

Bouwfraude: Opdrachtgevers blijven buiten schot

Keer op keer worden de aannemersbedrijven en hun personeel aangewezen als de grote schuldlige bij het opduiken van weer een schaduwboekhouding. De opdrachtgevers blijven buiten beeld. Toch roert niemand zich.

Inkopen, uitbesteden en aanbesteden is een onderhandelingsproces tussen opdrachtgever en opdrachtnemer. Alle documenten rondom een bestek geven technische, bedrijfseconomische, kwalitatieve, juridische, ethische en andere grenzen aan. In het gebied tussen alle grenzen wordt een overeenkomst voor de uitvoering van een werk gevonden en uitgewerkt in een contract. Als er ongewenste effecten optreden, is dit een gevolg van het mislopen van dit proces. Proces klinkt afstandelijk, maar concreet betekent dit, dat er mensen aan het werk zijn. Een ondernemer zal van nature steeds op de grens van de mogelijkheden opereren. De beste speler wordt als goed ondernemer gezien. Hij gaat met een goede winst voor zijn aandeelhouder naar huis. Helaas wordt de plaats van een grens over het algemeen pas zichtbaar, als hij wordt overschreden.

De opdrachtgever zit aan de andere kant van de grens. Hij behoort in te grijpen en een overtreder terug te sturen. In het uiterste geval door inschakeling van justitie. De opdrachtgever moet toegerust zijn voor deze taak met voldoende kennis en bevoegdheden. Zelf dient hij uiteraard ook grenzen te eerbiedigen.

Als de krachten over de grenzen niet in balans zijn, zal een ondernemer, die de grens overschrijdt steeds verder het verboden gebied ingaan. Van de ondernemer wordt dan zoveel zelfdiscipline verwacht, dat hij -dwalend in het niemandsland- zelf de begrenzing neerzet. Als ook zijn collega's en concurrenten in dat gebied dwalen, is een samenwerking niet toegelaten, maar wel begrijpelijk.

Concreet. Als de overheid als opdrachtgever de aannemers als opdrachtnemers niet op de juiste manier bestuurt, is het niet gek, dat het uit de hand loopt. Overtreding van de wet is uiteraard nooit toegelaten, maar wie heeft nooit te hard gereden op een kilometers lang leeg wekvlak. Het – overigens zeer serieuze – inkoopspel bevat dus even grote verantwoordelijkheden voor zowel opdrachtgevers als opdrachtnemers. Voor de uitkomst van dit spel zijn zij beiden verantwoordelijk.

Opvallend is nu, dat deze materie door de aannemers- en installatiebedrijven niet wordt aangekaart. Blijkbaar is de angstcultuur in deze sector groot. Je moet maar het lef hebben om een opdrachtgever op deze manier tegen de schenen te schoppen. De macht van een individuele medewerker van een opdrachtgever is groot. Hij kan subtiel de positie van de aannemer verstevigen of verzwakken. De branche spreekt er niet graag over. De schaarste aan werk in de markt maakt iedereen uitermate voorzichtig naar zijn opdrachtgever. Zoveel moed om de opdrachtgevers een duidelijke boodschap te geven, brengt het bedrijf te veel in gevaar.

De ondernemersvereniging AVBB en de daaraan gekoppelde deelorganisaties zouden zich daarom meer in moeten spannen om voor hun leden deze discussie te voeren. Blijkbaar krijgen zij de goede boodschap niet voor het voetlicht.

Mogelijk voeren de communicatiestrategen aan, dat het imago van de sector al slecht genoeg is en geen strijdbare aannemers kan verdragen.

De bedrijven bezitten hun ziel in lijdzaamheid, wachten betere tijden af, doen wat de opdrachtgevers willen en houden hen daarmee buiten schot. Mijns inziens onterecht.

Ing. Leo A. Coenders EMLog is managementadviseur van Leander advies.
Email: l.a.coenders@leanderadvies.nl