



Degene met het mooiste opstel krijgt het werk

Ceo Piet Bruisten ziet een gouden toekomst voor de sector, maar voor de komende jaren is het nog aanmodderen

Het gaat inmiddels wat beter in de groene sector. Dat wil echter niet zeggen dat het overal joechei is. Onze ceo van dienst, Piet Bruisten, en zijn zoon

Luuk van het bedrijf Tuin en Groenverzorging Bruisten b.v. in het Gelderse Winssen, zijn nog uitgesproken sceptisch en verwachten voor de komende periode nog geen zwarte cijfers.

Auteur: Hein van Iersel

Kijk maar eens hoeveel loonbedrijven de laatste tijd bij Troostwijk onder de hamer zijn gekomen

‘Nuilen’ is het woord dat in Winssen, maar ook in het nabij gelegen Nijmegen, wordt gebruikt voor de toon die ceo Piet Bruisten tijdens het gesprek aanhoudt. De beste vertaling van dat woord is waarschijnlijk ‘klagen’, maar dan niet echt. Dat verklaart de plotselinge wendingen die ons gesprek neemt. Het ene moment klaagt Bruisten senior over de tegenvallende cijfers van de afgelopen jaren en de sfeer in de sector, maar een moment later laat hij vol trots de tekeningen zien van zijn nieuw te bouwen bedrijfspand met een oppervlak van anderhalve hectare. Vader en zoon Bruisten beweren stellig dat zij niet willen uitbreiden, maar alleen uit de optimalisering van de bedrijfsprocessen is een investering van die omvang niet te verklaren. Op het bestaande bedrijfsterrein staat een aantal op zich netjes uitzierende schuren en loodsen, maar het geheel is zeker geen voorbeeldbedrijf. Luuk Bruisten: ‘Een van de redenen van de aanstaande verhuizing en nieuwbouw is dan ook het verbeteren van de uitstraling van het bedrijf.’ Daarnaast is verbetering van de logistiek en de kostenbesparing die daarmee samenhangt een belangrijke reden.

Molenbiotoop

Op het bestaande bedrijfsterrein kan het bedrijf niet uitbreiden of bouwen, wat zijn oorzaak heeft in de molen die maar amper honderd meter achter de werf van Bruisten ligt. Het bestaande bedrijfsterrein ligt in een zogenaamde molenbiotoop. Een woord dat Bruisten met een flinke dosis sarcasme

uitspreekt en dat inhoudt dat je niet boven een bepaalde nokhoogte mag bouwen, om te voorkomen dat de windvang van de molen wordt aangetast. Als ik later met vader en zoon Bruisten over het bedrijfsterrein loop, valt ook op hoe klein de hal is, gezien de ongeveer 40 mensen die bij Tuin en Groenverzorging Bruisten b.v. in dienst zijn. Voor de opslag van de machines worden twee hallen bijgehuurd en ieder jaar aan het begin van zomer en winter vindt er een ware stoelendans van machines plaats, als de wintermachines worden verruild voor de zomermachines of andersom. Buiten, tussen de machines, vertelt Bruisten wat de succesfactoren van zijn bedrijf zijn, zeker in deze tijd. Winterwerk, met name gladheidbestrijding, is daar een belangrijk onderdeel van, maar ook ander ad-hocwerk. Tijdens het gesprek wordt hij gebeld door een naburige gemeente, die vraagt of er al capaciteit is vastgelegd voor de komende bladcampagne. Nee, zegt Bruisten, dat is niet gebeurd en we hebben eigenlijk ook geen machines en mensen beschikbaar, maar ik ga het wel oplossen voor de klant. Ad-hocwerk, waar gewoon een eerlijke prijs voor wordt betaald op basis van een vertrouwensrelatie, is een belangrijke kurk waarop het bedrijf drijft.

Als de klant heeft opgehangen, vertelt de directeur waar het om gaat. Aan het begin van het seizoen begin je weer met een nul. Je moet dan het geduld hebben om niet meteen overal op in te gaan, maar zorgen dat je voldoende capaciteit overhoudt om ad-hocwerk te kunnen oppakken.

Nuilen

Voor het overige is Bruisten opvallend weinig positief over de ontwikkelingen in de sector. Vooral de manier van aanbesteden die hij het meest tegenkomt, kan op weinig applaus van hem rekenen. Emvi zou in theorie voor de middelgrote aannemers goed moeten uitpakken, maar het tegengestelde is het geval. Vooral het opstellen van plannen van aanpak ziet de ondernemer als oneerlijk en gebaseerd op willekeur. Als ik vraag of hij niet terug zou willen naar het gunnen op de laagste prijs, beaamt hij dat volmondig. Bruisten: ‘Naar mijn mening is het beoordelen van dergelijke plannen gebaseerd op willekeur,

waarbij de opdrachtgever zijn oordeel baseert op zaken die niet voorspelbaar zijn.’ Als voorbeeld geeft Bruisten een bestek waarmee hij zou hebben verloren vanwege het overvloedig gebruik van het woord ‘zal’. Totaal onrechtvaardig, in de visie van Bruisten. Zeker toen bleek dat in het bestek van de concurrent het woord ‘zal’ even vaak werd gebruikt. Bruisten: ‘Huub Biezemans uit Druten, de adviseur die ons bij dit bestek had geholpen, adviseerde ons zelf om naar de rechter de stappen. Maar ik was niet van plan om een hele koe te verspelen om een halve koe te winnen. Dus dat hebben we achterwege gelaten. De praktijk is gewoon dat degene die het mooiste opstel schrijft het werk krijgt.’ Gelukkig zijn er in de klantenkring van Bruisten ook voorbeelden dat het anders kan en gaat. Nijmegen is zo’n voorbeeld. Nijmegen had in 2014 het lef om het bedrijf de opdracht te gunnen voor de realisatie van een stadspark. Bruisten verklaart dit doordat Nijmegen in zijn visie al een stap verder is. Zij hebben al leergeld betaald en weten wat de waarde is van het werken met een aannemer die te vertrouwen is en voor kwaliteit gaat. Daar ligt volgens Bruisten dan ook de oplossing. Aan een samenwerking moet weer vertrouwen ten grondslag liggen, niet wantrouwen.

Belonen is veel beter dan straffen. Als je iemand beloont, gaan zijn oren rechtop staan; als je straft, krijg je weerwoord

Oplossing

Hoe moet de toekomst dan beter worden? Bruisten senior wijst naar zijn zoon: ‘Ik voorzie voor hem een gouden toekomst, maar de komende paar jaar wordt het nog even aansappelen.’ Het kan pas beter worden als de rendementen omhooggaan en er weer geld verdiend kan worden. Om dat te



Piet Bruisten

bewerkstelligen, zullen de zwakke broeders uit de markt gehaald worden. De marktwerking zal zijn werk moeten doen, of je dit nu goed of slecht vind. En vergis je niet, zoals wij erover denken, zijn er meer. Alle bedrijven die even groot zijn als wij zullen hetzelfde verhaal vertellen en lijden ook onder de huidige marktomstandigheden. Kijk maar eens hoeveel loonbedrijven er de laatste tijd bij Troostwijk onder de hamer zijn gekomen.'

Adviseur

Ik vraag Bruisten waarom hij als aannemer dan niet meer gebruikmaakt van adviseurs bij het opstellen van emvi-plannen. 'Weet je wel hoeveel geld dat kost?' Bruisten vertelt over een bestekje van een paar duizend euro. 'Wij waren een van de zes aannemers. Ik had een bestek uitgerekend tot op het absolute minimum en daar nog eens twintig procent afgehaald, en nog zaten we tientallen procenten boven de laagste inschrijver met gelijke EMVI punten.'

Net als naar emvi kijkt Bruisten ook met een kritische blik naar de uitwerking en realisatie van bestekken. Het is prima dat er kritisch wordt gekeken naar de uitvoering, maar de ceo kan weinig respect opbrengen voor een opdrachtgever die meteen met een boetebeding klaarstaat. Dat werkt niet en is contraproductief. Belonen is veel beter dan straffen. Als je iemand beloont, gaan zijn oren rechtop staan; als je straft, krijg je weerwoord.



Luuk Bruisten

Alle bedrijven die even groot zijn als wij hebben zullen hetzelfde verhaal vertellen en **lijden ook onder de huidige marktomstandigheden**



Be social

Scan of ga naar:

<http://www.stad-en-groen.nl/artikel.asp?id=41-5407>