

Krap, krappier, krapst

De groene markt wordt krappier. Dat heeft alles te maken met de krimpende budgetten in met name openbaar groen. De resultaten daarvan beginnen nu overal zichtbaar te worden. De strijd om de euro van de opdrachtgever wordt feller en feller.

Het vervelende van dit soort veldslagen is dat er uiteindelijk geen winnaars zijn

Voor bij openbare aanbestedingen leidt dat soms tot regelrechte veldslagen en imploderende prijzen. Een goed voorbeeld van zo'n veldslag leest u in deze uitgave van Dak & Gevel Groen: een kort geding over een groen bestek in de provincie Groningen op pagina 10 en 11. Het vervelende van dit soort veldslagen is dat er uiteindelijk geen winnaars zijn. De opdrachtgever verheugt zich op een kortetermijnvoordeel, maar weet tegelijkertijd dat ook dit zijn keerzijde heeft en dat die uitgeknepen aannemer alles zal doen om te schade te compenseren. De oude aanbestedingsregels, waarbij een prijs binnen een bepaalde bandbreedte zou moeten vallen, waren wat dat betreft misschien zo gek nog niet. Behalve dat (groene) aannemers door bouwfraudeachtige praktijken de grote schuldigen zijn achter deze eenzijdige focus op de laagste prijs, hebben ook de opdrachtgevers natuurlijk tonnen boter op hun hoofd.

Ook de opdrachtgevers hebben natuurlijk tonnen boter op hun hoofd

Iemand zei eens tegen mij: 'Als je geen verstand van groen hebt en niet weet wat je moet vragen, vraag je toch gewoon om korting?' In die fase zijn we natuurlijk allang beland. Overigens is daar voor bepaalde werken niks mis mee. Het schoffelen van een plantsoen of maaien van een stadspark zijn relatief eenvoudige klussen, waarvoor het onzin zou zijn om een innovatieve aanbesteding op te zetten. Daar geldt gewoon: aantal vierkante meter x eenheidsprijs = aanneemsom. En daarbij zou ik als opdrachtgever ook gewoon voor de laagste prijs gaan.

Een aantal groene aannemers heeft zich de laatste jaren met veel succes

Het komt aan op goed calculeren, verstandig investeren en het optimaliseren van je arbeidsprocessen en dus uitgeknipt ondernemerschap

op de markt van het relatief eenvoudige werk gestort. Je kunt hier geringschattend op neerkijken, maar dat is onterecht. In deze tak van sport komt het aan op goed calculeren, verstandig investeren en optimaliseren van je arbeidsprocessen en dus uitgeknipt ondernemerschap. Met al deze dingen kun je gelukkig nog steeds geld verdienen. Want uiteindelijk moeten al onze berm en snelwegen nog steeds gemaaid worden en die plantsoentjes nog steeds geschouffeld.



Overigens zijn dit niet de aannemers die je veel tegenkomt in onze sector. Aannemers op het gebied van dak- en gevelbegroening hebben andere kwaliteiten nodig dan een 'lean & mean'-organisatie, maar moeten bereid en in staat zijn om diepgaand en langdurig met de klant in dialoog te gaan om de beste oplossing voor zijn dak of gevel te realiseren. Zo bekeken zijn er twee soorten groene aannemers: aannemers die gaan voor arbeidsefficiency en aannemers die gaan voor kennisefficiency. En als derde groep misschien een tussengroep die nog geen keuze heeft gemaakt of dat 'vergeten' is. Het grote probleem hierbij is dat opdrachtgevers eigenlijk niet weten dat deze twee soorten aannemers bestaan en het nogal eens gebeurt dat die de foute aannemer aan de foute klus laat meeschrijven. Het resultaat laat zich raden. Een matig eindproduct, hoge faalkosten en veel juridische geschillen.

Met vriendelijke groet,

Hein van Iersel hein@nwst.nl
Hoofdredacteur

P.S. Ik hoop u te mogen begroeten op ons congres 'Help! Ik wil een groen gebouw' in het Ebben Inspyrium op 13 september. Inschrijven kan via de site www.greenbuildingaward.nl