

# Twée walletjes

Dit soort huurlingengedrag zorgt wel voor het uithollen van de **innovatievoorsprong van de slimme bedrijven**



De uitdrukking heeft een negatieve connotatie: 'van twee walletjes eten'. In het economische verkeer duidt het op: 'doelbewust geen keuze maken en daardoor aan beide kanten van het spectrum gewin zoekend'. In de wondere wereld van het aanbesteden lijkt dat inmiddels schering en inslag te worden. Bijvoorbeeld bij adviesbureaus die vandaag opereren voor een opdrachtgever en morgen aan de andere kant van het slagveld in de loopgraaf van een aannemer zitten. Dat soort huurlingengedrag kun je niemand verwijten, want het is gewoon toegestaan, het maar zorgt wel voor de uitholling van de innovatievoorsprong van de slimme bedrijven. En wat zien we in de praktijk? Stel, u bent een aannemer, een slimme aannemer, wel te verstaan. U hebt iets verzonden waardoor u klussen goedkoper, beter en mooier kunt uitvoeren. Dat is een welkome ontwikkeling; het gaat nu weliswaar een beetje beter in de groene sector, maar de marges zijn nog steeds dun, zo niet flinterdun. Ik mocht een blik werpen op de KvK-cijfers van een van de grotere spelers in onze sector. Wat blijkt: één mager procentje brutomarge. Eigenlijk mag je dat geen winst noemen. Een kleine tegenvaller en je schrijft in het rood. Als bedrijf kun je op zo'n manier niet bestaan.

**Een integere opdrachtgever moet de vondsten van zijn aannemers op een nette manier beschermen**

Terug naar mijn betoog. U bent die aannemer en u hebt naast dat beetje marge ook een nagelnieuw concept om uw rendement op te pimpen. Maar voordat u het werk gegund krijgt, mag u eerst een uitgebreid plan van aanpak presenteren, waarmee u kunt aantonen dat uw aanpak de beste is voor deze klus. Terecht dat u dan bang bent dat deze aanpak niet alleen voor dit project de juiste is, maar dat de pdf van uw plan van aanpak via het adviesbureau dat uw plannen moet beoordelen geïntegreerd wordt in de plannen van uw concurrenten. Natuurlijk wordt uw plan niet #Leen-op-eeen\$L gekopieerd. Dat hoeft ook niet. Zo lang de essentie maar wordt meegepikt. Het probleem bij werk in onze sector is dat er slechts zelden revolutionaire nieuwe ontdekkingen worden gedaan die je echt kunt patenteren.

Dat ontslaat opdrachtgevers er echter niet van om de #Lvondsten\$L van hun aannemers op een nette manier te beschermen en niet te laten weglekken via de adviseurs die ze inschakelen. Aannemers hebben daarnaast geen keuze. Zij zijn verplicht hun plannen in te dienen bij dit adviesbureau. Hoe kun je daar integer mee omgaan? Kybys Contracting in Boxtel doet dit al jaren, maar er zijn vast en zeker meer bureaus die weliswaar opdrachten aannemen van zowel opdrachtgevers als opdrachtnemers, maar deze klussen door andere teams laten uitvoeren. Teams die door een soort ijzeren gordijn geen informatie met elkaar kunnen delen.

Met vriendelijk groet,

Hein van Iersel (hein@nwst.nl)  
Hoofddirecteur



**Be social**

Scan of ga naar:

[www.stad-en-groen.nl/article/27625/column-van-hoofddirecteur-twee-walletjes](http://www.stad-en-groen.nl/article/27625/column-van-hoofddirecteur-twee-walletjes)