

Groenkeur

Het aardige van mijn vak is dat ik af en toe lekker van leer mag trekken tegen situaties in de markt waarvan ik vind dat er een luchtje aan zit. Soms krijg ik aan de hand daarvan wel eens fanmail, maar evengoed zijn mensen soms van mening dat ik te ver ga. Meestal - en nu vertel ik u een geheim - zijn mijn meningen overigens helemaal niet zo origineel, maar zijn deze gebaseerd op wat ik hoor en zie in de markt en op wat mij wordt ingefluisterd. Neem nu bijvoorbeeld de vrije val die de prijzen van snoeibestekken de afgelopen jaren gemaakt hebben. De AEX of de beurs van New York is er niets bij. Je hoort prijsverschillen voor bestekken van twee- tot driehonderd procent. Kan dat? Ja, dat kan klaarblijkelijk en waarschijnlijk zal ook tegen die enorm lage prijzen het werk uiteindelijk verricht worden. De markt is terecht van mening dat die enorme prijserosie de dood in de pot is voor de boomverzorgingsbranche. Deze sector is sterk geworden en heeft kennis kunnen vergaren doordat er geld verdiend kon worden. Alleen daardoor zijn er technieken ontwikkeld, mensen in dienst genomen en machines gekocht en ontwikkeld. Een terugblik op veertig jaar Nationale Bomenbank in deze uitgave van *Boomzorg* is wat dat betreft een treffende illustratie.

**Bij de huidige prijzen in combinatie met
'snoeihard' toezicht door een vakkundig
advies- of ingenieursbureau ben je spekkoper
en profiteer je als opdrachtgever op
twee manieren**

Grofweg is die prijsval van de afgelopen tijd te wijten aan een aantal zaken. Allereerst natuurlijk de huidige crisis. Er is minder werk, meer concurrentie dus, en daarmee lagere prijzen. Daar is niks mis mee. Dat heet gewoon ondernemersrisico en raakt zowel de goede als minder bonafide bedrijven. Het tweede aspect lijkt veel ernstiger: gebrekkig toezicht. Aannemers - en daar lijken vooral de cowboys in de sector van te profiteren - gaan er automatisch van uit dat er weinig tot geen toezicht is op het geleverde werk en de kwaliteit daarvan. Daarbij komt dat veel groenbeheerders niet de guts of de kennis hebben om nee te zeggen tegen een slecht functionerende aannemer. In deze sector wordt weinig gebruikgemaakt van adviesbureaus. Dat is jammer. Bij de huidige prijzen, in combinatie met 'snoeihard' toezicht door een vakkundig advies- of ingenieursbureau, ben je spekkoper en profiteer je als opdrachtgever op twee manieren: aan de ene kant van lage prijzen en aan de andere kant van kwalitatief goed uitgevoerd werk.

**De AEX of de beurs van New York is
er niets bij**

Naast crisis en gebrekkig toezicht is er nog een derde aspect dat de markt verkloot. In de meeste bestekken staat een belachelijk lage drempel om in te kunnen schrijven op een bestek. Meestal bestaat die uit de combinatie



**Deze sector is sterk geworden en heeft kennis
kunnen vergaren doordat er geld verdiend
kon worden**

Groenkeur en de aanwezigheid van een ETW'er. Met beide predikaten is natuurlijk niks mis, maar het lijkt me amper een garantie voor deugdelijk werk. Het zal te laat zijn om hier nog iets aan te doen, maar als de sector ooit nog werk wil maken van kwaliteit en haar eigen hachje wil redden, ligt hier een kans.

Ik wens u een gezond en groen 2013 en fantastische feestdagen.

Hein van Iersel
hein@nwst.nl
Hoofdredacteur Boomzorg