



Ervaren experts houden hun sector tegen het licht

"Als je het in België kan, dan kan je het overal"

Bart Verplancke (Erbeko), Sonny Verscheure (Sove), moderator van het gesprek Katja Daems (Voka Oost-Vlaanderen) en Stéfano Deboosere (Trevi).

Zelfs voor experts zijn de grillen van wetgevers en subsidieverleners soms moeilijk te doorgronden. De relatie met de overheid loopt als een rode draad door het gesprek met drie doorwinterde specialisten in milieu en energie. Stéfano Deboosere (Trevi), Bart Verplancke (Erbeko) en Sonny Verscheure (Sove) beamen echter dat elk nadeel ook een voordeel kan betekenen: "Onze ervaring met de Belgische complexiteit is een exportproduct geworden."

Waarom moet een bedrijf beroep doen op een externe specialist?

Bart Verplancke: "Als externe consultant telt je kennis. We zien een duidelijke trend dat bedrijven hun engineeringdiensten afbouwen en uitbesteden. Daardoor hebben ze te weinig kennis om onder andere energie-efficiënte maatregelen uit te zoeken.

Wij worden bijvoorbeeld gevraagd door kmo's die door hun internationale klanten opgelegd worden om hun CO₂-uitstoot te monitoren en zo mogelijk te verminderen."

Sonny Verscheure: "De globalisering wordt niet alleen vanuit het eigen bedrijf aangestuurd maar ook door internationale klanten. Bijvoorbeeld een chocoladefabrikant belde me dat een Chinese afnemer zich wilde verzekeren van toelevering en daarom vragen stelde over zijn milieuvergunning. Ten tweede bekijkt de jongere generatie, die nu volop overneemt van de babyboomers, milieu en energie door een heel andere bril. Zij maakt zich meer zorgen om rechtszekerheid en aansprakelijkheid. Ten derde staan in

Vlaanderen momenteel 1.500 tot 2.000 bedrijven voor een rechtbank in een omgevingsdelict. Ook daar is rechtszekerheid een punt."

Hoe kies je het geschikte studiebureau?

Stéfano Deboosere: "Studiebureaus moeten kwaliteit leveren, dat is de enige manier om klanten te winnen. Onze Iso 9.000 en Iso 14.000 erkenningen zijn zelfs noodzakelijk om voor multinationals te mogen werken. Je moet je altijd in de plaats van de klant stellen: wat is de beste oplossing voor het minste geld?"

Bart Verplancke: "Kwaliteit is primordiaal en die kunnen we aantonen door te verwijzen naar referenties en onze duurzame relaties met bestaande klanten."

Sonny Verscheure: "In ons geval gaat het om wettelijke aspecten. Dan zijn onze klanten tevreden als ze ten eerste bestendigheid verwerven. En ten tweede als ze het initiatief niet hebben moeten afgeven aan de overheid

- bijvoorbeeld ten gevolge van een negatieve controle - of te grabbel gegooid zijn voor overname. Bedrijfsleiders hebben onderling veel contact en dan krijg je vooral mond-tot-mond reclame. Een anekdote: na een verhuis moest een grafisch bedrijf zeer dringend het vergunningsdossier voor zijn exploitatie in orde krijgen. Nadat ik erin slaagde de situatie recht te trekken, kreeg ik al de volgende ochtend een e-mail van een bedrijf uit een andere provincie met een gelijkaardig probleem."

Concentratie in de sector

Hoe evolueerde de concurrentie op het terrein?

Sonny Verscheure: "Door de uitbreiding van de wetgeving sneuvelen bijna geen bureaus wegens geen werk. Anderzijds werd het zeer moeilijk om als dienstverlener nog alle kennis in huis te hebben. Grote spelers fuseerden of namen specialisten over, de kleinere bureaus zoals wij gingen samenwerken. Het middenveld verdween. Concreet is de jongste drie, vier jaar het aantal bureaus van milieudeskundigen en milieucoördinatoren in Vlaanderen sterk verminderd. Het aantal externe diensten voor welzijn op het werk daalde zelfs tot 14." Bart Verplancke: "Wij komen in onze vijfvijer grotere spelers tegen dan vroeger. >>>



Bart Verplanckx: "Kmo's krijgen CO₂-monitoring opgelegd door hun grote internationale afnemers maar hebben daar vaak zelf te weinig kennis voor in huis."

Ik vind dat een interessante uitdaging omdat wij onze kerncompetenties ook aan hen kunnen aanbieden. Wanneer een klant van bijvoorbeeld Deloitte of Ernst & Young een berekening van zijn CO₂-voetafdruk vraagt, dan zoeken zij die competentie bij ons."

Blijft België een onbegrijpelijk kluwen voor buitenlandse spelers?

Sonny Verscheure: "Sommige klanten zeggen: als je iets hier kan, dan kan je het over de hele wereld. Onze kennis en ervaring met deze complexe omgeving waakt internationaal uit. Men doet een beroep op Vlamingen voor bijvoorbeeld het indammen van een Roemeens gifstort,

het saneren van Franse militaire luchthavens of de veiligheidscoördinatie op Chinese baggerwerken."

Stefaan Deboosere: "Als gevolg van de Vlaamse wetgeving verwerven wij veel knowhow inzake het zuiveren van afvalwater door bedrijven in plaats van door de overheid. Zuke kennis is zeer bruikbaar in het buitenland. Voor onze technieken hebben wij concurrentie op alle afzonderlijke onderdelen - water, lucht en elektriciteit - maar nooit op het volledige traject dat we aanbieden. Daarin zijn we in Europa redelijk uniek."

Wispelturig beleid

Welke wettelijke uitdagingen komen op de bedrijven af?

Sonny Verscheure: "Op het vlak van milieu-wetgeving heerst kakofonie: elk land heeft zijn eigen wetten die bovendien snel veranderen. Zelfs binnen één land bestaan verschillen

tussen regio's en wordt alles steeds complexer. Ter illustratie: Vlaeren werd onlangs met 315 pagina's gewijzigd. Daarnaast worden bedrijven gebombardeed met wetgeving inzake voedselveiligheid, welzijn, noem maar op. De regels komen niet enkel meer van het Vlaamse niveau, maar zelfs Europees en mondiaal. De veranderingen komen ook steeds sneller. Grote multinationals kunnen iemand in dienst houden om alles op te volgen. De meeste kmo's moeten dit uitgeven aan externe experts."

Stefaan Deboosere: "Vlaanderen en Wallonië hebben al twee verschillende wetgevingen in hetzelfde land. Je moet daarvoor twee specialisten in huis halen, en dan is het in Brussel nog eens anders. Een Europese regeling of toch alszins meer convergentie zou nuttig zijn."

Bart Verplanckx: "Soms houden maatregelen geen rekening met de realiteit. Bijvoorbeeld in het kader van de nieuwe Vlaamse energie-beleidsovereenkomst moeten volgend jaar 395 bedrijven in negen maanden tijd een energieplan laten maken. Maar daarvoor is het pakket Vlaamse ingenieursbureaus ontoereikend."

Luistert de overheid dan niet naar de sector?

Stefaan Deboosere: "Voor energie is het subsidieverhaal al zoveel keren gewijzigd dat het moeilijk wordt. Veel bedrijven investeerden op vraag van de overheid in bijvoorbeeld vergisting met het idee van 20 jaar gesteund te worden. Nu overweegt de overheid om dit tot tien jaar terug te brengen, waardoor heel wat investeringen niet langer rendabel zijn. Specifiek voor vergisting richtten we een federatie op om de gevolgen van dit wisselend beleid aan te kaarten. Bij zonnepanelen ging het van oversubsidiëring - waarbij je zomaar 30% kon verdienen door te investeren - naar bijna helemaal niks meer."

>>>

Hoe vormen dienstverleners hun prijzen?

Bart Verplanckx: "Voor studies inzake energie-efficiëntie hebben wij slechts één inkomst: onze uren. In dat registeriel moet alles zitten: overhead, mensen, alle andere kosten en een marge. Je geeft het best op voorhand een prijszetting en rekent op het einde van de maand correct af. Als het gaat om de installatie van technieken, dan kan het studiebureau een percentage op de investering vragen, zoals ook gebruikelijk is bij architecten. Zulk percentage kan bij een definitieve overeenkomst omgezet worden in een vast bedrag en eventueel aangevuld met een bonussysteem voor gerealiseerde reductie in investeringskosten. Bij advies liggen resultaatverbintenissen moeilijk omdat bij de afere uitvoering veel parameters komen kijken die je niet zelf in de hand hebt."

Stefaan Deboosere: "Wij bieden daarom alleen een resultaatverbintenis als de klant bereid is om ons voorgesteld traject heel gericht te volgen, met alle testen en installaties inbegrepen. Voor advies hanteren wij registerieven, voor technieken maken we een totaalprijs voor engineering en installatiekosten. Wij gaan ook alleen in op offerteaanvragen die echt ons ding zijn, anders verliezen we te veel tijd aan zaken die we wellicht toch niet binnenhalen. Bijkomende last is dat we elk domein met minstens twee mensen moeten opvolgen als back-up in het kader van iso, zelfs al heeft het project geen nood aan twee personen."



Sonny Verscheure: "Door de uitbreiding van de wetgeving sneuvelt in onze sector bijna niemand wegens geen werk."

Spijtig genoeg is het economisch interessante verhaal van groene elektriciteit voorbij, want dat is sowieso duurder omdat de leverancier garanties van groene oorsprong moet kopen en daarnaast geniet het aankopende bedrijf niet langer een voordeel op de federale bijdrage.

Hoe staat u ten opzichte van de overheid die zelf diensten aanbiedt?

Stefaan Deboosere: "Wij ondervinden rechtstreekse concurrentie van overheidsinstellingen die zich op de privémarkt begeven en hebben dat intussen aan de minister gemeld."

Met de KMO-portefeuille steunt de Vlaamse overheid toch advies?

Bart Verplancke: "Dat geld wordt niet opgebruikt, wat erop wijst dat veel bedoelde gebruikers en dienstverleners er de weg naartoe niet vinden."

Sonny Verscheure: "Wie kwaliteit vraagt, zal er toch voor betalen. De KMO-portefeuille wordt gebruikt door de verkeerde doelgroep: zij die elke euro omdraaien vooraleer ze

Stefaan Deboosere: "Wij ondervinden rechtstreekse concurrentie van overheidsinstellingen en hebben dat aan de minister gemeld."

aan de wettelijke minimumvereisten willen voldoen. Soms valt ook de grens moeilijk te trekken tussen wat wettelijk nodig is of wat commercieel gewenst is."

Hoe gemakkelijk of moeilijk vindt u geschikt personeel?

Stefaan Deboosere: "Bij de afgestudeerde bio-ingenieurs staan wij blijkbaar bovenaan het lijstje. Maar technisch geschoold personeel aantrekken, dat is een ander paar mouwen." Sonny Verscheure: "Onze wettelijk gebonden adviezen vormen een knelpunt. De jongere generatie is minder bereid om burgerrechtelijke en strafrechtelijke aansprakelijkheid te dragen."

Bart Verplancke: "Wij zijn klein en voor de mensen die wij zoeken, energiedeskundigen met proceskennis, is er geen specifieke opleiding. Als we goede mensen vinden, is een intern opleidingstraject bijgevolg onontbeerlijk. Het is ook moeilijk om projectleiders en tekenaars te vinden. Wij moeten bovendien concurreren met de overheid, die ook dergelijke profielen zoekt en nog mensen vast kan bemerken."

Locatie: Trevi, Gentbrugge
Moderator: Katje Daems (Voka)
Journalist: Roel Jacobus
Foto's: Gert Swilens



“De jongere generatie is minder bereid om burgerrechtelijke en strafrechtelijke aansprakelijkheid te dragen”

Sonny Verscheure

De tafelgenoten

Bart Verplancke is managing director van Erbeke uit Oosterzele, een 14-koppig ingenieursbureau gespecialiseerd in energietechnieken. Erbeke is sinds 1990 actief in het ontwerpen en optimaliseren van energie-efficiënte technische installaties en industriële processen.

Sonny Verscheure is zaakvoerder van Sove milieu- en veiligheidsconsulting uit Oosterzele, dat hij vijf jaar geleden oprichtte na een uitgebreid ervaringstraject in de afvalsector. Sove begeleidt bedrijven bij vergunningen en kwaliteitssystemen inzake milieu, veiligheid en veiligheid.

Stefaan Deboosere is medeoprichter en gedelegeerd bestuurder van Trevi uit Gentbrugge. Sinds 1992 groeide de Trevi-groep tot een 100-tal mensen met een globale aanpak van milieu en energie. Trevi is Vlaams marktleider in mestverwerkingsinstallaties en zette internationale stappen in het kielzog van grote klanten en door overnames.