

Het failliet van de schoonmaakbranche

De steeds verder dalende tarieven in de schoonmaakbranche wordt een steeds groter probleem. Dat geldt vooral voor de kleinere bedrijven die nog serieuze kwaliteit en service aan hun klanten willen geven. Waar de lonen de laatste jaren fors zijn gestegen, dalen de tarieven tot een ongeloofwaardig niveau.

TEKST:
MONIQUE VAN GULIK

Met name de kleinere werkgever die netjes de CAO wil naleven, medewerkers fatsoenlijk behandelt en daarnaast nog ouderwetse service en kwaliteit aan klanten wil bieden, raakt bekneld door de enorme concurrentie. Ze krijgen bij het uitbrengen van offertes veelal te horen dat ze "veel te duur" zijn. De gehele branche gaat zo langzamerhand haar geloofwaardigheid verliezen. Zeker als men ziet dat een pedicure, kapper of schoonmaakspecialiste fors hogere uurtarieven kunnen berekenen dan schoonmaakbedrijven voor het veelal zware schoonmaakwerk. In geen enkele branche zijn de uurtarieven zo laag als in onze branche. Waar een loodgieter zonder problemen voorrijkosten, reiskosten, materiaalkosten en arbeid kan rekenen, verwacht men van het schoonmaakbedrijf een all-in tarief.

NOODZAKELIJK KWAAD

Pogingen om de branche op te krikken met campagnes zoals: "de schoonmaker maakt het mogelijk" en het meer de nadruk leggen op het opleiden van werknemers hebben op de prijzen nog geen enkel positief effect gehad. Schoonmaakwerkzaamheden worden over het algemeen gezien als noodzakelijk, maar het mag niets kosten. De maatschappelijke waardering voor schoonmaakwerk is klein. De branche wordt niet als serieus beschouwd en heeft over het algemeen geen goede naam.

CAO SLECHT NAGELEEFD

Door de veelvoud van bestaande en startende bedrijven is het steeds moeilijker geworden om het hoofd boven water te houden. Waar het ene bedrijf netjes met zijn mensen en klanten omgaat en daar een redelijk uurtarief tegenover stelt, is een ander er meer op uit om omzet-

volume te behalen. Kwaliteit is voor deze groep van ondergeschikt belang. Hun werknemers worden zwaar onder druk gezet om binnen te weinig tijd toch goed werk af te leveren. De CAO wordt binnen deze bedrijven niet of slecht nageleefd. Soms wordt zelfs met illegaal personeel gewerkt. Deze bedrijven bieden tarieven aan die ver beneden de normale prijzen liggen. Hierdoor krijgen opdrachtgevers de indruk dat die normale prijzen aan de hoge kant zijn. Veelal wordt alleen gekeken naar de laagste prijs. Serieuze ondernemers kunnen niet meer groeien en zijn gedwongen opdrachten af te wijzen of mee te gaan in deze neerwaartse spiraal.

KEURMERK

Oplossing hiervoor te vinden is erg moeilijk omdat prijsafspraken verboden zijn. In mijn ogen ontbrekt, want prijsafspraken zijn soms nodig om een branche van de ondergang te redden. Indien het mogelijk zou zijn een minimumtarief vast te stellen dan zou dit al een heel stuk schelen. Maar goed, dat is dus geen optie. Een keurmerk zou een mogelijkheid zijn. De RAS controleert nu al op naleving van de CAO en zou hiervoor een keurmerk kunnen afgeven aan bedrijven waarbij alles in orde is. Bij de belastingdienst zou een verklaring betalingsgedrag kunnen worden opgevraagd die samen met de CAO-controle recht geeft op een certificaat. De opdrachtgever kan dan zien of hij met een bonafide bedrijf een zee gaat. Mocht de opdrachtgever ervoor kiezen om werk uit te besteden aan bedrijven zonder certificaat, dan zou deze mede aansprakelijk gesteld moeten worden als uit controles van de RAS, de belastingdienst en arbeidsinspectie blijkt dat het betreffende bedrijf de regels niet naleeft om zo tegen bodemtarieven te kunnen werken. In de bouwwereld is dit gangbaar. Een aannemer zal niet gauw in zee gaan met een bedrijf dat zich aanbiedt tegen ongeloofwaardig lage uurtarieven. Hij is immers aansprakelijk voor zijn onderaannemers en krijgt dan ook de boete opgelegd die voortvloeit uit controles van belastingdienst, bedrijfsvereniging en arbeidsinspectie. Een aannemer zal daarom vaak de voorkeur geven aan een bedrijf met een VCA-certificaat omdat deze bedrijven de veiligheid in acht nemen.



Niet afwachten, maar doen!

2010, wat vliegt de tijd. U heeft natuurlijk net zoals ik de beste wensen uitgedeeld en ontvangen. Daarna weer overgegaan naar de waan van alle dag. De zaken moeten weer draaien, als ze al te stilstand zijn gekomen. Welnu, in die goede wensen zit natuurlijk ook de wens van groeien maar op z'n minst stabiliseren, want vaak voor achteruitgang! Vooruit kijken in alweer een nieuw jaar. Dat is wat veel leerlingen nu ook doen, zij kijken vooruit. Wat zal ik gaan doen? Welke studie zal ik oppakken? Welke baan zou ik willen? Stuk voor stuk terechte vragen van de jonge medemens

Jongeren hebben eigen waarheid over sector

om ons heen. Ik pleit daar waar het maar kan voor een carrière in de schoonmaak. Het kan nu meer dan ooit. Natuurlijk niet overal evenveel, maar het kan! Ook de leerlingen in het voorliggende onderwijs zijn zich aan het oriënteren. Bedenk eens uw bijdrage daar zou kunnen zijn? Laat zien wat we met z'n alle in de sector doen. De jongelui hebben nog steeds een beperkt zicht en dus een "eigen" waarheid van onze sector, terwijl er daar heel veel mogelijk is. Dat kan dus bijdragen tot inzichten in de juiste keuze maken. Vraagt een school om eens een gastles te geven. Grijp die kans met beiden handen aan. Misschien moet u zelf eens het initiatief nemen en een school bellen en zo'n aanbod doen(!)

Ook dat draagt bij aan beeldvorming over de sector. En ach, een beetje tijd moet toch kunnen zonder dat daar direct inkomsten tegenover staan. Laten we met z'n alle die stap in dit nieuwe jaar maar eens zetten, en waarom niet. Mijn motto blijft voor dit jaar "laat er maar veel leerlingen instromen in de sector". Ja toch, niet dan? ■

Jack Joosse (j.joosse@savantis.nl) is Bedrijfsadviseur Sector Schoonmaak en Glazenwassen bij Savantis.

GEZAMENLIJK BELANG

Er worden nu voorzichtige pogingen in deze richting gedaan op initiatief van enkele kleinere serieuze bedrijven in samenwerking met CNV-schoonmaak. Ook het CNV ziet het belang van het opkrikken van de schoonmaaktarieven. Kortom: in een serieuzere branche is er een gezamenlijk belang van opdrachtgevers, ondernemers, en werknemers. Ieder mag ook best zijn steentje bijdragen. De opdrachtgever moet eerlijkere tarieven gaan betalen, de ondernemer moet open zijn in zijn bedrijfsvoering en de werknemer moet door werkhouding en motivatie uitdragen dat hij/zij bij een serieus bedrijf werkt waar hij/zij goed wordt behandeld met een redelijk loon.

GEEN PAPIEREN TIJGER

Waar we wel voor moeten waken, is dat een eventueel keurmerk als doel heeft de prijzen naar een hoger niveau te brengen. Het mag niet als extra last erbij komen en verder geen verschil maken. Het keurmerk of certificaat mag geen papieren draak worden waar het invullen van formulieren en het opleggen van steeds meer regels een eigen leven gaat leiden. Het keurmerk of certificaat moet simpel van opzet zijn. Het kan bekostigd worden uit een verhoging van bijvoorbeeld de RAS bijdrage. Ook zal het bestaan van dit keurmerk gecommuniceerd moeten worden naar het bedrijfsleven. Wellicht kan dit via het ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid. Immers de uitzendbranche wordt hierin ook ondersteund en heeft door onder andere het ABU-systeem een betere naam gekregen.

Er gloren ook enkele lichtpuntjes aan de horizon. Bonden en politiek zijn zich ondertussen bewust van de problemen in de branche. Ze hebben al aangekondigd frequenter te gaan controleren op naleving CAO, afdrachten premies en controles arbeidsinspectie. ■



Monique van Gulik is directeur van Vidomax Diensten B.V. en als ondernemer al 17 jaar actief in de schoonmaakbranche.

Reageren: redactie@cleantotaal.nl