

“Opdrachtgevers en opdrachtnemers zijn uit elkaar gegroeid”

Toine Poppelaars, dijkgraaf Waterschap Scheldestromen

In hoeverre is CUMELA bekend buiten de sector? Hoe kijken overheden naar de sector? Hoe gaan grote aannemers om met cumelabedrijven? Waarin kan de sector zichzelf nog verbeteren? Daar zoeken we in deze serie een antwoord op. Toine Poppelaars is dijkgraaf bij Waterschap Scheldestromen en bestuurslid van de Unie van Waterschappen. “Voor beide partijen geldt: we moeten elkaar beter leren kennen.”

Als dijkgraaf en als bestuurslid van de Unie van Waterschappen bent u erg betrokken bij de cumelasector, denk ik?

“Ik ken de sector persoonlijk vooral door mijn werk voor de Unie. Als bestuurslid ben ik onder andere verantwoordelijk voor de portefeuille opdrachtgeverschap/inkoop- en aanbesteding en daar komen veel cumelabedrijven voorbij. Ook als het gaat om verkeersbewegingen in het gebied van ons waterschap weten we elkaar over en weer echter te vinden. Scheldestromen is namelijk ook wegbeheerder van 4000 kilometer wegen en fietspaden. We hebben regelmatig contact als het gaat om bijvoorbeeld transportroutes of herinrichting van wegen. Moeten we een 80-kilometerweg afwaarderen naar 60 kilometer? Kunnen we een fietspad aanleggen naast een waterschapsweg of komt dan de verkeersveiligheid in het geding? We kunnen hier zelf wel tellingen uitvoeren om de drukte van het landbouwverkeer te bepalen, maar we horen het ook graag van de sector zelf. De loonwerksector ken ik als een heel diverse sector, met zowel grote ondernemingen als eenmansbedrijven. Vooral bij die kleinere bedrijven is administratief werk niet het sterkste punt. Dat is logisch, maar ook jammer, want daardoor laten ze werk liggen.”

U begint het interview al goed. Legt u dat eens uit...

“Onze inkopers zien regelmatig inschrijvingen voorbij komen van loonbedrijven die niet voldoen aan de wettelijke eisen. Deze inschrijvingen worden direct terzijde geschoven. We kunnen hier geen uitzondering op maken, want wij zijn vanuit de overheid gebonden aan strikte regelgeving. Ik zou CUMELA Nederland adviseren om hierover eens een cursus of informatiesessie te organiseren. Het is zonde als een lokaal bedrijf het werk niet krijgt door een formele inschrijvingsfout. Daarnaast maken loonbedrijven nauwelijks gebruik van de mogelijkheid om vooraf informatie in te winnen. Bij elk bestek is een nota van inlichtingen beschikbaar en ook kan er worden gebeld voor meer informatie. Misschien is het onbekend of heeft de desbetreffende ondernemer geen tijd, maar door extra informatie in te winnen, kan worden voorkomen dat een inschrijving om een pietluttige reden terzijde wordt geschoven.”

Onder onze leden heerst echter nog wel eens de gedachte: laat ik maar niet te veel zeuren, anders beland ik onder aan de stapel...

“Zo werkt het niet. Informatie inwinnen van tevoren is prima. Wij zijn gebonden aan wet- en regelgeving en moeten bestekken, afhankelijk van de grootte, meervoudig onderhands, nationaal of zelfs Europees openbaar aanbesteden. Daarom is het juist zo belangrijk om als loonwerker in het eigen gebied extra alert te zijn bij inschrijvingen. Als er een fout wordt gemaakt bij de inschrijving kan het zijn dat uiteindelijk een concurrent uit een ander gebied het werk krijgt. Dat leidt soms tot scheve gezichten.”

Maar selecteert de overheid niet gewoon op de laagste prijs?

“We kijken niet alleen naar de prijs. In de huidige wetgeving zijn we als waterschappen verplicht aan te besteden op prijs én kwaliteit. Zaken als dienstverlening, duurzaamheid, innovatie en omgevingsbewustzijn spelen ook een belangrijke rol. Zo is dat laatste voor ons van groot belang. Een ondernemer die het gebied kent, heeft een streepje voor. Wij hebben er baat bij als de opdrachtnemer servicegericht is. Burgers klagen wel eens over bepaalde werkzaamheden of omleidingen. Die klachten komen dan bij ons terecht. Als een loonwerker of aannemer direct met die burger kan communiceren, scheelt dat ons een hoop werk. Het bedrijf zou voor ons het eerste contact naar de burger toe moeten zijn. Gelukkig gebeurt dat in toenemende mate.”

CUMELA Nederland heeft zich onlangs aangesloten bij een samenwerkingsverband van de Unie van Waterschappen en een aantal brancheorganisaties (Samenwerking Waterschaps Werken), die in gezamenlijkheid een visie op het verbeteren van de samenwerking tussen de waterschappen en de bedrijven in de waterschapsmarkt hebben opgesteld, de Marktvisie. Kunt u uitleggen waar dat over gaat?

“Het uitgangspunt in de Marktvisie is ‘Van contract naar contact’. We willen hierin werken aan een professionele manier van opdrachtgever- en opdrachtnemerschap, waaronder het werken



Wie is Toine Poppelaars?

Vanuit zijn functie als Statenlid kwam hij in 1999 in Gedeputeerde Staten van de provincie Zeeland. Daar was hij verantwoordelijk voor de terreinen financiën, landbouw, visserij, aquacultuur en infrastructuur. "Ik hield me bezig met landbouwroutes en herinrichting van wegen. Daar kwam ik voor het eerst in contact met CUMELA Nederland. Ik dacht de loonwerkerssector eerst te kunnen scharen onder ZLTO, maar het bleek toch een heel andere sector te zijn."

In 2010 werd Poppelaars dijkgraaf van het waterschap Scheldestromen. Sindsdien is hij onder andere verantwoordelijk voor de portefeuille inkoop- en aanbestedingsbeleid. Ook is hij bestuurslid van de Unie van Waterschappen.

aan vertrouwen, maar ook aan een gezonde markt en samenwerking in de keten. Vroeger werden werkzaamheden vooral één op één gegund aan dezelfde groep aannemers en loonwerkers, maar dat kan met de huidige regelgeving niet meer. Opdrachtgevers en opdrachtnemers zijn daardoor uit elkaar gegroeid. Het marktvisietraject moet ervoor zorgen dat we elkaar weer weten te vinden en te begrijpen."

Is die Marktvisie bedoeld om die kloof te dichten?

"Ja en daarom zijn wij erg blij dat CUMELA zich hierbij heeft aangesloten. De loonwerksector is een belangrijke sector voor ons als waterschappen en dus voor Scheldestromen. Bij alles wat met maaien, onderhoud van waterlopen, baggerwerken en infrastructurale zaken te maken heeft, spelen loonbedrijven een rol. Een ander belangrijk aspect in de Marktvisie is het meten van prestaties en het daarover met elkaar tijdens en na het werk communiceren. Als je weet hoe de ander het wil hebben, kun je daarop beter inspelen. Maar ook: wie goed presteert, heeft de keer erop meer kans om weer te worden uitgenodigd. Omgekeerd geldt dat ook: wie niet goed presteert, heeft minder kans om weer te worden gevraagd."

Moet dat meten van prestaties ook niet gelden voor de waterschappen? Geluiden uit het cumelaveld geven aan dat het nog wel eens schort aan de kwaliteit van de bestekken...

"Op ons komt ook het nodige af. De nieuwe regelgeving rondom aanbesteden is voor ons ook nog geen gesneden koek. We hebben daar mensen in moeten opleiden en trainen. Wij moeten ook leren en dat kost tijd. Vanuit de rijksoverheid krijgen wij steeds meer regels opgelegd. Laatst zijn we zelfs naar de Tweede Kamer geweest om te laten weten dat ze echt moeten stoppen met nog meer regelgeving. Laat ons aan het werk gaan. De tendens is dat iedereen maar wil dat alles duurzaam, circulair en met social return on investment moet worden uitgevoerd, maar het moet wel werkbaar blijven. Het gebeurt al regelmatig dat aannemers die de keuze hebben tussen inschrijven op een bestek van de overheid of van een ander bedrijf kiezen voor dat

andere bedrijf. De overheid zorgt voor te veel papierwerk, stellen ze. We moeten er dus niet in doorslaan."

Wat kan de sector doen om zich meer te profileren?

"Zelf suggesties aandragen die passen in het kader van duurzaamheid, circulair en social return on investment. Dat levert meer punten op. Een aannemer die het maaisel duurzaam kan afvoeren bijvoorbeeld of die een duurzame, innovatieve werkwijze heeft, krijgt meer punten. Als waterschap kunnen en willen wij niet alles vooraf verzinnen. Vanuit de sector zijn innovatieve oplossingen en werkwijzen meer dan welkom. Dat gebeurt nog te weinig. Het kan echter ook aan de bestekken liggen. Die zijn vaak zo strikt geschreven dat de ondernemer niet wordt uitgedaagd om zelf met oplossingen te komen."

Er liggen voor beide partijen dus uitdagingen. Heeft het te maken met koudwaterrees dat de contacten ver uit elkaar liggen?

"Ik denk het niet. Ik noem het liever 'onbekendheid'. CUMELAleden kunnen gerust zelf bellen met het waterschap om informatie in te winnen en misschien moeten wij meer aan marktconsulatie doen. Voor beide partijen geldt dat we elkaar beter moeten leren kennen, aan elkaar moeten wennen en contacten moeten leggen. We houden in het najaar als waterschap Scheldestromen wederom een zogeheten markttag. Daar ontmoeten we onze opdrachtnemers. Het is een informele dag om elkaar beter te leren kennen. Op de eerste editie waren er nog maar weinig loonwerkers aanwezig. Toch zou het van belang zijn als ze erbij zouden zijn. Door elkaar beter te leren kennen en nauwer samen te werken, ontstaat er meer vertrouwen. Daar willen we naar toe."

TEKST & FOTO: Marjolein van Woerkom