

Toetredingsspeech Philip van Nieuwenhuizen, als nieuwe voorzitter van MKB INFRA op maandag 30 mei 2016, tijdens de Bijzondere Bijeenkomst van MKB INFRA in het Sparta Stadion in Rotterdam

Goedemiddag dames en heren,

Welkom op deze Bijzondere Ledenvergadering van MKB Infra, welkom op deze voor ons ongebruikelijke locatie, een locatie die wel inspireert tot het trekken van parallellen tussen het voetbal en de gang van zaken in de Infrastructuurmarkt. In ieder geval inspireert het mij tot het trekken van een parallel tussen Sparta en MKB Infra. Sparta was immers in de Griekse oudheid het symbool van onverzettelijkheid en strijdbaarheid voor de gemeenschappelijke zaak. Onverzettelijk zijn ook de leden van MKB Infra en hun strijdbaarheid hebben zij in de afgelopen crisisjaren meer dan voldoende aan de dag moeten leggen om te overleven.

Een speciaal woord van welkom aan onze gastspreker Jacques Monasch van de PvdA-fractie in de Tweede Kamer en ook aan al onze externe gasten, ik zie er te veel om hen persoonlijk te verwelkomen. Daarnaast een bijzonder warm welkom aan de echtgenotes Truus Stuit en Wilma van der Maas en familie van Daan Stuit en Wim van der Maas.

Vandaag nemen wij afscheid van 2 iconen van het MKB in Nederland:

1. Daan Stuit, bijna 40 jaar lang actief als bestuurder, waarvan 12 jaren als voorzitter van 2 verschillende MKB-organisaties in de GWW-sector oftewel de Infrastructuur
2. Wim van der Maas, Mister MKB, tientallen jaren de man aan het roer van MKB Nederland en de laatste 10 jaren de onvermoeibare motor van MKB Infra.

Zelf houden ze allebei niet van al te veel veren en al helemaal niet van te veel bedankjes, maar hun vertrek betekent een verlies voor het MKB in de GWW-sector en trekt een gapend gat dat moet worden gevuld.

Daar kom ik in beeld: aan mij de taak om deze leemtes te vullen, niet één maar allebei de leemtes. Ik ben benoemd tot directeur van MKB Infra en in de besloten vergadering voorafgaand aan deze bijeenkomst geïnstalleerd als voorzitter van de Vereniging MKB Infra. Mijn naam is Philip van Nieuwenhuizen. Sommigen onder u kennen mij nog van iets meer dan een decennium geleden.

Ik ben mijn carrière begonnen bij een wegenbouworganisatie, de WAC, die zich bezighield met het bewaken van eerlijke concurrentie en eerlijke marktverhoudingen voor alle spelers, groot en klein, in asfalt, bestratingen, markeringen of groen. We zitten hier in het Spartastadion en om in voetbaltermen te blijven: de WAC was de scheidsrechter, die de spelregels bij aanbestedingen moest handhaven, enerzijds tussen de aannemers, anderzijds de regels voor de aanbesteder. Dat laatste werd gedaan door het Adviescentrum Aanbestedingen (ACA) dat ook vandaag nog mede tot taak heeft om opdrachtgevers te wijzen op de juiste handelwijze bij aanbestedingen.

Daarna stapte ik over naar een organisatie die je een voorganger van MKB Infra zou kunnen noemen.

Toen er in 2004 mede door de chaos als gevolg van de Parlementaire Enquête bouwbreed besloten werd tot bundeling van alle belangenbehartiging, ongeacht bouw of infra, groot of klein, was de oprichting van MKB Infra een kwestie van tijd, want al snel bleek dat beursgenoteerde bedrijven een volledig ander soort belangenbehartiging en serviceverlening van zijn brancheorganisatie verwachten dan de bedrijven waar de directeur-eigenaar aan het roer staat. Het is net voor die oprichting van MKB Infra geweest dat ik met mijn gezin ben geëmigreerd naar Frankrijk.

Ik zal kort zijn over de tien jaren die wij daar hebben doorgebracht maar ik kan in ieder geval wel enkele van de karakteristieke clichés over Frankrijk bevestigen, want die zijn zelfs aan mij af te zien: lekker lunchen op een terrasje met een glaasje wijn. Funest voor de lijn en bij de eerste de beste gelegenheid dat ik weer eens een kostuum aan moest bleek een gang naar de winkel noodzakelijk, want de garderobe was ineens twee maten te klein geworden.

In eerste instantie maar eens binnengestapt bij zo'n grootwinkelbedrijf, maar alles wat je daar vindt is of te strak bij de buik, te wijd in de schouders of heeft te lange mouwen of zit op een andere plek niet lekker, ondanks de beweringen van de verkoper dat het wel wegtrekt tijdens het dragen of dat mijnheer geen betere keus kan maken.

Uiteindelijk ben ik bij een zelfstandige kleermaker terecht gekomen, die het vak nog van zijn vader had geleerd en inmiddels loop ik er weer keurig bij. Ik ben daar prima en deskundig geholpen, kopje koffie tijdens het opmeten, gratis kleine correctie toen ik bedacht dat ik een extra binnenzak wilde hebben en niet duurder dan de confectie bij het grootwinkelbedrijf.

Ik zie u denken: wat interesseert ons nu dat verhaal over de kleren van Van Nieuwenhuizen? Dat zal ik uitleggen: er blijft behoefte aan maatwerk EN er is behoefte aan diversiteit van aanbieders. Er zijn geen sectoren van de economie waar dat niet van toepassing is. Kijk maar bij de banken, waar Regiobank, Triodos en KNAB als kleine jongens en aanbieders van hele specifieke service of producten hun plek hebben weten te verankeren. Of in de advocatuur of waar dan ook in de economie. Zo is het ook in de Infrastructuursector, de GWW, waarvoor we vanmiddag bij elkaar zijn.

Toch komt er in de GWW meer kijken en onderscheidt zich deze branche van andere sectoren in de economie op enkele belangrijke punten. Het zijn die punten die ik vandaag wil uitlichten in mijn kijk op de toekomst van de GWW-sector in het algemeen en die van MKB Infra en zijn leden in het bijzonder. In die onderscheidende punten moeten we ook de perspectieven vinden voor de toekomst.

Het eerste en voornaamste onderscheid is voor niemand een verrassing: de markt is een oligopsonie, er zijn slechts enkele vragers en veel aanbieders. De vragers zijn daarenboven voor het overgrote deel overheden. Over de gevolgen van dit specifieke karakter van de GWW-markt zijn boeken vol geschreven, vele studies gedaan en adviezen uitgebracht. Vandaag gaan we die analyses niet overdoen, vandaag proberen we er gebruik van te maken voor een positief gericht toekomstbeleid. Dat kan MKB Infra niet alleen, sterker nog dat kan zij zelfs niet hand in hand met haar opdrachtgevende overheden, zolang de regelgevende overheden geen coherent beleid voeren en proberen de kostenposten van de overheid naar de markt te schuiven. De regelgevende overheid lijkt niet in de gaten te hebben dat dit uiteindelijk geen enkel verschil maakt, omdat in de GWW-sector de opdrachtgevende overheid het gelach gaat betalen. Die opdrachtgevende overheid heeft te maken met verschuivingen van lasten van centraal naar decentraal en heeft dus al minder budget. De marge voor bedrijven om de verschoven posten op te vangen is in één van de minst renderende bedrijfstakken niet onuitputtelijk en er zal dus onherroepelijk een prijsstijging volgen. Op het moment dat de bouwbehoefte gelijk blijft en de prijzen stijgen is de cirkel dus weer rond en heeft de overheid uiteindelijk niets gewonnen of leidt een en ander uiteindelijk zelfs tot minder marktvolume.

Het zou de regelgever daarnaast sieren als hij zich rekenschap zou geven van onderscheiden tussen sectoren. Niet alles past onder dezelfde paraplu. Op het eerste gezicht lijkt het aardig om een algemene regel vast te stellen, maar wat voor de ene sector goed uitpakt kan voor de andere

ongewenste gevolgen hebben. Bovendien is de tendens om een algemene regel te maken waarbij de goeden maar onder de kwaden moeten lijden verwerpelijk.

Een goed voorbeeld daarvan is de vervanging van de VAR-verklaring door modelovereenkomsten voor ZZPers in het kader van de aanpak van schijnconstructies. Er zullen ongetwijfeld sectoren zijn, waar men inderdaad misbruik maakt van ZZPers. In de GWW-sector is echter het algemene gevoel dat ZZP-relaties uitsluitend in het belang van beide partijen worden aangegaan. Maar de wet strekt zich uit tot de gehele Nederlandse economie en maakt dus geen uitzondering voor sectoren waar het fenomeen wel werkt en een positieve bijdrage levert aan de flexibiliteit en de kostenefficiëntie van de markt. Het is op zijn minst eigenaardig dat we probleemloos voor langere tijd materieel kunnen inhuren, maar dat het personeel dat dit materieel bedient in dienst zou moeten worden genomen, terwijl het dat niet eens wil.

De opdrachtgever wil MEER VOOR MINDER. De aannemer zoekt naar middelen om MEER VOOR MINDER te doen en vervolgens wordt hem de mogelijkheid om dat te bereiken door efficiency en flexibiliteit (met behulp van ZZPers) ontzegd, of op zijn minst ernstig bemoeilijkt. En als hij het alsnog volgens de nieuwe regels probeert, dan levert hem dat weer extra administratieve lasten op en het risico op torenhoge naheffingen.

Dit soort nieuws moeten wij overbrengen aan onze leden. Probeert u zich eens voor te stellen: Vanavond komt u thuis en uw vrouw zegt dat de wasmachine stuk is. Ze heeft de monteur al gebeld en die komt gelukkig morgen. De man is zelfstandig en heeft geen personeel. U moet dus aan uw vrouw zeggen dat zij eerst even naar de site van de belastingdienst gaat en een geschikte modelverklaring uitprint, die ze vervolgens met de monteur moet doornemen en tekenen. Gek hè? Toch moet de stratenmaker, die een obstakel in zijn zandbed ontdekt en voor een uurtje een kraan nodig heeft om dat er even uit te laten graven, wel eerst naar kantoor om zo'n modelverklaring te printen en te tekenen met de ZZPer die hem uit de brand komt helpen. Het zal duidelijk zijn dat we hier administratieve lasten aan het creëren zijn, waarvoor geen rechtvaardiging is.

Met een knipoog naar de vertegenwoordiger van de schilders branche hier in de zaal, want u gebruikt natuurlijk allemaal erkende schilderbedrijven, nog een voorbeeld, waarin nu geen sprake is van een noodgeval, maar van een structurele opdracht. Uw huis moet van nok tot kelder binnen en buiten worden geschilderd. Dat is een flinke klus van een aantal maanden en u laat een schilderende ZZPer komen, die u iedere dag om 8 uur aan het werk zet en vertelt wat hij moet doen, zodat u uw huis zo optimaal mogelijk kunt gebruiken. Nu komt de belastinginspecteur langs en oordeelt dat de man bij u in dienst is en dat u dus een naheffing moet betalen. Ondenkbaar, zegt u? Niet onder de huidige regelgeving. De ZZPer die gewoon aan al zijn wettelijke verplichtingen voldoet, maar langere periodes voor één GWW-bedrijf werkt, wordt door de Belastingdienst beschouwd als personeel en dus: naheffing, herkwalficatie van het contract als arbeidscontract en ontslagvergoeding. Het alternatief is ook niet aantrekkelijk, want dan moet je iemand in dienst nemen, die je in onwerkbare periodes gewoon door moet betalen. In beide opties ook hier weer extra kosten dus, die uit de lengte of uit de breedte moeten komen.

Dit soort kosten zijn extra sneu als je bedenkt dat er steeds meer initiatieven en ook lopende projecten zijn, waarin al in een vroegtijdig stadium door opdrachtgevers en opdrachtnemers gezamenlijk wordt gewerkt aan kostenbeheersing, risico-inventarisatie en kostenbesparing. Het doet mij veel genoegen dat ik terugkom in de GWW-sector op het moment dat – niet in de laatste plaats

door de inspanningen van mijn voorgangers Daan Stuit en Wim van der Maas – het vertrouwen tussen opdrachtgevers en opdrachtnemers aan de winnende hand is en er overal meer en meer wordt samengewerkt. Het is ondoenlijk om alle initiatieven hier de revue te laten passeren, maar het is wel het moment om te signaleren dat ook hier de wetgeving af en toe knelt. De opdrachtgevende overheid wordt door die wetgeving in een keurslijf gedrukt dat hem niet altijd past en dat voor de opdrachtnemer innovatie op zijn minst bemoeilijkt.

Dit is wederom zo'n punt waarop we het verschil tussen traditionele markten en de GWW-markt tegenkomen. We hebben het daar altijd over opdrachtgever en opdrachtnemer. Waarom? Omdat de wet de overheid verplicht binnen bepaalde kaders om te gaan met gemeenschapsgeld. Natuurlijk moet een zo efficiënt mogelijke allocatie van middelen worden gewaarborgd en misbruik dient te worden tegengegaan. Maar we leven niet in een corrupte bananenrepubliek en er zou dus best wel wat meer ruimte mogen worden gemaakt voor een stukje revolutie. Dat kan zijn met iets eenvoudigs, zoals op het gebied van de geldstromen, waar anders dan in welke sector dan ook de aannemers een gedeelte van het werk moeten voorfinancieren door bankgaranties, stortingen op G-rekeningen, termijnregelingen en interne goedkeuringstrajecten bij opdrachtgevers.

Maar waarom niet nog veel rigoureuzer: waarom zou de aannemer niet vaker de initiatiefnemer, de aanbieder/producent mogen zijn en de overheid koper/consument.

Natuurlijk kan het initiatief tot de aanleg van infrastructuur niet volledig naar de markt worden overgeheveld, maar waarom wordt zoveel ruimte voor initiatief ontnomen door de aanbestedingsregelgeving. Er zijn genoeg voorbeelden te bedenken, waarin marktinitiatief een toegevoegde waarde kan hebben en dan hoeven we niet zo groot te denken als Siemens met een monorail, maar kunnen we ons voorstellen dat de behoefte aan een werk of prestatie niet door de overheid wordt gesignaleerd of geprioriteerd. Zo kan een aannemer, die regelmatig aan het rioolstelsel van de gemeente werkt, bedenken dat de klimaatsverandering in de toekomst een grotere afvoer- of bergingscapaciteit van regenwater nodig maakt. Door zijn ervaring ter plekke kan hij op een uniek voorstel komen, terwijl de gemeente de noodzaak nog niet eens onderkent of het project niet kan verzinnen. Dit wordt een forse klus, waarmee voor de toekomst vermoedelijk een veelvoud aan schade wordt voorkomen. Waarom mag de overheid dit product niet één op één van deze producent kopen? Het openen van die mogelijkheid ook bij wat grotere of langduriger projecten zou een enorme impuls kunnen betekenen voor de inventiviteit en innovatie, waarbij veel meer gebruik kan worden gemaakt van know how en ervaring, juist van het midden- en kleinbedrijf dat vaak als geen ander specifieke en lokale omstandigheden kent.

Zolang dit bewustzijn niet is doorgedrongen en het keurslijf van de regelgeving niet wat losser komt te zitten, is het goed dat er binnen de bestaande kaders wel al wordt gewerkt aan nieuwe vormen van resultaatgericht samenwerken. Opdrachtgevers groot en klein staan steeds meer open voor een dialoog met de markt in diverse stadia van projecten en projectplanning. Rijkswaterstaat heeft een marktvisie ontwikkeld en probeert daarnaar te handelen. Ook de waterschappen zijn al een heel eind op de goede weg en provincies en gemeenten onderschrijven eveneens de wens of de noodzaak om met marktpartijen op te trekken. Soms lijkt dat uit nood geboren, doordat de technische kennis door bezuinigingen of prioriteringen is weggevloeid, soms ook komt het voort uit een welgemeende behoefte om samen tot een zo goed mogelijk product tegen een zo eerlijk mogelijke prijs te komen. MKB Infra speelt in op die behoefte of neemt zelf initiatieven. Het meest aansprekende resultaat daarvan tot op heden is het Open MKB Infra Convenant dat met de gemeente Rotterdam is gesloten. Onder dat convenant delen de deelnemers hun kennis in een vroeg stadium en benoemen de risico's

zoveel mogelijk, zodat er onderweg zo weinig mogelijk verrassingen meer opdoemen. Opdrachtgever en concurrerende opdrachtnemers zoeken eendrachtig naar de meest efficiënte oplossing.

Het initiatief vindt inmiddels op meerdere plekken in het land navolging en MKB Infra begeleidt deze initiatieven zoveel mogelijk om wildgroei en ontsporingen te voorkomen. Recent hebben wij het spoorboekje voor de professionalisering van de resultaatgerichte samenwerking het licht doen zien en kunnen onze leden voor verdere verspreiding van de gedachte bij opdrachtgevers zorgdragen. Belangrijke voorwaarde daarbij blijft wel dat er iets te “dialogeren” valt. Met andere woorden dat ook de gesprekspartner voldoende kennis van zaken heeft. Daar schort het de laatste tijd nogal eens aan als gevolg van bezuinigingen of budgetverschuivingen. Vandaar dat MKB Infra probeert ook de horizontale samenwerking te bevorderen, tot in eigen huis toe door het geassocieerd lidmaatschap open te stellen voor aanbieders van die kennis in de vorm van ingenieursbureaus.

MKB Infra probeert haar achterban te enthousiasmeren voor de nieuwe samenwerkingsvormen en te overtuigen van de noodzaak zich daarop voor te bereiden door tijd en moeite te investeren. Toch moet er intussen gewoon brood op de plank komen en zal het overgrote deel van de omzet voorlopig nog uit traditionele aanbestedingen moeten komen. Onze leden kunnen zich dan ook niet volledig concentreren op de nieuwe ontwikkelingen. Ze moeten voldoende ambivalent zijn en intussen mag de aandacht voor kwaliteit en maatschappelijk verantwoord ondernemen niet verslappen.

Dat is voorwaar geen gemakkelijke opgave voor een traditionele sector als de GWW en onze inspanningen om bij en met opdrachtgevers te werken aan nieuwe verhoudingen moeten worden gevolgd door de leden. Dat vergt zoals gezegd een ambivalente houding van de leden: ze moeten vertrouwen in en samenwerken met partijen, die concurrent zijn of toezichthouder in de nu nog dagelijkse markt.

Vorige week bij Rijkswaterstaat hoorde ik een mooi voorbeeld van hoe onverwacht het kan en misschien ook wel moet zijn: Flitsmeister, de club die flitsers en snelheidscontroles signaleert is door de automobielbranche en de automatiseringsbranche bij het overleg over Smart Driving betrokken, dus in de voorbereidingen voor het handsfree autorijden. Het was niet Rijkswaterstaat die deze partners bij elkaar heeft gebracht, nee het waren partijen die elkaar hebben opgezocht.

Mijn oproep aan de leden vandaag is dan ook om open te staan en stappen te zetten naar dergelijke vernieuwingen. Daan Stuit en Wim van der Maas hebben onvermoeibaar de eerste wegen gebaad voor een geleidelijke ontwikkeling en ik zal daar mee verder gaan, maar het zijn de bedrijven die deze wegen kruislings door de markt heen moeten gaan gebruiken, willen zij ook in de toekomst met recht een stuk van de markt kunnen claimen.

In de uitnodiging voor vandaag staat: WAAR BLIJVEN DE SUPPORTERS? Die oproep geldt dus enerzijds onze eigen achterban en anderzijds de overheid als regelgever en als opdrachtgever. Als we die support krijgen dan kan het MKB ook in de Infrasector banenmotor blijven.

Ik ga de parallel met het voetbal niet uit de weg en antwoord op de vraag WAAR BLIJVEN DE SUPPORTERS dat het spel moet kunnen vernieuwen. Er staan nu spelers op het veld die behoefte hebben aan die vernieuwing om het spel aantrekkelijk te houden. Als dat niet gebeurt trekt de sport minder supporters en daardoor uiteindelijk minder instroom van getalenteerde en goed getrainde nieuwe spelers. De Eredivisie met beursgenoteerde voetbalclubs is het vlaggenschip en moet het goede voorbeeld geven van een sport die met zijn tijd meegaat. Maar de Eredivisie is niet de motor

van het voetbal. Dat is de grote massa van lokale en regionale clubs, die samen honderdduizenden op de velden brengen.

Ik dram nog even door in deze parallel: als die clubs minder te verteren hebben, leveren ze minder goede spelers af en komt er uiteindelijk ook in de Eredivisie minder talent van eigen bodem op het veld. De clubs moeten dus kunnen blijven beschikken over voldoende middelen. Je kunt immers niet iemand de spelregels uitleggen en verwachten dat hij dan ineens kan voetballen. Nee, hij moet op het veld worden getraind om zijn kwaliteiten te ontwikkelen en hij moet spelen om ervaring op te doen.

Ik probeer hiermee te zeggen: er is een eind aan MEER VOOR MINDER. Bedrijven moeten voldoende blijven verdienen om te kunnen investeren in hun belangrijkste asset: kundige en goed opgeleide werknemers. Alleen met hen kun je het spel ook in de toekomst blijven spelen en daarnaast doorontwikkelen in het maatschappelijk verantwoord ondernemen.

Maatschappelijk verantwoord ondernemen is inmiddels een vergaarbaak voor de meest uiteenlopende zaken, van verlaging van de CO₂-uitstoot tot integratie van mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt.

Vandaag gaan we niet al deze zaken in detail behandelen, maar toch staan we er tot slot heel even bij stil, want we moeten het niet allemaal nodeloos ingewikkeld maken. Laaghangend fruit moet worden geplukt: heeft u er een voorstelling van hoeveel CO₂-uitstoot er zou kunnen worden bespaard als werken door lokale aannemers worden uitgevoerd? De omvang van een gemiddeld GWW-werk over de gehele markt gemeten is nog geen € 400.000. Dat betekent dat de grote bulk van GWW-werk probleemloos onderhands meervoudig op de markt kan worden gebracht. Niet alleen met een enorme reductie van de CO₂ tot gevolg maar ook met positieve effecten voor de lokale arbeidsmarkt, waardoor er geen extra regels nodig zijn om die arbeidsmarkt te stimuleren via instrumenten als SROI. Laten we dat laaghangende fruit plukken!

Ik kom aan de afronding van mijn verhaal, een toekomstgericht verhaal met een heleboel input uit het heden en ook veel wensen die op de praktijk en op logica zijn gebaseerd. Logisch is dat er een organisatie bestaat die zich richt op de belangen van de MKB-bedrijven in de sector: in het voetbal speelt per slot van rekening ook niet iedereen in de Eredivisie.

Logisch is ook dat MKB-bedrijven met gezond verstand hun bijdrage kunnen leveren aan oplossingen ongeacht of die nu in de traditionele markt moeten worden gevonden of in nieuwe samenwerkingen met vertrouwenspartners horizontaal en verticaal in de keten.

Logisch zou daarnaast moeten zijn dat de Brusselse en nationale regelgever begrijpt dat er een eind komt aan de met rationalisatie en harmonisatie te behalen voordelen en dat er een omslagpunt is waar regelgeving alleen maar extra kosten tot gevolg heeft. Kosten die de MKB-ondernemer niet tot in het oneindige op zijn eigen vermogen of zelfs zijn privévermogen kan blijven afwentelen. Veel van de opdrachtgevende overheden hebben die logica al lang gezien en willen samen met de markt iets moois neerzetten tegen een eerlijke prijs, maar worden nog te veel beperkt door regelgeving en procedures.

We hebben dus een competitie en we hebben supporters, we hebben (nu nog) de spelers. Laten we samen het spel aantrekkelijk houden en klaarstomen voor een toekomst met nog meer spelers en nog meer supporters. Net als Sparta zijn onze leden klaar voor promotie naar een hogere divisie. Ze

willen met onbevangenheid aan dat avontuur beginnen en vooral proberen zich te handhaven onder leiding van een nieuwe coach.

Straks zullen de vorige voorzitter, Daan Stuit, en de vetrekkende coach, Wim van der Maas nog aan het woord komen, maar voordien horen wij van een landelijk bestuurslid zijn visie op de toekomst op ons spel en de rol van de kleine en middelgrote clubs daarin. Ik vraag graag uw aandacht voor de heer Jacques Monasch, woordvoerder EZ en MKB voor de PvdA in de Tweede Kamer.