij de bedrijven is binnengekomen."

Voor hem was dit één van de redenen om anders te gaan reke-

### Richten en schaven dorstrommels

Hoewel hij het loonwerk helemaal heeft overgedaan, is Van Steen nog wel nauw betrokken bij de loonwerkers. Naast het constructiewerk voor Vervaet is hij nu ook gestart met het richten en scherp maken van de dorstcurven. Dit werk werd nog altijd gedaan door één van zijn ooms in het loonbedrijf. Die apparatuur heeft hij overgenomen en nu hoopt hij daar een extra inkomstenbron uit te halen. "Het is één van de zaken die de gewone mechanisatiebedrijven laten liggen, dus daar hoop ik van te kunnen profiteren."

nen. "Je hoeft alleen maar aan de CUMELA-bedrijfsvergelijking mee te doen om te zien dat het zo niet langer kon. Met de tarieven die we rekenden, kon het gewoon niet uit", aldus Buysse. Het heeft voor hem betekend dat hij veel meer zijn eigen koers is gaan varen. "Wij proberen daarin nu heel transparant te zijn. We geven de klanten aan dat we een eerlijk tarief rekenen, dat we nodig hebben om de machines rendabel te maken."

En zelfs dan lukt het nog maar met mate, stelt hij vast. "In een goed jaar gaat het wel, maar als je een slecht jaar hebt, zoals afgelopen najaar, kan het feitelijk nog niet uit. Het bewijst dat we dit gewoon nodig hebben. Daarom berekenen we gewoon onze eigen kostprijs en houden we vast aan dat tarief. Meegaan met een prijzenslag doen we niet meer. Daar zijn er hier al te veel aan onderdoor gegaan."

Wat volgens Buysse ook helpt, is het toenemen van de grootte van de bedrijven bij de akkerbouwers. Het betekent dat ze

grootschaliger en professioneler worden. "Natuurlijk maakt dat het niet gemakkelijker, maar het geeft wel mogelijkheden om betere afspraken te maken. Bedrijven die een dergelijke omvang hebben, vragen namelijk wel kwaliteit en betrouwbaarheid. Dat is voor die ondernemers veel belangrijker dan de prijs. Je gaat namelijk niet zaniken over een paar euro als je vijftig hectare pootaardappelen te rooien hebt. Dan wil je dat ze op tijd en netjes uit de grond komen."

**Mark Baert: "De mensen werken zo hard voor je, maar je kunt ze er feitelijk niet voor betalen."**

Dat bedrijven juist als ze groot zijn overstappen naar eigen mechanisatie verwacht hij niet. "Het is namelijk niet zo gemakkelijk om het zelf te doen. Negentig procent van de akkerbouwers werkt alleen. Dat gaat prima als je honderd hectare moet ploegen - daar kun je rustig dagen over doen - maar niet als je aardappels moet rooien. Dan heb je toch een ploegje van vier of vijf mensen nodig en dat regel je als akkerbouwer niet zo maar. Zeker niet als je dat niet gewend bent. En je kunt wel zzp'ers inhuren, maar die kun je ook niet de ene dag wel en de andere dag - als het niet uitkomt, omdat het regent - weer naar huis sturen. Dus dat ze het zelf gaan doen, daar ben ik niet bang voor."

### **Ze werken zo hard**

Juist dat aan het werk houden van mensen en de onmogelijkheid om ze netjes te betalen voor hun inzet was één van de redenen voor Mark Baert om twee jaar geleden te stoppen met zijn bedrijf in Koewacht, ten oosten van Terneuzen. "Die jongens werken zo hard voor je, of het nu 's avonds is of in het weekend, ze buffelen gewoon door. Gelukkig voor onze sector doen ze dat ook nog zonder dat je veel extra moet betalen. Terwijl ze feitelijk twee keer zoveel waard zijn. Maar daar is en was helemaal geen marge voor."

Dat altijd krap zitten en niet de mogelijkheid hebben om fatsoenlijk de noodzakelijke investeringen te doen, was voor Baert één van de vele aanleidingen om ermee op te houden. "Vijf jaar heb ik er last van gehad dat ik geen enkel plezier meer in het werk had. Ik bezocht zelfs een psycholoog om dat plezier terug te krijgen, maar het ging niet. Mijn compagnon was in deze periode zelfs twee keer overspannen."

Baert praat er nu rustig over, al klinkt er nog wel spijt in zijn stem. "Het doet ook pijn als je met een bedrijf met achttien man personeel moeten stoppen, terwijl die jongens zo hard voor je lopen. Dat is ook het grote probleem. De marges zijn zo laag, dat je ze feitelijk niet datgene kunt betalen wat hun toekomt en dat je tegen een klant die maar blijft zeuren niet kunt zeggen dat hij het maar uit moet zoeken. Je zou een rendement van 25 procent moeten hebben, dan kun je nog eens een keer afscheid nemen van een klant. Nu zitten we als sector in de val en kunnen niets."

Voor de ondankbaarheid is iets wat Baert van die periode is bijgebleven. "Als je ziet hoeveel moeite er wordt gedaan om het werk gedaan te krijgen, dan steekt het dat er bij de meesten geen bedankje meer af kan. Het was altijd stress, terwijl je gewoon aan het eind van het werk moet kunnen ontspannen."

### **Let op het bestemmingsplan**

Nu Mark en Paul Baert hun bedrijf hebben beëindigd, wordt Mark pijnlijk geconfronteerd met de gevolgen van onachtzaamheid toen het bestemmingsplan werd aangepast. "Ik werd wel gewaarschuwd, maar dan heb je het druk en denk je: laat maar, dat komt wel goed."

Nu hij zijn bedrijf wil verkopen, blijkt de regelgeving echter onverbiddeijk. In het bestemmingsplan staat precies beschreven dat op zijn locatie alleen een loonbedrijf mag zijn gevestigd. "Daar zijn nu al een paar gegadigden door afgevallen. Eerst een particulier die het bedrijf wilde kopen en de loods wilde veranderen in een paardenstal en een binnenbak. Dat werd gelijk afgewezen. Hij mocht de boel alleen afbreken en dan een schuur van negentig vierkante meter terugbouwen. Die bedankte gelijk."

Hij raakte ook een koper kwijt die aan de Klapstraat een simpel distributiecentrum wilde vestigen. Het zou ongeveer twee vrachtwagenbewegingen per dag opleveren. Ook dat werd afgewezen, want het stond niet in het bestemmingsplan. Terwijl er in het verleden dagelijks tientallen bewegingen waren. Het is een waarschuwing die hij nog graag aan de sector laat horen. "Let er alsjeblieft op, want de gemeente werkt daarna nergens aan mee. Dat zijn feitelijk de grootste belemmeringen als het om economische activiteiten gaat. Ik voel het als een motorrem op de Nederlandse economie. Zonde, want daardoor gaat veel ondernemerslust verloren."



Dan moet er gelachen kunnen worden. Maar het lijkt wel of ze geen dankbaarheid meer kennen."

### **Werk gunnen**

Twee jaar geleden was voor Baert de maat vol en zette hij er samen met zijn neef een punt achter, zo vertelt hij rustig in de kantine van Vervaet, waar de driewielers bijna van de band rollen. Maar helemaal verdwenen is de naam Baert niet. Zijn broer nam zelf een nieuwe bietenrooier over en ging daarmee aan de slag. Zijn compagnon schafte ook een spuit en een combine aan en samen kunnen ze daarmee nu een klein loonbedrijfje runnen. Een groot deel van de klanten kon hij daarmee ook binnen houden voor deze werkzaamheden. Hoewel Baert weinig contact meer heeft - "Je bent je praatje kwijt als je geen loonwerker meer bent." - weet hij dat dit de meesten niet veel moeite kostte om een vervangende loonwerker te vinden. "Er waren hier nog voldoende bedrijven", zegt hij. Toch had hij er wel moeite mee om van sommige klanten afscheid te nemen. "Want er waren natuurlijk wel klanten die je werk waardeerden. We hadden ook klanten uit België die hoewel er bedrijven waren die het veel goedkoper deden, toch bij ons bleven en het ons gunden."

De suggestie dat je daar dan toch het tarief zou kunnen maken dat nodig is voor een gezonde bedrijfsvoering wijst hij van de hand. "Je kunt het niet maken om je trouwe klanten meer te laten betalen, terwijl je elders het geld weg moet geven om het werk te houden om de machine rendabel te maken. Dan zouden de goeden onder de kwaden lijden en juist dat is het probleem van deze tijd. Iedereen zou moeten beseffen wat een goede loonwerker waard is."

Voor Baert is het ondernemen inmiddels definitief verleden tijd. Sinds 1 maart 2013 is hij als servicemonteur in vaste dienst bij machinefabriek Vervaet. Daarvoor werkte hij vanaf 1 mei 2012 als zzp'er, maar ook dat beviel hem niet. "Dan moet je toch drie opdrachtgevers hebben en dat is al lastig als je de meeste tijd bij één bedrijf wilt werken", zegt hij. Na het mislukken van een avontuur in Egypte besloot hij om daarmee te stoppen. "Vervaet deed me een mooi aanbod om in dienst te komen en toen heb ik besloten om daarop in te gaan. Financieel ga ik er nu wel wat op achteruit, maar dat maak ik over twintig jaar weer goed, want dan heb ik wel een pensioen opgebouwd. Dat is iets wat zzp'ers vaak achterwege laten, maar dat moet je wel meerekenen."

Hoewel velen hem waarschuwden dat het iemand die altijd zelfstandig ondernemer is geweest niet zou lukken om in loondienst te werken, is het hem erg meegevallen. "Je moet gewoon omdraaien beginnen. Ik ben er als laatste bij gekomen en dus moet je je rustig houden. Gewoon luisteren en kijken hoe het werkt. Mijn collega's vertellen mij maar wat en hoe en dan kom je er vanzelf tussen. Gelukkig is sleutelen altijd mijn hobby geweest, dus voel ik me hier helemaal thuis. Ik doe het nu ruim 21 maanden en ik heb me nog geen dag verveeld. Sterker, sinds ik hier zit, ga ik elke dag fluitend naar mijn werk en aan het eind van de dag kom ik met een smile naar huis. Dat heb ik de laatste vijf jaar op het bedrijf veel moeten missen."

Tekst: **Toon van der Stok**

Foto's: **Erwin van Steen, familie Baert**

*In deze rubriek behandelen we iedere maand een onderwerp op het gebied van aanbestedingen en het aannemen van werken. Heeft u ook een vraagstuk, laat het CUMELA Nederland weten.*



## **IN KORT BESTEK**

### **Meerwerk en waarschuwingsplicht**

#### **Beste Helmy,**

Ik heb een maaibestek aangenomen voor de gemeente. In de bepaling staat "Toepassen rijdende afzetting volgens CROW publicatie 96b". Ik heb gecalculeerd met een werkvoertuig met eigen bebakening. De gemeente eist een gescheiden actiewagen. Deze laatste uitvoeringswijze is veel duurder en ik zie dit als meerwerk. De gemeente weigert dit te betalen.

#### **Beste aannemer,**

Beide voertuigen vallen onder het begrip 'rijdende afzetting'. De gemeente heeft in het bestek geen keuze gemaakt hoe de rijdende afzetting moet zijn ingericht, zodat u als aannemer een uitvoeringsvrijheid had. Het feit dat de gemeente tijdens de uitvoering een (veel duurdere) rijdende afzetting met gescheiden actiewagen eist, maakt dat u terecht aanspraak maakt op 'bijbetalen'. Maar: u bent verplicht, met verwijzing naar artikel 7:755 BW, dat u de gemeente tijdig inlicht over de kostenverhoging, zodat zij de mogelijkheid heeft om het werk te versoberen of anderszins haar financieel beleid aan te passen. Artikel 7:755 BW bepaalt "dat aannemer slechts aanspraak kan maken op vergoeding van meerkosten indien hij zijn opdrachtgever tijdig voor de noodzaak van deze meerkosten heeft gewaarschuwd, tenzij opdrachtgever deze noodzaak redelijkerwijs zelf had behoren te begrijpen".

In het verleden was er nog wel eens discussie over dit artikel, omdat deze bepaling niet duidelijk in de UAV 1989 (paragraaf 2, lid 4) stond en de UAV onderdeel is van het contract. Het bijzondere van deze regel uit het BW is dat die een dwingendrechtelijk karakter heeft. Dat wil zeggen dat daarvan door partijen niet kan worden afgeweken. Omdat de UAV 1989 deze plicht niet kende, is die dan ook in de nieuwe UAV 2012 opgenomen.

Het komt nog te vaak voor dat over het meerwerk geen afspraken worden gemaakt. De aannemer volgt in goed vertrouwen de opdrachten van de opdrachtgever op, zonder vooraf melding te maken van de gevolgen in tijd en geld. Op grond van artikel 7:755 BW kan hij daarmee zijn recht verspelen om het meerwerk betaald te krijgen. Mijn advies is: leg meerwerk en/of wijzigingen in de uitvoering schriftelijk vast en waarschuw altijd, tijdig (!) en schriftelijk voor de gevolgen in tijd en geld.

### **Helmy Coenen**

Adviseur GWW