

Ondernemers vragen om zekerheid

Tekst en foto's:
Herma van den Pol

COÖRDINATIE NODIG VOOR
EMISSIEVRIJ AANBESTEDEN

De overige opdrachtgevers, zoals waterschappen, Rijkswaterstaat, netbeheerders en provincies, vragen bij bijna één op de zeventien projecten zero-emissie uit. Veel werk gebeurt dus nog met diesel.

Het thema van deze editie van Grondig is energie en duurzaamheid. Van Kessel gaat hierin in op de brandstofprijzen, Veldhuizen laat innovaties zien die rekening houden met de bodem, wat ook een vorm van duurzaamheid is, en Mechan maakt de compacte Massey Ferguson e1700M elektrisch. Technisch gebeurt er veel, maar hoe staat het met de opdrachtgevers. Wat gebeurt daar rond energie en duurzaamheid? De inventarisatie naar het terugverdienperspectief van Schoon en Emissieloos Bouwen (SEB) geeft inzicht.

“We zijn ongeveer vijf jaar onderweg, dus is het hoog tijd om de tussenstand op te maken”, zeggen Nico Willemsen, beleidsmedewerker MKB INFRA en Philip van Nieuwenhuizen, voorzitter van de sectie MKB INFRA. Dat gebeurde via de inventarisatie Schoon en Emissieloos Bouwen (SEB), waaraan 251 leden van Cumela meededen en bijna de helft van de MKB INFRA-leden.

snel van gedachten zodra hij de prijs hoort. Reden drie is dat het werk dat opdrachtgevers wel aanbesteden vaak maar een korte periode duurt en dat is onvoldoende om op te investeren. Meer samenwerking tussen diverse overheden is daarom een wens van ondernemers, zodat er werk over langere periodes op de markt komt.

**‘VAST STAAT DAT ER IETS
MOET VERANDEREN’**

ZERO EMISSIE-WERKEN IS VOORAL HEEL ONZEKER

De Inventarisatie geeft inzichten die Willemsen en Van Nieuwenhuizen duiden met wat ze in de praktijk horen. Vast staat dat er wat moet veranderen. Iets waar Cumela-voorman Leo de Boer in februari van dit jaar samen met Van Nieuwenhuizen al zijn zorgen over uitsprak tegenover staatssecretaris Chris Jansen van Openbaar Vervoer en Milieu. Hij vroeg toen te zorgen voor concrete investeringszekerheid en opdrachtgarantie.

De ondernemers die we spraken, bevestigen dat dit nodig is. Dat doen ze vanwege verschillende redenen. De eerste is de grilligheid in het werkaanbod. De ene keer is er te veel werk, het andere moment is er geen werk. Reden twee is dat het amper te voorspellen is welke werken emissievrij zullen worden aanbesteed en welke niet. Dit maakt het lastig om een inschatting te maken van de kansen om de machine en de man daarop aan het werk te houden. Soms wordt het zelfs toegezegd dat een werk emissievrij op de markt zal komen, maar verandert een opdrachtgever al

**‘EEN GROOT DEEL VAN ONZE
LEDEN ZET NOG GEEN STAP OF
KAN NOG GEEN STAP ZETTEN’**

DEKKINGSGRAAD ELEKTRISCHE MACHINES

Die grilligheid in de vraag naar de machines valt op, omdat de dekkingsgraad nog best laag is. Goed om te weten: bij het verwerken van de uitslagen van de inventarisatie werd geen onderscheid gemaakt tussen de leden van Cumela en MKB Infra. “Jammer, want relatief veel van onze MKB Infra-bedrijven vulden de enquête in”, zegt Van Nieuwenhuizen, die desondanks blij is dat een grote groep de moeite nam om de vragen te beantwoorden. En wat blijkt uit de inventarisatie? Als het gaat om zero-emissie-bouwmachines heeft over de hele linie iets minder dan vijftig procent van de cumelabedrijven iets van een zero-emissiestuk in de schuur staan.

Veruit het meeste materieel bestaat uit bouw-machines onder de 19 kW. Wat opvalt is dat de machines tussen de 56 en 130 kW de tweede plaats innemen en dan pas de machines tussen de 19 en 37 kW. Daarmee telt de cumelasector iets minder zero-emissiematerieel dan ondernemers in andere sectoren, maar groot is het verschil niet. Wel springt bij de cumelaondernemers de groep met 56 tot 130 kW er meer uit dan bij het totaal. De Groene Koers stelt zelf vast dat de categorie populairder is dan verwacht op basis van de routekaart.

‘EN HET IS POSITIEF DAT WE ONDERNEMERS HEBBEN DIE DIT OPPAKKEN OMDAT ZE ER ZELF IN GELOVEN’

TE SNEL, OF NIET SNEL GENOEG?

“Ik had deze uitkomst verwacht”, zegt Willemsen. “Een groot deel van onze leden zet nog geen stap of kan nog geen stap zetten. Opvallend is dat diverse ondernemers vinden dat Cumela te snel wil, terwijl opdrachtgevers mij verwijten dat we niet snel genoeg willen. Wat je ziet is dat het omslagpunt om te investeren bij de 10 miljoen euro omzet ligt. Daar zit de crux.”

Willemsen vervolgt: “Grotere bedrijven stappen makkelijker over. Voor deze bedrijven is het terugverdienperspectief beter. Dit zijn hoofdaannemers en in die rol lukt het eenvoudiger om de machines terug te verdienen in de vorm van gunningsvoordeel. Wellicht verklaart dat ook de relatieve populariteit van machines in de klasse 56-130 kW, dat zijn machines die vaak multi-inzetbaar zijn. Ik ken ondernemers die zo de helft van een machine vergoed kregen. Maar een onderaannemer of verhuurder moet de machine per uur terugverdienen. Dat lukt er nog maar heel weinig.”

Wat hierin meespeelt, is dat een elektrische machine, anders dan bij een diesel, in kortere moet worden terugverdiend. “Je hebt dan geen zes tot acht jaar om 10.000 facturable uren te maken. Juist doordat de techniek zo snel gaat, verouderen de machines sneller en voor tweedehands machines is nog geen grote internationale markt, daardoor is de restwaarde heel onzeker”, zegt Willemsen. In de praktijk komen ondernemers opdrachtgevers een beetje tegemoet en kiezen ze voor een prijsstelling waarmee ze net uit de kosten komen. Hoewel niet iedere koploper dat lukt en daarmee ligt het risico vooral bij de ondernemer die de hoge investering in een machine deed.

Voor de combinatie van hoge aanschaffkosten en het uitblijven van vraag vanuit opdrachtgevers helpt niet. Bij grofweg driekwart van de ondernemers in de inventarisatie blijkt dit de oorzaak te zijn om dan maar niet te investeren in elektrisch, wat Willemsen goed begrijpt. Hij vraagt daarom bij opdrachtgevers in het bijzonder aandacht voor de lastige positie van onderaannemers en verhuurbedrijven.

MEERWERK WORDT NIET DUURZAAM BETAALD

Van Nieuwenhuizen voegt eraan toe dat er ook op andere fronten nog werk aan de winkel is. “Het is vreemd en een gemis dat de groensector niet meegenomen is in het programma schoon en emissieloos werken. Daar laat het programma het afweten. En dat zien we ook terug in de inventarisatie. Ondernemers in de groensector zijn veel minder bekend met het SEB-programma dan hun gww-collegae.”

Iets anders wat ondernemers ook tegenstaat is dat als ze een werk duurzaam aannemen, dat niet geldt voor meerwerk. “Ik krijg signalen dat bijvoorbeeld meerwerk op een project dat elektrisch wordt gedaan dan weer niet elektrisch mag en dat hoort niet”, zegt Van Nieuwenhuizen. Het resultaat is dat meerwerk vaak met een diesel gedaan wordt of met een elektrische machine tegen een prijs van een dieselmachine en dat klopt niet.

OPDRACHTGEVERS VRAGEN HET NOG AMPER

Juist door het beperkte aanbod van zero-emissiematerieel in combinatie met een behoorlijk aantal ondertekenaars van het convenant Schoon en Emissieloos Bouwen wordt er aangenomen dat er werk genoeg is. In de praktijk ligt dat anders en dat wordt ondersteund door de uitkomsten van de inventarisatie; de uitkomsten laten die grilligheid van de markt goed zien.

REDENEN OM NIET IN ZERO EMISSIE TE INVESTEREN?

1. Hoge aanschaffkosten
2. Geen vraag vanuit opdrachtgevers
3. Meerkosten worden niet vergoed
4. Te weinig laadinfrastructuur
5. Weinig rendement op investering

REDENEN VOOR CUMELAONDERNEMERS OM WEL TE INVESTEREN?

1. Toenemende vraag
2. Bedrijfsvisie
3. Concurrentiepositie
4. Zero emissiezones
5. Subsidie



“We zijn ongeveer vijf jaar onderweg, dus is het hoog tijd om de tussenstand op te maken”, zeggen Nico Willemsen, sinds kort sectiesecretaris MKB INFRA en Philip van Nieuwenhuizen, voorzitter sectie MKB INFRA.

DE GROENE KOERS GAAT DOOR

Ongeveer vijf jaar geleden kwam de opgave om schoner en emissieloos te gaan bouwen op het pad van de sector. Een uitdaging waar Cumela, Bouwend Nederland en BMWT de schouders onder zetten. Later sloten MKB INFRA en VHG zich bij hen aan. Dit leidde tot De Groene Koers. Nu is het tijd om de tussenstand op te maken en vooral te kijken hoe opdrachtgevers het doen.

Dat gebeurde met de inventarisatie naar het terugverdienperspectief Schoon en Emissieloos Bouwen (SEB). Hieruit en eigenlijk steeds weer blijkt dat ondernemers zekerheid vanuit opdrachtgevers nodig hebben om te investeren, maar dat opdrachtgevers nog maar mondjesmaat zero emissie aanbesteden.

Na een evaluatie van De Groene Koers hebben de partners recent besloten dat ze doorgaan met De Groene Koers.

‘TOCH VINDEN VEEL ONDERNEMERS DAT DE WAARDERING VAN EMISSIELOOS WERKEN BETER KAN’

Bij sommige groepen opdrachtgevers zoals waterschappen en Provincies verwacht je een grote vraag naar zero emissie, omdat de koepelorganisatie het SEB-convenant ondertekende. Maar die verwachting wordt niet waargemaakt in de inventarisatie. En het kan ook andersom. Zo vroegen gemeenten gemiddeld het hoogste percentage aan werk (gedeeltelijk) zero-emissie uit. Dat was daar bijna één op de vijf projecten. Opvallend want slechts 10 procent van de gemeenten ondertekenden voor mei 2025 het convenant.

Bij bedrijven, industrie, woningcorporaties en vastgoedontwikkelaars is er bijna geen vraag naar elektrisch werken. Gemiddeld blijft de uitvraag daar steken op één op de 25 projecten. De overige opdrachtgevers, zoals waterschappen, Rijkswaterstaat, netbeheerders en provincies, vragen bij bijna één op de zeventien projecten zero-emissie uit. Niet veel als je er rekening mee houdt dat ze allemaal toezegden hun best daarvoor te doen.

Via de SPUK-subsidie steunt de landelijke overheid ze zelfs een beetje. Over 2027 wordt dat zelfs ruim een miljoen euro per opdrachtgever. “Let wel dat is afhankelijk van de grootte van de gemeente en de balans van die gemeente of ze veel kunnen doen met hulp van de subsidie, nuanceert Willemsen.

Het percentage uitvragen kan snel gaan groeien de komende jaren, zien De Groene Koers-partners. Zo hebben in een paar maanden tijd veel meer gemeenten het SEB-convenant ondertekend. “Maar we zagen nog iets opvallends dit jaar. De waterschappen en grote gemeenten (ondertekenaars van het eerste uur) presenteerden dit jaar nieuwe aanbestedingsdocumenten voor zero emissie-projecten. Na ondertekening van het convenant hebben zij gemiddeld meer dan een jaar de tijd nodig gehad voor de interne organisatie. Het kan dus stilte voor de storm zijn”, hopen de mannen voor de bedrijven die geïnvesteerd hebben.

EN OPDRACHTGEVERS BETALEN NOG ONVOLDENDE

Een ander verbeterpunt is de waardering van het werk. Veel ondernemers vinden dat dit beter kan. Dit blijkt uit het antwoord dat ze gaven op de vraag ‘Hoe beoordeel je de vergoeding van zero-emissieopdrachten?’. Rijksvastgoedbedrijf, netbeheerders, Schiphol en waterschappen krijgen hier de beste beoordeling, met die kanttekening dat het nog steeds bij meer dan de helft van de projecten niet goed gaat. Voor de helderheid: een klein percentage werken wordt duurzaam weggezet en van dat percentage wordt meer dan de helft nog onvoldoende betaald.

Bij de provincies, Rijkswaterstaat, gemeenten en het havenbedrijf gaat het bij iets meer dan één op

de drie werken goed. Daarna wordt het percentage als goed beoordeelde vergoedingen snel lager.

INVESTEER PAS ALS HET MOET ÉN KAN!

Tegen deze achtergrond begrijpt Van Nieuwenhuizen de scepsis bij ondernemers en ook Willemsen heeft er alle begrip voor dat ondernemers kritisch zijn. “Tegelijk hebben we Europa-wijd de keuze gemaakt om de stap naar elektrisch te zetten en dan moeten we er het beste van maken”, zegt de MKB Infra-man. Hij raadt ondernemers vooral aan om pas te investeren als het moet.

Willemsen deelt die mening. Beiden zeggen dit vanwege verschillende redenen. “Omdat de techniek zo snel gaat, is het slim om even te wachten op de seriematige productie. En goede dieselmachines slopen... daar vind ik wat van”, zegt Van Nieuwenhuizen. Willemsen vult aan: “Investeer pas bij perspectief en daar heb je een opdrachtgever voor nodig.”

‘HET SCHOON EN EMISSIELOOS BOUWEN MOET VOLGENS DE MANNEN VEEL MEER MAATWERK WORDEN’

SLIMME KEUZES MAKEN

Van Nieuwenhuizen vraagt zich nog wel af of de partijen die nu zero-emissie-uitvragen dat altijd om de juiste redenen doen. “Wat ontbreekt in deze inventarisatie is inzicht in de projecten: welke moesten elektrisch vanwege bijvoorbeeld een Natura 2000-gebied dichtbij en waar was het niet verplicht?”

Als gevolg van een beperkt aanbod machines, maar ook een beperkt aanbod aan geld, moet een overheid veel kritischer zijn op de keuze voor elektrisch werken. “Zorg dat je het toepast daar waar het echt moet”, zegt Van Nieuwenhuizen. Iets wat alleen kan als er meer coördinatie op elektrisch werken plaatsvindt. In het verlengde kan zo’n coördinator zorgen voor meer transparantie in de uitvragen, wat ondernemers kan helpen bij het plannen van investeringen.

Het schoon en emissieloos bouwen moet volgens de mannen veel meer maatwerk worden. Aan de ene kant om te zorgen dat maatschappelijk geld echt de problemen oplost die het moet oplossen en aan de andere kant om ondernemers die hun nek uitsteken te helpen investeringszekerheid te krijgen. “Het is positief dat we ondernemers hebben die dit oppakken omdat ze er zelf in geloven, maar ook die moeten uiteindelijk een bedrijf runnen en hun werknemers betalen.”



RUDIE VAN OOSTRUM,
VAN OOSTRUM WESTBROEK BV

“HET REALISEREN VAN NATUURDOELLEN GAAT VOOR OP EMISSIEVRIJ”

Bij Van Oostrum doen ze veel werk in en om natuurgebieden, waaronder ook Natura 2000-gebieden. Toch blijft de ervaring met emissievrij werken beperkt. “We hebben een 23-ton Sunward rupskraan, met vaste accu, een 4-tons shovel en sinds een jaar een elektrische baggerschuifboot. De rupskraan was voor ons een logische keus, omdat we daar veel werk mee maken”, zegt Rudie. Het werken met elektrisch materieel levert inkoopvoordeel op bij inschrijvingen. “Maar omdat we maar één kraan hebben blijft dat inkoopvoordeel vaak wel beperkt. Toch is dit de enige manier om de investering te kunnen doen, want je krijgt er zeker nog niet direct voor betaald. Bij de meeste werken wordt emissievrij ook nog niet gevraagd. Wij zien dat bij onze opdrachtgevers het realiseren van natuurdoelen voor gaat op emissievrij.” De investering in de elektrische baggerschuifboot deden ze omdat ze vooruit kijken. “We hadden een maat grotere boot nodig en dan wil je toch vooruitkijken. De boot heeft een goed wisselbaar accu pakket wat we overdag kunnen vullen met de zonnepanelen. Zo is het praktisch goed te doen.” Toch doet Van Oostrum rustig aan met meer investeringen. “Het hele plaatje moet eerst kloppen. Zo moet het praktisch werkbaar zijn, ook voor de machinist, en de kosten beheersbaar. Het gaat echt om serieus geld. Ik denk dat nu veel meer winst te halen valt in inzetten op de hoogste stage-norm in combinatie met HVO 100.”



FRANK HOOGENDOORN, HKA NIEUWKOOP

“MEERWERK GEBEURT MET EEN DIESEL”

HKA Nieuwkoop verhuurt machines met en zonder een machinist erop in het grondverzet en loonwerk. Onder meer Utrecht, Den Haag, Amsterdam en alles daartussen hoort tot hun werkgebied. “In onze investeringen volgen we aannemers”, zegt Frank. Dat het aanbod elektrisch in hun machinepark minder dan 5 procent bedraagt zegt dan ook alles. “Er is geen vraag naar elektrisch! Ik weet dat er een paar verhuurbedrijven zijn die het wel lukt om elektrische machines weg te zetten, maar bij ons en veel collega’s lukt dat niet. Als er vraag is plannen aannemers het werk tot de dag nauwkeurig en gebeurt meerwerk met een diesel. Dat komt omdat opdrachtgevers er niet voor betalen. Is de machine jouw eigendom dan laat je hem vaak wel doorwerken en neem je het verlies, maar niet als het om inhuur gaat.” Frank is kritisch en toch gelooft hij wel dat de afslag goed is, “maar de oprit is te kort. De laadinfrastructuur mist nog en we hebben geen zekerheid over de restwaarde. Hoe ga je dan om met de financiering. Toch nam ik me twee jaar geleden voor; als ik het contract onder een machine krijg investeer ik. En dan heb ik het over een looptijd van in ieder geval drie jaar voor een goede prijs, een normale termijn. Die investering heb ik nog steeds niet kunnen doen”, zegt Frank veelbetekenend. “Op dit moment kan het in de verhuursector nog niet. Naast de uitdagingen in het opladen en het creëren van een positieve TCO hebben we opdrachtgevers nodig die hiervoor willen betalen. Dit is in mijn optiek stap een.”



ROBERT BUIJTENHUIS,
BUIJTENHUIS NIJKERK BV

“ZORG VOOR WERK WAT DE INVESTERING KAN DRAGEN”

Buijtenhuis Nijkerk BV ligt aan het randje van de Veluwe en bevindt zich daarmee dichtbij de natuur. Ook doen ze veel natuurbouw. Wat ze veel emissieloze klussen had moeten opleveren, maar dat is niet de praktijk. De vraag is vooral grillig. “Af en toe staan alle twee onze elektrische verreikers in de schuur en het volgende moment hebben we weer een tekort”, zegt Robert. Ze hebben de machines sinds 2023. “Soms draaien ze mee voor het volle elektrische tarief en soms niet. Wij hebben geluk en er goed tien tot twaalf uur mee draaien. Ze kunnen daardoor goed mee op een werk met diesels. Robert is een realist en ziet dat de trend niet meer om te keren is. “Toch raad ik andere ondernemers aan om vooral een goede rekenom te maken en pas te investeren bij concrete vraag. De businesscase verschilt per bedrijf, per regio en hangt af van de werkzaamheden. Wij investeren bijvoorbeeld omdat we voorop willen lopen, maar ook omdat we denken er geld aan te kunnen verdienen.” Wat Robert graag zou willen is dat iedereen zich aan de spelregels houdt. “Dus niet zeggen dat een aanbesteding emissievrij moet en vervolgens toch gunnen op prijs. Kostenneutraal werken past niet bij de ambitie emissievrijwerken. En zorg voor meer dan een paar maanden aan vraag. Anders kan ik er niet op investeren en zeker niet als het elke keer om een ander type materieel gaat. Als ondernemer heb je duidelijkheid nodig.”