

Goedgevulde achterzak

Er is in relatief korte tijd het nodige veranderd in openbaar groen. Nog niet zo lang geleden bestond er feitelijk niet zo veel contact tussen opdrachtgever en aannemer. Daar was eenvoudig geen noodzaak voor. De klant bracht een werk op de openbare aanbestedingsmarkt en ging vervolgens in stil een hoekje zitten bidden dat hij uit de hoge aanbestedingshoed een aannemer zou trekken, die hem toch een beetje gunstig gestemd was.

De klant bracht een werk op de markt en moest maar hopen dat hij een aannemer zou trekken die hem een beetje gunstig gestemd was

Ook de aannemer had op zijn beurt geen echt belang bij een goede relatie met de opdrachtgever. Het enige dat hem interesseerde, waren de zaken die niet in het bestek stonden, want daar kon de aannemer in kwestie wellicht nog wat meerwerk uit slepen. Niet de eisen, wensen en behoeften van die arme opdrachtgever stonden centraal, maar een goed gevulde achterzak

Niet de wensen van de klant, maar de ontbrekende besteksregels stonden centraal in de samenwerking

met voldoende pecunia. Want die facturen voor meerwerk moeten natuurlijk wel betaald worden. Emvi en opgerechte aanbestedingsvoorschriften maken dat aan die verziekte praktijk van georganiseerd wantrouwen wellicht heel voorzichtig een einde gaat komen.

Waar vroeger de opdrachtgever maar moest hopen dat de aannemer die het meest verlegen zat om werk ook werkelijk zin had om van de gegunde opdracht werkelijk iets te maken, mag de opdrachtgever nu weer eisen stellen.

Zeker in openbaar groen met de relatief kleine ordergroottes lijken ouderwetse normen als 'vertrouwen' en 'mooi werk maken' weer een beetje belangrijk te worden. Ik sprak pas geleden een groenbeheerder van een kleine gemeente. Zo'n plattelandsdorp waar er ettelijke honderden van zijn. Hij vertelde mij over zijn jaarlijkse strijd om zijn bomen goed geplant te krijgen. Een strijd die - ondanks alle goede bedoelingen - opvallend vaak in zijn nadeel werd beslecht. Het bestekdocument dat hij naar zijn aannemers stuurde werd door die al die mislukkingen dikker en dikker. En elke keer dat er iets mis ging, werd de oorzaak netjes verwoord in het bestek voor het daarop volgende jaar. Zo ging en gaat het in veel organisaties al vele jaren door. Niet de wensen van de klant, maar de ontbrekende besteksregels stonden centraal in de samenwerking.

Niet verwonderlijk dat veel groenbeheerders eerder bang zijn voor hun aannemer dan dat ze vertrouwen hebben in zijn vakmanschap. Ik heb dit verhaal al zo vaak gehoord. Ook in situaties dat de aannemer in kwestie er bijna willens en wetens een zootje van heeft gemaakt, is de opdrachtgever



nog gebonden aan het aanbestedingsdocument. De gewijzigde regelgeving en de praktijk van Emvi-aanbesteden is wat dat betreft een stap in de goede richting. In deze uitgave van Stad + Groen meldt Olaf Janssen, ceo van de BTL Groep dat hij om diezelfde reden het woord opdrachtgever niet in de mond wil nemen. Zijn bedrijf snapt klaarblijkelijk de trend waar het allemaal naar toe gaat. Aan de ene kant een mondige en goed informeerde klant. En daar tegenover de aannemer, die heel *ouderwetisch* gewoon met goed werk en zijn best moet doen om zijn klanten gelukkig te houden.

Met vriendelijke groet,

Hein van Iersel, hein@nwst.nl
Hoofdredacteur



Stuur of twitter dit artikel door!

Scan of ga naar:

<http://www.stad-en-groen.nl/artikel.asp?id=41-4262>