

We leven gelukkig nog steeds in een democratie en als je als vakblad de nek uitsteekt om anderen de maat te nemen, moet je bereid zijn om tegenwind te ontvangen

Er kwam een hoop commentaar naar aanleiding van het verhaal van Weevers in de laatste Boomzorg en mijn reactie daarop in mijn hoofdredactioneel. Voor wie het even niet scherp heeft: wij publiceerden een onderzoek dat zou aantonen dat aannemers op grote schaal minder groeimateriaal toepassen dan vermeld in het bestek. Wij ontvingen positieve reacties van mensen die zich in het verhaal herkennen, maar natuurlijk ook negatieve reacties. Om te beginnen met dat laatste: die zijn welkom. We leven gelukkig nog steeds in een democratie en als je als vakblad de nek uitsteekt om anderen de maat te nemen, moet je bereid zijn om tegenwind te ontvangen. In een aantal reacties werd gemeld dat het onderzoek te beperkt zou zijn, en dat er naast het willens en wetens te weinig groeimateriaal toepassen ook tal van andere verklaringen mogelijk zouden zijn, bijvoorbeeld een verandering in het ontwerp. Opvallend is wel dat niemand van de negatieve reageerders keihard durft te stellen dat er niets aan de hand zou zijn.

**Als u en ik onze tuin laten doen door een hovenier, dan weet ik honderd procent zeker dat de factuur van de hovenier exact overeenkomt met de werkelijkheid**

De essentie is natuurlijk niet dat er op bepaalde projecten te weinig substraat wordt toegepast. De crux zit hem in het feit dat de relaties in veel projecten totaal *vertieft* zijn. Sorry, die laatste term hoorde ik pas geleden van een aannemer in weg- en waterbouw, die het had over het structurele wantrouwen tussen opdrachtgever en -nemer in de publieke sector. Vroeger was heus niet

alles beter, maar een project was tenminste iets waar je als opdrachtgever en -nemer beiden vanuit vakmanschap mee bezig was. Je was in gezamenlijkheid bezig om de juiste oplossing te zoeken en en passant hield je als opdrachtgever de aannemer in de gaten. Ik was vorige week voor een interview op een project. Ik schets even het beeld. Buiten tropische temperaturen en hetzelfde gold voor de bouwkeet. De uitvoerder trakteerde vanwege het warme weer op waterijs. Toen maakte iemand een grapje over een mogelijk integriteitsconflict vanwege dat waterijs. De aanwezige ambtenaar kon lachen, maar wel met kiespijn. Met terugwerkende kracht had hij dat waterijsje graag geweigerd. Kijk, dan zijn de relaties inderdaad *vertieft*, als we geen waterijsje van een kwartje meer kunnen geven. Nu is dat ijsje niet zo belangrijk, maar als mensen zo tegenover elkaar staan, kun je niet verwachten dat men kan samenwerken om een mooi project te maken. Je hoeft echt niet op dezelfde stoel te zitten; liever niet zelfs, want er is sprake van tegengestelde belangen. De opdrachtgever wil een mooi project tegen de laagst mogelijke kosten, de aannemer de hoogst mogelijke opbrengsten en een mooie referentie. Tegengestelde belangen zijn niet erg, maar erken die en controleer elkaar ook. Als u en ik thuis onze tuin laten doen door een hovenier, dan weet ik honderd procent zeker dat de factuur van de hovenier exact overeenkomt met de werkelijkheid. Waarom? Omdat u erbovenop zit en omdat de hovenier dat op zijn beurt weet. Dat is de beste remedie tegen dergelijke uitwassen.

Met vriendelijk groet,

Hein van Iersel (hein@nwst.nl)  
Hoofdredacteur



Be social

Scan of ga naar:

[www.Boomzorg.nl/artikel.asp?id=19-7652](http://www.Boomzorg.nl/artikel.asp?id=19-7652)