

# De Stelling: Extreem weer neemt toe, begrip neemt af: dat bete- kent een slechtere samenwerking tus- sen opdrachtgevers en aannemers!

Extreem weer komt steeds vaker voor en daarmee groeien de uitdagingen voor beheer en onderhoud van de groene openbare ruimte. De redactie bereiken geluiden dat het begrip onder opdrachtgevers afneemt, een recept voor een verslechterde samenwerking tussen opdrachtgevers en aannemers.

Auteur: Heleen Kommers

Hoe kijkt de markt hier tegenaan? Vakblad Stad+Groen bevroegt het in onze rubriek De Stelling.



**BAS VELDHUIZEN**  
(Operationeel directeur | Weverling Groenproviders)

‘Er worden schouws uitgevoerd en die zijn soms best confronterend’

**‘Je zet alle zeilen bij, maar er valt niet tegenop te werken’**

‘We hebben momenteel niet alleen te maken met erg groeizaam weer, ook was het bijzonder nat. Dan kun je niet altijd al het onderhoud dat nodig is in beeld hebben en uitvoeren. Natuurlijk worden schouws uitgevoerd, en die zijn soms best confronterend: je zet alle zeilen bij, maar er valt niet tegenop te werken.’

**‘Als mensen het begrijpen, ontstaat er ook begrip’**

‘Maar ga je vroegtijdig, liefst vooraf, met een opdrachtgever in gesprek en leg je uit waarom je de planning niet dreigt te halen ondanks extra inzet, zoals het opschalen van mensen waar mogelijk of op de zaterdag werken, dan is mijn ervaring dat er veel begrip is. Communicatie is key bij beeldbestekken. Natuurlijk krijg ik ook wel eens vervelende telefoontjes, zo van: “Dan zet je toch een extra maaier in?” Maar zo werkt het gewoon niet. In algemene zin zou je zeker kunnen zeggen dat de stelling klopt en er onwerkbaar situaties kunnen ontstaan, maar zelf heb ik die ervaring dus niet. Gemeenten moeten ook met hun inwoners communiceren waaróm het beeld er anders uitziet dan voorgaande jaren. In Alphen aan den Rijn, waar ik woon, houden ze de mensen al sinds mei regelmatig op de hoogte.’



**BE SOCIAL**  
Scan, lees & deel!



**JAN VRIJ**  
(Directeur | AH vrij Groen, Grond en Infra)

## ‘Als je geen extra mensen inzet, gaat een opdrachtgever er wat van vinden’

### ‘Over het algemeen volgt geen boete’

‘We hebben verschillende onderhoudscontracten, onder andere binnen de sportwereld en openbare ruimte. Dit jaar hebben opdrachtgevers best oog voor de uitdagingen die aannemers hebben en gaan daar coulant mee om. Als je mij vraagt waarom dat is, dan denk ik dat ze zien dat we ons best doen.’

### ‘Een goede opdrachtgever maakt het wel bespreekbaar’

‘Bij de meeste onderhoudsbestekken schouwen we onze werken regelmatig samen met opdrachtgevers en kwamen ook op plekken waar we dit voorjaar niet voldeden aan de gewenste beeldkwaliteit. Dan bespreek je met elkaar waarom niet. Als daarna de onafhankelijke schouw wijst op een afwijking, is het begrip bij opdrachtgevers al gekweekt en volgt niet direct een boete. Opdrachtgevers weten dat als ze eisen dat het werk gebeurt, dat ten koste gaat van de kwaliteit. Dit voorjaar was het echt te nat om gazons te maaien. Doe je dat toch, dan wordt het één grote baggerzooi. Ook onkruidbestrijding op verharding was vechten tegen de bierkaai. In maart begint het te groeien en na een groeispurt remt de groei rond mei, juni wat af. Nu groeit het continu door. Als je geen extra mensen inzet, gaat een opdrachtgever er wat van vinden. Nu zijn de kosten hoger, maar in het najaar mogelijk wat lager. Wel zie ik door klimaatverandering onderhoudskosten jaarlijks met circa één tot anderhalf procent stijgen. Dat lijkt weinig, maar is tien à vijftien procent over tien jaar.’



**ROBERT SMID**  
(Teamleider Groen, Blauw en Afval bij Gemeente Weert)

## ‘De groenbranche kan niet met de gevolgen van klimaatverandering omgaan’

### ‘We krijgen geen antwoord op wat we kunnen verwachten’

‘Aan de opdrachtgeverskant zitten, net als bij de opdrachtnemer, vakmensen die echt wel snappen dat bij veel regen en warm weer het onkruid hard groeit. We vragen niet om dat op te lossen, maar willen weten wat we dan wél kunnen verwachten. We moeten ons realiseren dat wij allemaal in opdracht werken voor inwoners. Zij zijn geen vakmensen. Goede communicatie is dan belangrijk. Steeds blijven herhalen dat het hard groeit en er weinig personeel is volstaat dan niet. Ik ben lang opdrachtnemer geweest en begreep nooit zo goed waarom opdrachtgevers in mijn beleving vrij star in discussies stonden. Sinds ik zelf opdrachtgever ben, begrijp ik ze heel goed. Als de aannemer blijft hangen in regen en personeel dan kan de opdrachtgever niet veel anders dan terugvallen op de oorspronkelijke afspraken: het bestek.’

### ‘Waar blijft de innovatieve kracht van de aannemers?’

‘De groenbranche noemt zichzelf innovatief en loopt graag voorop in de strijd tegen klimaatverandering en hittestress, maar heeft geen oplossing voor de gevolgen van die klimaatverandering op hun eigen bedrijfsvoering en dat zie je terug. Wanneer komt de branche nou eens met een plan waarin staat hoe we onze plantsoenen moeten aanleggen én onderhouden om hier het hoofd aan te bieden?’