

The New Real

Opdrachtgevers brengen heel optimistisch een werk op de markt, om er vervolgens gedesilluseerd achter te komen dat de markt helemaal niet op hun werk zit te wachten



Welkom in de nieuwe werkelijkheid. Je hoort het steeds vaker: opdrachtgevers brengen heel optimistisch een werk op de markt, om er vervolgens gedesilluseerd achter te komen dat de markt helemaal niet op hun werk zit te wachten. Ik tik dit stukje in de donkere dagen voor kerst. Letterlijk donker, want er zit een hardnekkig foutje in het elektrische systeem van ons kantoor, waardoor wij een grootverbruiker van stoppen zijn geworden. De elektriciens die het allemaal heeft aangelegd, heeft geen tijd en neemt zelfs niet de moeite om zijn telefoon op te nemen. Op microniveau gebeurt hier hetzelfde als in de gemeente Druten – maar er zijn meer voorbeelden –, waar de gemeente een groen- en infrawerk van meer dan een miljoen euro op de markt bracht, om er vervolgens achter te komen dat de markt helemaal geen zin heeft in dat werk. Het gevolg: nul inschrijvingen. En nieuw huiswerk voor de aanbestedende dienst. Een ander voorbeeld is het vertrek van VolkerWessels, Bam, Heijmans en TBI uit de tender van de A15. De oorzaak: te risicovol.

De keuze dus tussen twee kwaden

Er wordt dan natuurlijk al snel met de vinger naar de aannemers gewezen. Alle vooroordelen over zakkenvullers en geldwolven komen dan in het vocabulaire voorbij. Waarschijnlijk is dat normaal, maar niet helemaal terecht. Aannemers zijn nu eenmaal niet op deze aarde om liefdadigheidswerk te verrichten en een gezond rendement is essentieel voor de continuïteit van hun bedrijf. Ik heb het op deze plaats al vaker gezegd: bij veel groene aannemers is de spoeling nog dun en hebben de prijzen nog lang niet de inhaalslag gemaakt die je

alleen op grond van de huidige verkopersmarkt zou mogen verwachten. Wat je in de 'grote' bouw ook steeds vaker ziet gebeuren, is dat bouwers gedurende de uitvoering van een groot werk door de opdrachtgever letterlijk van de bouwplaats worden gezet. Ik weet niet of u Cobouw leest, maar in dit vakblad regent het dergelijk voorbeelden. Gelukkig ken ik nog geen vergelijkbare voorbeelden uit onze relatief rustige groene polder, maar dit wijst wel op een diepe vertrouwenscrisis tussen opdrachtgever en -nemer. Aanbesteden is voor de opdrachtgever een prettige manier om een werk in de markt te zetten. Maar het bovenstaande toont aan dat dit voor complexe klussen niet werkt, zeker niet in een verkopersmarkt, waar aannemers zich niet hoeven op te hangen aan een werk. Veel aannemers hebben in de crisis die net achter ons ligt duidelijk veel te veel risico's genomen. Dit met de gedachte: 'Als alles goed gaat, blijft het schip varen en als het tegenzit, zien we dat dan wel weer'. De keuze dus tussen twee kwaden.

Volgens mij is er maar één oplossing. Opdrachtgevers en opdrachtnemers moeten weer op basis van gelijkwaardigheid met elkaar in gesprek en op basis van elkaars kennis en kunde werken aan mooie projecten.

Met vriendelijk groet,

Hein van Iersel (hein@nwst.nl)
Hoofredacteur



Be social

Scan of ga naar:

www.stad-en-groen.nl/article/28189/the-new-real