



## HOE VERDIEN JE GELD AAN DUURZAAM?

In mijn vorige column deed ik een op het eerste oog nog al boude uitspraak. Namelijk dat duurzaam ondernemen altijd goedkoper is dan wanneer je je bedrijf op de conventionele manier runt. Het kwam me op nogal wat uiteenlopende reacties uit mijn omgeving te staan. Variërend van helemaal mee eens (en dat waren gelukkig veel van mijn huidige klanten) tot de opmerking dat ik voor eigen parochie aan het preken was. Tenminste, daar kwam het zo'n beetje op neer. In gesprek met deze criticasters kwam ik echter al snel tot de conclusie dat deze mensen met name gefocused waren op de hoogte van het te investeren bedrag. Aan wat de investering uiteindelijk aan kostenbesparing opleverde, kijkend naar de operationele kosten, werd voorbij gegaan. Ik legde echter geduldig uit dat dat nu juist de operationele kosten het fundament waren en zijn onder mijn bewering. Als voorbeeld pakte ik de krant er bij. Ik las de kop hardop voor: 'auto's tussen tien en vijftien jaar oud erg in trek'. Met name de lage aanschafkosten waren voor veel mensen een reden om een dergelijke auto te kopen. En ik kon er niets op afdingen. Zelfs geen korting. Maar hoe zat het met de operationele kosten? Wat was het verbruik van een dergelijke auto? Hoe groot was de kans dat er stukken aan zouden komen? Had de overheid voor deze categorie wellicht nog een verrassing in petto in het kader van milieu? Kortom, kocht je als trotste autobezitter geen kat in de zak? Mijn toehoorders dachten een moment na en kwamen direct tot de conclusie dat dit inderdaad

onderdeel zou moeten zijn van je uiteindelijke kostenplaatje. Maar waarom doe je dit dan niet bij een bedrijfspand riposteerde ik. Waarom sta je toe dat je in een incurant bedrijfspand werkt van waaruit dagelijks dure energie letterlijk en figuurlijk weglekt. Weglekt, omdat een gebouw niet voldoet aan de energiezuinige eisen die u als gebruiker aan een modern gebouw stelt. Het geld liet ik maar weer eens de deur uitvliegen. Maar deze keer ging ik nog een stapje verder. En wie betaalde het gelag van deze verspilling? Direct de ondernemer, maar indirect natuurlijk zijn klant. Want wordt een stuksprijs of uurtarief ook niet voor een groot deel bepaald door de kosten? En bepaalt een prijs of tarief niet voor een belangrijk deel je concurrentiepositie in de markt? Dus als je je kosten reduceert, kun je meer dan marktconform opereren. Doe je dit niet, prijs je jezelf uit de markt. Doe je dit wel, zou het zomaar kunnen zijn dat je een directe bijdrage levert aan je omzet en dus aan de groei cq. succes van je bedrijf. Geld verdienen door duurzaam te ondernemen? I rest mij case.

**Jan van Hout**  
**Directeur Van Hout Adviseurs**  
**en Installateurs**

COLUWVN