

VELDWIJK

Schizofrene Schaalbaarheid

De groei van het aantal bedrijven is de laatste paar jaar fenomenaal. Die groei zit in nieuwe kleine bedrijven, vooral in de ICT (en de bouw). De kans dat u overweegt om voor uzelf te beginnen of die keuze al hebt gemaakt is vrij groot. De hoofdreden waarom in 2007 meer dan 20.000 ICT'ers voor zichzelf beginnen is niet moeilijk te bedenken; hoog-conjunctuur. Toch is er overduidelijk ook iets structureels gaande. Het pesten van kleine bedrijven door fiscus en UWV behoort tot het verleden. Het besef dat je als ICT-ondernemer niet hoeft te kunnen netwerken of columns schrijven breekt door. Daarbij vindt de tijdgeest dat ondernemers helden zijn en loonslaven *losers*. Tijdgeest is ook de versoepeling van het ontslagrecht. En tenslotte verdien je als vrij ondernemer in goede tijden natuurlijk zomaar het dubbele van je salarisje plus auto minus bijtelling.

Wat mij altijd al heeft gefascineerd is de vraag waarom er überhaupt grote ICT-bedrijven zijn? Maatwerk-software ontwikkelen is sinds de komst van de PC van nature kapitaalintensief en kleinschalig. Kapitaalintensief betekent dat een auto en een notebook genoeg zijn om *in business* te gaan – dat weet eenieder.

Dat ICT-werk kleinschalig is vergt iets meer uitleg. Allereerst zijn de meeste ICT-projecten klein; een project waaraan meer dan tien engineers werken is al vrij groot. Waar het echter om gaat is dat je bij nagenoeg alle ICT-projecten, van piepklein tot megagroot, ziet dat de ontwikkelteams bij elkaar zijn geraapt. Software-ontwikkeling is kennelijk een kwestie van slimme individuen in een kantoor zetten, een Prince2 boekje openslaan en aan de slag gaan. Wat voor, zeg, een voetbalteam, een team brandweerlieden, een keukenploeg in een restaurant of een directieteam vele maanden of jaren vergt, komt ons software-bouwers zomaar aanwaaien. Als dat echt zo is – en ik beschrijf wat ik zie, niet wat ik vind – dan hebben (grote) software-huizen noch aan hun medewerkers noch aan hun klanten veel te bieden. Het eerste blijkt duidelijk aan het personeelsverloop: loyaliteit is uit en dat is wederzijds. De postmoderne medewerker wacht niet op een carrièrestap over vijf jaar maar vertrekt nu. Het globaliserende ICT-bedrijf past zich aan de steeds grotere schommelingen aan door met de markt mee te ademen – mensen erin, mensen eruit – in het ritme van de conjunctuur. Hoe meer verloop, des te minder wordt er geïnvesteerd in mensen en in innovaties en des te meer worden mensen en bedrijven onderling uitwisselbaar. Het is allemaal heel erg logisch. Dan de andere kant: waarom werken bedrijven nog met grote ICT-spelers die bovendien steeds groter worden? Niet dus omdat ze voor hun grote projecten ingespeelde teams

inzetten. Waar ik nu werk lopen grote teams rond van reuzen als IBM en Capgemini: los zand, mede door grootschalige inhuur van eenpitters op wie soms fors wordt verdiend.

Waarom betalen voor die 'toegevoegde waarde' als je tegen veel lagere kosten mensen kunt aannemen of inhuren bij een detachingsbureautje zonder poeha? Dat zijn bijna allemaal eenpitters en die lopen veel minder snel weg van een langlopend project dan 'vaste' medewerkers. Welnu, deels zijn er de oude argumenten: "*Nobody ever got fired for hiring IBM.*" "Ik mag kijken in de Indiase keuken." "Wij zijn groot en doen dus (...) ook zaken met andere bedrijven."

Dergelijke sentimenten verklaren echter niet afdoende waarom grote ICT-bedrijven tegen de uitstroom in groeien in plaats van krimpen. Natuurlijk zijn er meer verklaringen: het aantal ICT'ers groeit en de aanzwellende instroom begint doorgaans bij een groot ICT-bedrijf dat carrièreperspectief biedt. Schaalvergroting bij ICT-gebruikers is normaal en het lijkt logisch om de daaruit voortkomende grotere projecten te laten uitvoeren door grote ICT-bedrijven. En voorlopig zijn het nog de (middel)grote ICT-bedrijven die zich een Indiase back-office kunnen permitteren.

Er is in mijn ogen echter één factor die met stip fungeert als aanjager van de omvang van ICT-bedrijven en dat is het verschijnsel van de Europese Aanbesteding. De wetgeving waaraan overheden en alle niet-private organisaties daaromheen zijn gebonden, leidt tot bizarre kostenverhogingen en schaalvergroting aan de kant van vragers en aanbieders van ICT. Een directeur van een ICT-bedrijf met 400 mensen vertrouwde me laatst toe dat zijn bedrijf zich niet meer richt op grote aanbestedingen: "We zijn gewoon veel te klein". We stevenen af op een kafkaëske ICT-wereld; een wereld zonder innovatie en zonder serieuze concurrentie. Een wereld met een handvol karakterloze ICT-molochs: *make-lars* en *pimps* omringd door een wolk van even gezichtsloze eenpitters. Een wereld waarin een ICT-project ofwel minder dan een ton kost of meer dan tien miljoen. Een wereld waarin zelfs mislukte projecten niet leiden tot een vervanging van ICT-leverancier. Gek hè, dat ICT juist in de publieke sector zo uit de hand loopt.

Is zo'n schizofreen geschaalde wereld leuk? Wat mij betreft niet, maar gelukkig is er nog een schaalgrootte tussen één en oneindig.

René Veldwijk

Dr. R.J. Veldwijk (rene.veldwijk@faapartners.com) is partner bij FAA Partners, een onderdeel van de Ockham Groep.