



# Love Is in the Air

Vorig jaar heb ik op deze plaats eens een hoofdredactioneel geschreven met de titel: 'Goedmaaksex'. Dat ging over de soms moeizame verhouding tussen aannemer en opdrachtgever. Aannemers zijn primair gefocust op rendement en opdrachtgevers op de laagste prijs. Drie keer raden wie de pineut is. Juist, ja: de openbare ruimte en de ambities die wij op het gebied van duurzaamheid, circulariteit en biodiversiteit met die openbare ruimte hebben. Nou, dat heb ik geweten. Nogal wat mensen vonden het totaal ongepast om het woord 'seks' te associëren met de economische/zakelijke verhouding tussen opdrachtgever en opdrachtnemer. Ik snap dat, maar kijk nu eens met een onbevooroordeelde blik naar hoe wij de toewijzing van orders hebben georganiseerd, en ik wil in deze column nog een keer terugkomen op deze vergelijking. En dan gaat het niet om liefde als in een romantische affaire, maar een erkenning van het belang van duurzame relaties gebaseerd op wederzijds vertrouwen.

Vergelijk hoe wij werk verdelen eens met de manier waarop wij als privépersonen boodschappen doen of een schilder selecteren. Hoe groot is de kans dat wij inkopen gaan doen bij iemand die wij totaal niet vertrouwen of waar we een grondige hekel aan hebben? Juist, niet heel erg groot. Toch is het exact dat wat er gebeurt als wij een aanbesteding uitschrijven. Op dit moment zijn in de markt de aannemers de bovenliggende partij. Dat is waarschijnlijk het gevolg van het langjarig uitwonen en uithollen van aanbestedingen. Ik sprak recent met een aannemer, die letterlijk zei: 'Ik ga toch niet meer voor een klote-prijs aannemen. Dat heb ik jarenlang gedaan. Nu ben ik aan de beurt.' Aan de teneur van de markt is dus feitelijk niet zoveel veranderd. Eerst konden opdrachtgevers de opdrachtnemers uitwonen. Nu zijn de machtsverhoudingen gewisseld en bepaalt de aannemerij de toon

van de muziek. Maar gelukkig zijn er her en der ook wel andere ontwikkelingen gaande. Een besef over en weer dat je allebei moet kunnen winnen en dat een goede samenwerking begint met respect en erkenning voor elkaars belangen.

De verschuiving naar een evenwichtige machtsverdeling en het streven naar partnerschappen waarin beide partijen winnen, zijn tekenen van volwassenheid in de sector. Misschien moeten toekomstige aanbestedingen wel gegund worden op de manier waarop wij in staat zijn respectvol samen te werken met de tegenpartij. Wat hierbij in mijn visie ook cruciaal is, is dat de vakman of -vrouw de regie weer kan nemen. In de aanbestedingsbarometer die in deze uitgave van Stad + Groen staat, wordt een aantal keren gezegd dat het maar al te vaak voorkomt dat de afdeling inkoop nu al feitelijk de baas is bij een gunning en dat de inhoud van het werk daarbij op het tweede plan komt.

Deze liefde is geen romantische affaire, maar een erkenning van het belang van duurzame relaties gebaseerd op wederzijds voordeel en vertrouwen.



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