

PPS-CONSTRUCTIE GARANDEERT WERKVOLUME VOOR JAREN

KURT KESTELOOT (ASWEBO) ZIET ZIJN SECTOR DOOR MAGERE JAREN GAAN



Aswebo is een naam die klinkt als een klok in de wegenbouw. Het bedrijf uit Drongen stelt momenteel 450 werknemers tewerk. Maar de sector heeft het moeilijk. De private markt is nog niet volledig hersteld van de economische crisis en ook de (lokale) overheden besteden onvoldoende budget aan hun wegenis. Dit, terwijl de grote spelers uit de sector wel een bepaald volume moeten draaien om uit de kosten te komen. InfraStructure had een gesprek met Kurt Kesteloot, algemeen directeur bij Aswebo, die – ondanks alle onheilstijdingen – de toekomst toch hoopvol tegemoet treedt.

Jan De Naeyer

WEGENBOUW ALS KERNACTIVITEIT

Aswebo werd opgericht in 1947 en behoort sinds 2011 tot de Willemen Groep, een van de grotere spelers in de bouwsector. Het bedrijf was oorspronkelijk gehuisvest in Brugge. "In de jaren 70 verhuisden we naar het industrieterrein van Drongen", steekt algemeen directeur, Kurt Kesteloot, van wal. "Marcel Kyndt was van oudsher de eigenaar. Zijn bedrijf werd in 2011 overgenomen door de Willemen Groep, waar we momenteel deel van uitmaken. We hebben met onze 450 werknemers alle aspecten van de wegenbouw als kernactiviteit. Naast de wegenbouw zijn we ook actief in de sector van de burgerlijke bouwkunde. Ons werkgebied is volledig Vlaanderen. Onlangs namen we Aannemingen Van Wellen over uit Kapellen. Het gevolg van die overname was dat we

momenteel beschikken over vijf asfaltcentrales, met name in Brugge, Gent, Schoten, Doel en Lummen. In Wallonië hebben we ons filiaal Ascovil. Onze klanten bestaan voornamelijk uit overheden op diverse niveaus. Maar de laatste tijd evolueren we steeds meer in de richting van private klanten. Zo leggen we o.a. containerterminals, wandelpromenades en parking aan."

NOODGEDWONGEN HERORIENTATIE

Die heroriëntatie in de klantenportefeuille van Aswebo is er niet zomaar gekomen. "Eigenlijk dwingt de markt inzake overheidsaanbestedingen ons daartoe", beseft Kurt Kesteloot. "De sector van de wegenbouw staat momenteel immers zwaar onder druk, zowel qua prijzen als qua volume. Lokale overheden hebben nog altijd geen budgetten beschikbaar om te investeren in hun wegenis. Als gevolg daarvan is het totale investeringsbudget in onze sector serieus gedaald tijdens de laatste vijf jaar. Ook al proberen we het zo veel mogelijk te vermijden, soms moeten ook wij onze prijzen enigszins laten zakken. We zitten immers met onze vijf asfaltcentrales die een bepaald volume nodig hebben om te kunnen blijven draaien. Jaarlijks moeten we daardoor een omzet van 100 tot 110 miljoen euro hebben. Je hebt immers een minimale tonnage nodig om uit je algemene kosten te komen."

ACTIEF MEEDENKEN

Aswebo wordt vaak actief ingeschakeld in het meedenken rond minderhindermaatregelen. "Als we

in bepaalde bestekken merken dat er zowel voor het bestuur als voor ons een voordeel kan zijn, dan zullen we zeker niet nalaten om daarop te wijzen. Zo zijn er soms wel wat mogelijkheden om de fasering anders in te delen en zo een tijdswinst te boeken. Het is dus zeker niet zo dat we steeds slaafs uitvoeren wat beschreven staat. Zeker in pps-constructies heeft zo'n actieve houding haar nut."

PPS-CONSTRUCTIE HEEFT VOOR- EN NADELEN

Kurt Kesteloot heeft met Aswebo al heel wat ervaring met pps-constructies en kan dus mooi een vergelijking maken tussen reguliere opdrachten en een pps. "Beide opdrachtsoorten hebben hun voor- en nadelen. In een pps-constructie moet je als bedrijf redelijk sterk staan om je sowieso te kunnen inschrijven en de studiekost te dragen. Dat gaat om serieuze budgetten. Haal je de opdracht niet binnen, dan ontvang je wel een zogenaamde 'bid-vergoeding', maar die dekt geenszins de gemaakte kosten. Haal je zo'n pps-project wel binnen, dan heb je meteen een volumegarantie voor enkele jaren. Dat vormt vaak de basis om ook andere werken uit te voeren en valt niet te versmaden in crisisjaren zoals deze. Het komt er nu vooral voor ons op aan om daar heel slim en innovatief mee om te gaan. We zijn dan ook volop bezig om allerlei ingrepen te doen om bv. faalkosten te vermijden. Ik ben ervan overtuigd dat we, door nu – weliswaar noodgedwongen – dergelijke ingrepen te doen, er later de vruchten van zullen plukken. Zodra we ons een bepaalde manier van werken eigen hebben gemaakt, blijft die immers ook gelden tijdens economisch gunstigere periodes. We proberen onze hoofdverfleiders echt te doordringen van een



"We zijn heel zichtbaar op jobbeurzen waar we jonge mensen ervan proberen te overtuigen om voor een job in onze sector te kiezen"

"Het project van de A11 in Zeebrugge spreekt tot de verbeelding en wordt gebruikt om mensen te overtuigen om voor een job in de wegenbouwsector te kiezen"



gaande van ingenieurs tot arbeiders. Die inspanningen van onze personeelsdienst lonen, maar het blijft niet evident. Ingenieurs durven nogal eens de gebouwenmarkt op te zoeken en zijn soms minder geïnteresseerd in de wegenbouw. Maar ook wij hebben heel erg tot de verbeelding sprekende werven, zoals pakweg de A11 of de aanleg van een landingsbaan in Zaventem. Het gebeurt niet veel dat je als wegenwerker 50 meter asfalt naast elkaar kunt aanleggen. Dergelijke mooie werven gebruiken we ook om toekomstige werknemers naar Awebo te lokken."

"OVERHEID STAAT NOG ZELDEN SUGGESTIES TOE"

Aangezien Aswebo voor zowel de private als publieke markt actief is, kan Kurt Kesteloot ook daar een mooie vergelijking trekken. "En toch ook weer niet", lacht hij. "Beide sectoren zijn immers bijna niet met elkaar te vergelijken. De ene sector is niet makkelijker of moeilijker dan de andere. Het is gewoon anders. Met een private klant spreek je een bepaald bedrag af voor een bepaalde opdracht, en klaar is Kees. Je kunt creatief meedenken en mee je input leveren, zodat de opdracht ook een stukje van jou persoonlijk wordt. Bij een overheid krijgen we het bestek en heel zelden worden er suggesties of varianten toegelaten. Je voert gewoon uit wat er beschreven staat. Door je fasering en je teams zo optimaal mogelijk in te zetten, probeer je dat werk binnen te halen. Maar de creativiteit is in de private sector veel groter. Daar kun je al eens andere materialen voorstellen of een andere aanpak. Bij de overheid is dat vandaag de dag compleet not done."

GEEN VASTE LEVERANCIER

De investeringen in mensen en machines zijn bij bedrijven in de wegenbouwsector gigantisch. "Jaarlijks maken we inventaris op van te vervangen machines", zegt Kurt Kesteloot. "Daarop contacteren we de verschillende leveranciers en analyseren we hun offertes. Het is zeker niet zo dat we met een vaste leverancier werken. We

hebben machines van Volvo, Caterpillar, Komatsu en andere rondrijden. Uiteraard doen sommige gekende leveranciers meer inspanningen dan andere, en dat merk je dan wel weer als klant. Jaarlijks maken we ons investeringsbudget op en op basis daarvan bekijken we wat kan en wat niet. Dat hangt ook allemaal mee af van de conjunctuur en de markt."

RICHTING BUITENLAND

Aswebo probeert de huidige crisisjaren op te vangen door te diversifiëren in de klantenportefeuille, getuige daarvan de overname van Van Wellen die zich eerder concentreerde op de private markt. Maar ook op geografisch vlak zit er een diversificatie aan te komen. "We zijn in geen geval afkerig van een buitenlands avontuur", bevestigt Kurt Kesteloot. "We moeten uiteraard wel nadenken over de risico's. Je kent het land niet, je kent de afzetmarkt niet ... Zijn er specifieke zaken die je moet weten over bv. betalingstermijnen? Het is een sprong in het onbekende, maar momenteel zijn we zeker met een aantal buitenlandse projecten bezig. Ook hier weer uit noodzaak." Ook al heeft Kurt Kesteloot zich eerder vrij pessimistisch over het heden uitgelaten, toch blikt hij hoopvol naar de toekomst. "We weten nu al dat 2016 en 2017 moeilijke jaren zullen worden. Maar we hopen alvast dat er tegen 2018 weer wel budgetten vrijkomen die in de wegenbouw geïnvesteerd kunnen worden. We hopen ook op enkele nieuwe publiek-private samenwerkingen. We zijn nu op de A11 bezig. We hebben ook de Noord-Zuidverbinding in de Kempen gerealiseerd met een pps-constructie. Maar ook op pps-vlak is het momenteel heel rustig. Toch volgen we het allemaal op de voet. Het is niet zo dat alles compleet stilligt, maar om het met een understatement te zeggen: het is niet de meest actieve periode die we ooit gekend hebben. Ook in Wallonië zullen veel investeringen niet langer kunnen uitblijven. Daarnaast hopen we ook in het buitenland voet aan de grond te krijgen. En tot slot richten we de blik ook op innovatieve nieuwe producten. We moeten door het huidige dal. Ik heb er alle vertrouwen op dat dat zal lukken. Als we over een vijftal jaar dus opnieuw een aanzienlijke orderportefeuille met normale marges kunnen voorleggen, zal ik een tevreden man zijn. Nieuwe overnames zijn voorlopig niet aan de orde." □

"PLOEGBAZEN VERVANGEN IS GEEN SINECURE"

Aswebo stelt momenteel een 450-tal werknemers tewerk. De wegenbouwsector staat gebrandmerkt als een harde sector. Voldoende gekwalificeerd personeel vinden is voor Aswebo dan ook geen sinecure. "Dat wordt inderdaad steeds moeilijker", erkent Kurt Kesteloot. "Historisch gezien werken we bij Aswebo met heel veel mensen uit Oost- en West-Vlaanderen. Dat liep lange tijd zeer goed, maar momenteel merken we dat heel wat van onze ploegbazen en meestersgasten een jaartje ouder worden en dat het niet evident is om die te vervangen. We schakelen ook buitenlanders in, met wisselend succes. Het grote voordeel is dat zij heel flexibel inzetbaar zijn. Een nadeel kan dan weer de taalbarrière zijn. Meestal vragen we toch wel dat de ploegbaas iets van Engels of Frans kan. Er moet een minimum aan communicatie mogelijk zijn. Maar het valt niet te ontkennen dat een goeie arbeider in de wegenbouw momenteel een knelpuntberoep aan het worden is. Het is nog niet zo erg dat we als gevolg van de krapte op de arbeidsmarkt moeten inkrimpen. We gaan immers heel actief op zoek naar nieuwe werkrachten. We zijn heel zichtbaar op jobbeurzen waar we jonge mensen ervan proberen te overtuigen om voor een job in onze sector te kiezen,

"DE SECTOR VAN DE WEGENBOUW STAAT MOMENTEEL ZWAAR ONDER DRUK, ZOWEL QUA PRIJZEN ALS QUA VOLUME"



Kurt Kesteloot, algemeen directeur bij Aswebo