



Waarde van de Grondbank

R.J. van Gameren

Onderzoek naar de verschillende waarden van een grondbank

Auteur: Rutger van Gameren

Studentnummer: 3023722

Opdrachtgever: Aeres Hogeschool te Dronten

Opleiding: Agrotechniek en Management

Plaats: Dronten

Datum: 07-11-2022

Afstudeerdocent: K. Selles



DISCLAIMER

Dit rapport is gemaakt door een student van Aeres Hogeschool als onderdeel van zijn/haar opleiding. Het is géén officiële publicatie van Aeres Hogeschool. Dit rapport geeft niet de visie of mening van Aeres Hogeschool weer. Aeres Hogeschool aanvaardt geen enkele aansprakelijkheid voor enige schade voortvloeiend uit het gebruik van de inhoud van dit rapport.

VOORWOORD

Voor u ligt de scriptie “Waarde van de grondbank”.

De scriptie is geschreven als onderdeel van mijn afstuderen aan de opleiding Agrotechniek en management aan de Aeres Hogeschool te Dronten.

De afgelopen twee jaar heb ik ontzettend veel kennis opgedaan op het gebied van de infra-aannemerij en de wet- en regelgeving rondom grondstromen. Ik ben namelijk werkzaam bij een groeiende infra-aannemer waardoor ik tijdens mijn werk regelmatig geconfronteerd wordt met het onderwerp.

In dit voorwoord wil ik graag mijn afstudeerbegeleider, Karl Selles bedanken. Tijdens dit afstudeer proces heb ik heel veel aan zijn coaching gehad. Hierdoor heb ik dit onderzoek kunnen uitvoeren en mijn scriptie kunnen schrijven. Het onderzoek heeft mij veel kennis bijgebracht over een dit zeer interessante onderwerp.

Hierbij zou ik ook graag Nelisse Agro, Grond en Infra, en met name Martin en Wouter Nelisse bedanken voor het vertrouwen en de opgedane ervaring die ik heb kunnen gebruiken in mijn onderzoek.

Ik wens u veel leesplezier toe.

Rutger van Gameren

Sommelsdijk, 7 november 2022

INHOUD

Voorwoord	2
Samenvatting	4
Summary	5
Hoofdstuk 1 Inleiding	6
1.1 Leeswijzer	6
1.2 Ontwikkeling wereldwijd en nederland	6
1.3 Ontwikkeling aannemerij	7
1.4 Gebrek aan plaatsingsruimte	7
1.5 Ontwikkelingen Grondbank	8
1.6 Certificering en kwaliteitsborging	9
1.7 Waarde bepaling	11
1.8 Wat is waarde voor een grondbank	14
1.9 Hoofdvraag en deelvragen	14
Hoofdstuk 2 Onderzoeksmethode of aanpak	15
2.1 Methode voor deelvraag 1	16
2.2 Methode voor deelvraag 2	17
2.3 Methode voor deelvraag 3	17
2.4 Methode voor data analyse	17
Hoofdstuk 3 Resultaten	19
Hoofdstuk 4 Discussie	28
Hoofdstuk 5 Conclusie & Aanbevelingen	30
Bronnenlijst	33
Bijlage 1	35
Bijlage 2	37
Bijlage 3	39
Bijlage 4	41
Bijlage 5	42
Bijlage 6	46
Bijlage 7	51
Bijlage 8	54
Bijlage 9	57
Bijlage 10	61
Bijlage 11	69
Bijlage 12	73
Bijlage 13	78
Bijlage 14	84
Bijlage 15	91

SAMENVATTING

Een infra-aannemer in de infrasector krijgt bij een groot deel van (bouw)projecten te maken met grond. De infra-aannemer is dan ook de organisatie die verantwoord met deze grond om moet gaan. Bodemkwaliteit en het gebrek aan plaatsingsruimte zijn aan de orde van de dag, waarbij de verwachting is dat door de toekomstige bouwplannen dit probleem waarschijnlijk alleen maar gaat toenemen. Gezien de toekomstplannen van Nederland en de nu al onder druk staande bodemkwaliteit is een onderzoek voor een infra-aannemer om te onderzoeken waar en hoe er waarde gecreëerd kan worden voor de omgeving en particulieren, voor het bedrijf zelf en voor aanverwante bedrijven in de sector naar de waarde van een grondbank zinvol.

Het doel van het onderzoek is om een duidelijk antwoord te krijgen welke waarde of welke waarden een grote positieve invloed hebben op grondbank om zo meer waarde op verschillende aspecten te creëren. Hiervoor is de volgende hoofdvraag opgesteld: Op welke wijze kan een infra bedrijf waarde creëren door een grondbank op te starten? Ter ondersteuning van de hoofdvraag zijn er drie deelvragen opgesteld.

Om antwoord te kunnen geven op de hoofd- en deelvragen is een onderzoek uitgevoerd door middel van kwalitatief fieldresearch. De respondenten zijn geïnterviewd aan de hand van een vooropgestelde vragenlijst. Vervolgens zijn de interviews uitgeschreven en geanalyseerd door middel van coderen en categoriseren. De respondenten bestaan uit particulieren, zakelijke klanten en een expert. Uit de resultaten van de afgenomen interviews komt naar voren dat het belangrijkste waarde aspect voor particulieren de menselijke waarde is, met name de communicatie. De zakelijke klant vindt vooral de sociaal rationele waarde belangrijk. De belangrijkste waarde voor het bedrijf zelf zijn de menselijke waarde en de sociaal rationele waarde. De interviews zijn telefonisch afgenomen, dit kan invloed hebben gehad op het onderzoek omdat de non-verbale communicatie hierbij ontbrak.

De conclusie van het onderzoek is dat een infra-aannemer waarde kan creëren op het gebied van communicatie en toegankelijkheid. Klanten moeten snel en duidelijk antwoord krijgen als men een aanvraag doet. De klanten moeten het vertrouwen en gevoel krijgen dat men het juiste adres heeft gekozen. Het opstarten en in stand uitvoeren van een grondbank gaat gepaard met deskundigheid en een juiste werkwijze gebaseerd op de wet- en regelgeving. Naar aanleiding van de resultaten wordt aanbevolen om op korte termijn de communicatie te optimaliseren door prioriteit te stellen aan de reactietijd van maximaal een werkdag op een aanvraag.

SUMMARY

A contractor in the infrastructure sector has to deal with land in a large part of (construction) projects. The infrastructure contractor is therefore the organization that must handle this soil responsibly. The order of the day is the soil quality and the lack of installation space. The expectation is that the future building plans will probably only increase this problem. In view of the future plans of the Netherlands and the soil quality that is already under pressure, an investigation is required for an Infrastructure contractor to investigate where and how value can be created for the environment and private individuals, for the company itself and for related companies in the sector. value of a soilbank makes sense.

The aim of the research is to get a clear answer on which value or values have a major positive influence on the soilbank in order to create more value in different aspects. The following main question has been formulated for this purpose: How can an infrastructure company create value by starting up a soilbank? Three sub-questions have been formulated to support the main question.

In order to be able to answer the main and sub-questions, a study was conducted by means of qualitative field research. The respondents were interviewed on the basis of a predefined questionnaire. Subsequently, the interviews were transcribed and analyzed by means of coding and categorization. The respondents consist of private individuals, business customers and an expert. The results of the interviews showed that the most important value aspect for individuals is human value, especially communication. The business customer finds the socially rational value important. The most important value for the company itself is the human value and the socially rational value. The interviews were conducted by telephone, which may have influenced the study because of the lack of non-verbal communication.

The conclusion of the study is that an infrastructure contractor can create value in the field of communication and accessibility. Customers must receive a quick and clear answer when making a request. The customers must be given the confidence and feeling that they have chosen the right address. Starting up and maintaining a soilbank is accompanied by expertise and a correct working method based on law and regulations. Based on the results, it is recommended to optimize communication in the short term by prioritizing the response time of a maximum of one working day to a request.

HOOFDSTUK 1 INLEIDING

1.1 LEESWIJZER

In de inleiding wordt er informatie verschaft over de aanleiding van het vraagstuk, vervolgens worden de ontwikkelingen rondom het vraagstuk beschreven. In dit hoofdstuk wordt ook de relevantie behandeld, de doelgroep beschreven en er wordt duidelijk tot welke kaders het vraagstuk in zal spelen.

In hoofdstuk 2 wordt de aanpak van het onderzoek beschreven. Per deelvraag wordt er beschreven wat er allemaal benodigd is om de deelvraag te kunnen beantwoorden. Vervolgens wordt de methode van het data verzamelen en de methode van data-analyse uitgelegd, verder zal ook de validiteit worden onderbouwd.

In hoofdstuk 3 worden de resultaten van het onderzoek per deelvraag uitgewerkt. Per deelvraag wordt eerst de codering van de interviews in een tabel weergegeven en vervolgens worden de resultaten beschreven.

In hoofdstuk 4 wordt de discussie van het onderzoek beschreven. De bevindingen uit de resultaten worden beschreven en vervolgens wordt gereflecteerd op de methode en op mogelijke aspecten welke invloed op het onderzoek kunnen hebben gehad. Tot slot wordt een literatuurvergelijking gemaakt en wordt een waardeoordeel gegeven aan de resultaten.

In hoofdstuk 5 wordt de conclusie getrokken en worden de deelvragen en hoofdvraag beantwoord. Vervolgens worden aanbevelingen beschreven naar aanleiding van het onderzoek.

1.2 ONTWIKKELING WERELDWIJD EN NEDERLAND

Het is een maatschappelijk belang om duurzaam om te gaan met de bodem. De bodem is belangrijk voor mens en natuur en kan in de toekomst alleen nog maar belangrijker worden. De staat waar onze wereld in verkeerd kan men aanduiden in het begrip antropoceen. Het antropoceen is het geologische tijdperk waarin gevolgen van menselijke invloeden en handelen zichtbaar worden op het aardse klimaat en atmosfeer (Faber, 2018). Het beschikken over voldoende land en een gezonde bodem is essentieel voor onze welvaart en welzijn. Aan de orde van de dag zijn de strubbelingen over ruimte en landgebruik. In combinatie met de toekomstplannen van Nederland zal er nog meer gevraagd worden van ons land en onze bodem. De tijd is aangebroken dat de mensen bewust zijn van de staat van ons land en onze bodem (Bodemplus, sd).

Nederland heeft de ambitie om de komende jaren haar bouwplannen uit te voeren, naar verwachting zullen bij het bouwen van nieuwe woningen ook graafwerkzaamheden plaatsvinden. De graafwerkzaamheden hebben als doel de grond met een lage draagkracht te ontgraven en hierdoor ruimte te creëren voor het toepassen van draagkrachtigere bouwstoffen. Bij het bouwen van al deze nieuw te bouwen gebouwen komen er grondstromen tot stand van aan- en afvoer van grond. Deze grondstromen moeten zodanig geregeld worden dat ze geen negatieve invloed hebben op het milieu.

Na twee jaar van lichte dalingen in 2020 en 2021, zal de bouwproductie naar verwachting in 2022 weer gaan groeien. In het jaar 2022 komen er ongeveer 70.000 nieuwe woningen bij. De verwachting is gefundeerd doordat een belangrijkste factor, de toename van het aantal bouwvergunningen, bekend zijn. Dit blijkt ook uit de Bouwvooruitzichten van de ING-divisie Economie (Aannemervak, 2021). Naast het bouwen van woningen, bedrijfspanden, distributiecentra en soortgelijke gebouwen zijn er ook nog andere werkzaamheden te noemen waarbij grondstromen tot stand komen. Een voorbeeld hiervan zijn werkzaamheden in uitvoering van de overheid zoals het aanleggen van wegen.

De Rijksoverheid heeft een beleid dat reikt tot 2050 waarbij grond een belangrijke rol zal spelen. Sinds 2017 zijn er aangepaste veiligheidsnormen voor dijken, dammen en duinen. De oude veiligheidsnormen waren inmiddels gedateerd aangezien die veiligheidsnormen uit de jaren '60 kwamen. In die tussentijd is er meer kennis over waterveiligheid opgedaan. Een voorbeeld hiervan is dat water niet alleen over de dijk kan stromen, maar er ook onderdoor kan stromen. Met die kennis is er besloten om in Nederland nieuwe veiligheidseisen in te stellen. Tot en met 2050 hebben de waterschappen en Rijkswaterstaat de tijd om de dijken en duinen te versterken (Rijksoverheid, sd).

1.3 ONTWIKKELING AANNEMERIJ

Bij aanvragen van organisaties zoals de overheid krijgt een aannemer in de infrasector bij een groot deel van deze (bouw)projecten te maken met grond. De aannemer is dan ook de organisatie die verantwoord met deze grond om moet gaan. Bij voorkomende infra-projecten zoals het uitvoeren van grondwerk bij een nieuw te bouwen bedrijfsgebouw, of het aanleggen van een nieuw terrein, wordt in de ontwerpfase een grondbalans opgesteld. Per project verschilt de gewenste grondbalans. Een gesloten grondbalans betekend dat er geen grond aan- of afgevoerd hoeft te worden. Als grond aangevoerd dient te worden dan kan een partij grond nuttig worden toegepast. Het nuttig toepassen is in de wet- en regelgeving vastgesteld, het heeft namelijk betrekking op het niet meer dan nodig toepassen van grond volgens gangbare maatstaven (Bodemplus, sd). Een praktisch voorbeeld hiervan is om een geluidswal aan te leggen waar deze niet nodig is en de geluidswal ook breder en hoger maken dan volgens het ontwerp nodig is om geluid te weren. Hetzelfde kan men dan vertalen naar het nuttig toepassen van grond in projecten. Mocht er bij een project grond overschieten, dan moet deze grond worden afgevoerd als het niet op dezelfde locatie kan worden verwerkt. De aannemer die de grond moet afvoeren heeft dan verschillende keuzes. De hoeveelheid grond en de kwaliteitsklasse maken deel uit van welke keuzes er mogelijk zijn. De grond afvoeren naar een erkende verwerker (grondbank) of toepassingslocatie kost geld. Afhankelijk van de kwaliteit van de grond en de plaatselijke vraag en aanbod variëren de prijzen.

Aan de orde van de dag zijn de bodemkwaliteit en het gebrek aan plaatsingsruimte. De verwachting is dat de toekomstige bouwplannen dit probleem waarschijnlijk alleen maar gaat toenemen. Mocht dit probleem groter worden, dan vertaalt zich dat naar een grotere schaarste. Het toenemen van schaarste vertaalt zich meestal in een stijging van de prijzen.

Gezien de toekomstplannen van Nederland en de nu al onder druk staande bodemkwaliteit is een onderzoek voor een infra-aannemer noodzakelijk. Om te onderzoeken waar en hoe er waarde gecreëerd kan worden voor de omgeving, particulieren, voor het bedrijf zelf en de aanverwante bedrijven in de sector naar de waarde van een grondbank zinvol.

Ieder bedrijf kan bij een bodemonderzoeksbureau een aanvraag indienen om een partij grond volgens het juiste stoffenpakket en de te onderzoeken parameters te laten onderzoeken. Het probleem volgt daarna, waar moet men met de grond naartoe. Een partij grond laten keuren kost ongeveer €1500/2000,- excl. BTW en is dus voor kleine partijen grond niet kostenefficiënt. Door de twee werelden te combineren met elkaar zou een win-win situatie kunnen ontstaan. In hoeverre de win-win situatie precies is, en of deze er überhaupt wel is voor het bedrijf, zakelijke klanten of particulieren wordt onderzocht in dit onderzoek.

1.4 GEBREK AAN PLAATSINGSRUIMTE

Zoals eerder aangegeven zijn de toekomstplannen van Nederland erop gericht om meer te bouwen. De vraag ontstaat dan waar de kopers van hun nieuwe woning met de grond naartoe moeten, of waar gaat een bouwbedrijf die de woning bouwt met de grond naartoe.

Als infra-aannemer is er een mogelijkheid om in te spelen op de groeiende markt, hierdoor ontstaat de mogelijkheid om extra waarde voor het bedrijf te creëren en daarbij de omgeving te helpen.

De relevantie van het vraagstuk rondom een grondbank is ontstaan doordat er een gebrek aan ruimte is voor het plaatsen van grond. Daarnaast staat de kwaliteit van grond onder druk waardoor de situatie nog complexer wordt. Door overeenkomsten van de werkzaamheden van een infra-aannemer die nodig zijn voor het aan- of afvoeren van grond. Hierdoor ligt er een mogelijke kans voor deze infra-aannemers om het oprichten van een grondbank te overwegen.

1.5 ONTWIKKELINGEN GRONDBANK

Om grondstromen op de juiste manier te verwerken zijn grondbanken opgericht. Een grondbank is een organisatie die zich richt op het innemen, keuren en hergebruiken van grond. De grondstromen die bij een grondbank terecht kunnen komen zijn zowel afkomstig uit de graafwerkzaamheden van woningen als afkomstig uit een tuintje van een particulier. De grondbank coördineert deze vrijgekomen grondstromen volgens de geldende wet- en regelgeving. De grond wordt naar een fysiek depot getransporteerd. Dit fysieke depot is het opslagterrein van een grondbank. Hier vindt het proces plaats van inname tot keuring van de grond. Nadat de grond gekeurd en gekwalificeerd is, wordt er gezocht naar een locatie waar de grond nuttig kan worden hergebruikt.

Nederland verdeelt grond in vier kwaliteitsklassen, de klassen zijn gebaseerd op de verontreiniging in de grond. In figuur 1 zijn de klassen overzichtelijk weergegeven (Grondverzet). Zoals al eerder vermeld is de bodem een belangrijke factor. Om de bodem niet onbedoeld verder te verontreinigen is het hanteren van de kwaliteitsklassen belangrijk. Als men schone grond samenbrengt met verontreinigde grond, dan is de voorheen schone grond nu ook verontreinigd. Een voorbeeld ter verduidelijking is het mengen van witte verf (schone grond) met zwarte verf (verontreinigde grond), het eindresultaat is dan grijs. Grondbanken zorgen ervoor dat grond volgens de kwaliteitsklassen worden ingenomen en verwerkt waardoor de grondkwaliteit niet verslechtert.

Figuur 1

Kwaliteitsklassen indeling grond



*Overgenomen uit Grondverzet door publicspaceinfo, (sd),
(<https://www.publicspaceinfo.nl/onderwerpen/2014/05/02/grondverzet/beleid/>) (sd), publicspaceinfo*

Grond bestaat uit een drietal componenten, lucht water en vaste deeltjes. In deze 3 componenten kunnen zich allerlei verschillende stoffen gaan binden waardoor de grond of bodem verontreinigd wordt. Grond heeft namelijk het vermogen om water vast te houden (Grand & Michel). In Nederland zijn de meest voorkomende bodem vervuilende stoffen in de grond: asbest, zware metalen, minerale olie en Polycyclische aromatische koolwaterstoffen (PAK's).

Asbest vond men in het verleden een zeer goede bouwstof en daarom werd het dan ook massaal toegepast. Later kwam men erachter dat asbest schadelijk is voor de gezondheid van de mens. Uit onderzoeken blijkt dat asbest de enige oorzaak is voor het krijgen van een bepaald soort kanker. Deze kankersoort noemt met het mesothelioom ofwel asbestkanker (H.E.J. Sinninghe Damsté, S. Siesling en A. Burdorf, 2007). Omdat asbest schadelijk is voor de gezondheid werd in 1993 het eerste verbod op het gebruik van asbest ingevoerd. In 2005 werd een totaal verbod ingevoerd op het hergebruiken of toepassen van asbest in nieuwe producten. Bodemverontreinigingen door asbest zijn ontstaan door dumping, onzorgvuldige sloop of brand.

Zware metalen zijn van nature in kleine hoeveelheden aanwezig en binden zich gemakkelijk in de grond. Verontreiniging van de bodem met zware metalen kan ontstaan door onder andere lozing van industrieel afvalwater en door uitstoot van fabrieken of machines. In het verleden kon vervuiling ook optreden door het gebruik van bestrijdingsmiddelen omdat er toen bepaalde middelen gebruikt mochten worden die inmiddels verboden zijn.

Minerale olie komt voornamelijk in de bodem voor bij locaties zoals garages en benzinepompen. De zware metalen kunnen zich echter snel verspreiden door uitloging naar het grondwater. Het gevolg is dat de stoffen op een andere plaats terecht komen en zich daar binden aan de grond. Een andere stof welke veel voorkomt als verontreiniging zijn de Polycyclische Aromatische Koolwaterstoffen (PAK's). PAK's ontstaan als organische materialen zoals fossiele brandstoffen, hout, voedingsmiddelen en tabak niet volledig worden verbrand en vervolgens in de grond terecht komen. De stoffen die aan bod zijn gekomen verdwijnen niet vanzelf uit de bodem. Er zijn uiteraard ook verschillende stoffen die zich in het component lucht binden van de bodem, deze stoffen kunnen echter wel door de factor tijd vervliegen en in concentratie afnemen.

1.6 CERTIFICERING EN KWALITEITSBORGING

Een grondbank is een gecertificeerd bedrijf volgens het BRL9335 certificaat. Daarnaast is het bedrijf door de Rijkswaterstaat erkend als grond intermediair. Er zijn in Nederland 364 erkende instellingen volgens de zoekmachine op de site bodemplus.nl. Deze organisaties zijn allemaal door een onafhankelijke certifiërende instelling tweemaal per jaar gecontroleerd op de protocollen en de uitvoering van de werkzaamheden.

De beheerder van de certificerende normering is de Stichting Infrastructuur Kwaliteitsborging Bodembeheer (SIKB). De certificering van de BRL is een zelfregulering van het Besluit bodemkwaliteit en de regeling bodemkwaliteit op het gebied van wet- en regelgeving. De certificering heeft als doel de controleerbaarheid, uniformiteit en het inzichtelijk maken van het gehele proces te bevorderen. Het Besluit Bodemkwaliteit (BBK) heeft regels opgesteld voor het toepassen van grond. De kwaliteit van het oppervlakte- en grondwater wordt hiermee gewaarborgd zodat het toepassen van grond dit niet in gevaar brengt (Stichting Infrastructuur Kwaliteitsborging Bodembeheer, sd).

De KWALIBO-regeling (KWALIBO staat voor Kwaliteitsborging bij bodemintermediairs) is een wettelijke regeling die beoogt de betrouwbaarheid van het werk van intermediairs te vergroten door kwaliteitseisen te stellen aan werkzaamheden in het bodembeheer en integriteitseisen aan de uitvoerders. Dat betekent dat een erkenning van bedrijven of personen verplicht is of wordt voor een

aantal activiteiten van laboratoria, veldwerkbureaus, adviesbureaus, aannemers, grondbanken en grondreinigingsbedrijven (Stichting Infrastructuur Kwaliteitsborging Bodembeheer, sd).

De Wet bodembescherming hierna Wbb genoemd is op 1 januari 1987 in werking getreden. De Wbb beoogt een effectieve bescherming te bieden voor de bodem en het zich daar in bevindende grondwater. Enerzijds bevat deze wet bepalingen die de regulering van handelingen welke een bedreiging vormen voor de bodem en het grondwater. Anderzijds beschrijft de wet hoe moet worden omgegaan met bestaande verontreinigingen en hoe deze moeten aangepakt en gesaneerd of beheerd worden (Kenniscentrum InfoMil, sd).

Het bevoegd gezag is de controleur in het kader van het BBK en die controleur varieert per gebied in Nederland. In het algemeen is de gemeente of de waterkwaliteitsbeheerder het bevoegd gezag, maar een gemeente kan haar taken ook uitbesteden aan een milieudienst. De milieudienst adviseert en handhaaft waar nodig en kan dus ook boetes uitschrijven voor overtredingen.

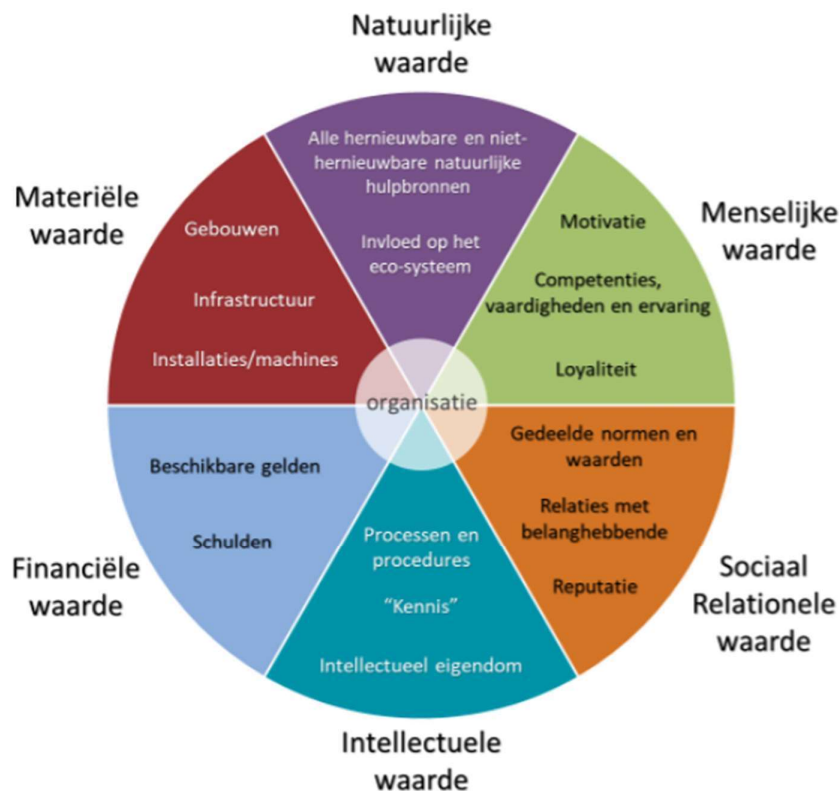
Al deze regelingen zijn ervoor om onze (water)bodemkwaliteit te beschermen zodat voor het milieu, de mens en dier geen onnodige gevaren of risico's ontstaan. Het beperken van gevaren of risico's is voor de één belangrijker dan voor de ander. Bedrijven of partijen kijken allemaal anders naar wat voor hen belangrijk of waardevol is.

1.7 WAARDE BEPALING

Wat is waarde precies en voor wie of wat betekent het iets? Aan de hand van een meervoudige waarde creatie model worden de aspecten die betrekking hebben op 'waarde' verduidelijkt. Het meervoudige waarde creatie model bestaat uit zes pijlers, weergegeven in figuur 2 (Knop, 2021).

Figuur 2

Model pijlers meervoudige waarde creatie



Overgenomen uit Meervoudige waardecreatie als basis voor een circulaire organisatie door Dorien Knop, 2021, (<https://facetadvies.nl/kennisbank/meervoudige-waardecreatie-als-basis-voor-een-circulaire-organisatie/>) 2021, Dorien Knop

De pijlers weergegeven in figuur 2 laten meervoudige waarde creatie zien en welke subcategorieën hierbij betrokken zijn. De onderdelen uit dit figuur worden verder toegelicht ter verduidelijking. Door de waarde te definiëren wordt een duidelijk beeld geschetst wat bij dit onderzoek betrokken wordt en wat niet.

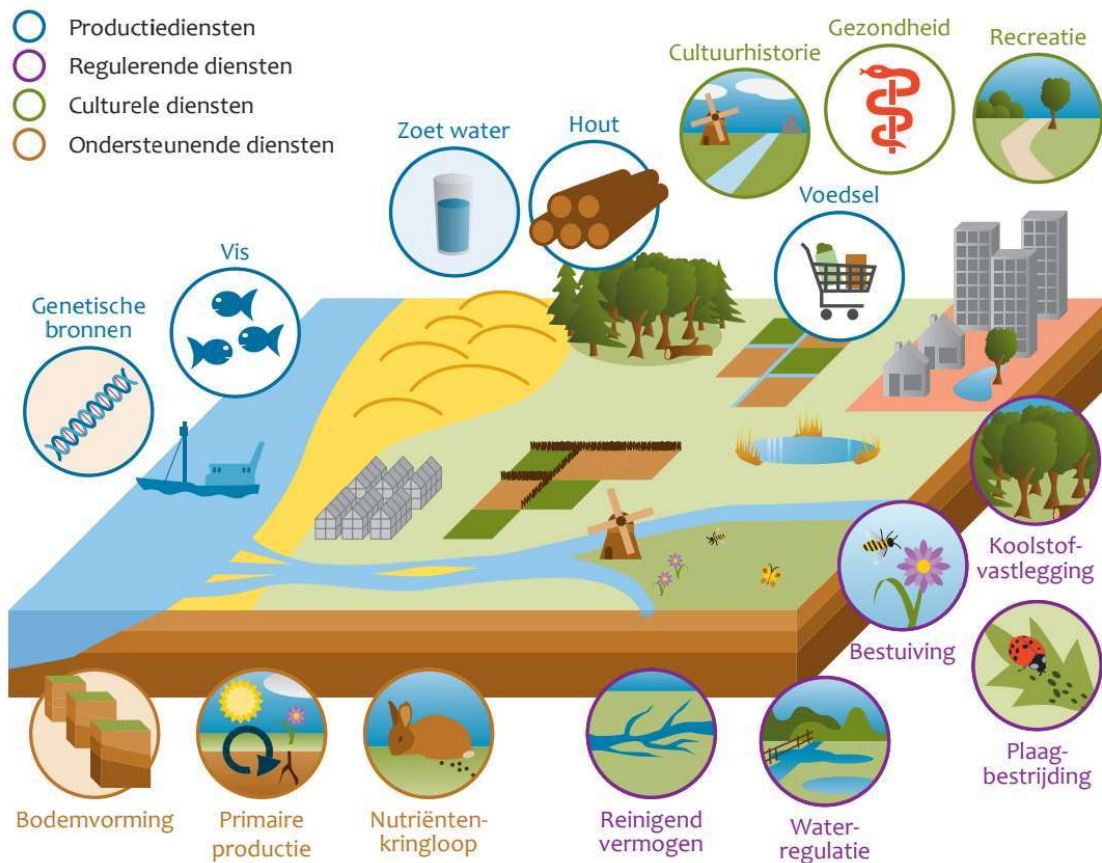
Natuurlijke waarde:

De bodem maakt deel uit van het leven ondersteunende systeem van de aarde. De samenhang van de ecosysteemdiensten en het natuurlijk kapitaal van de bodem biedt een kader dat verder gaat dan enkel de prestatie-indicatoren voor bodemgezondheid en -kwaliteit, en de brede waarde die de bodem bijdraagt aan het menselijk welzijn. Deze benadering zorgt voor verbindingen en samenwerking tussen bodemwetenschap en andere disciplines zoals ecologie, hydrologie en economie. Het erkent het belang van de bodem naast andere natuurlijke hulpbronnen voor het in stand houden van het functioneren van het aardsysteem (Robinson, 2012). De natuurlijke waarde kan men dus op meerdere fronten duiden, in het kader van het onderzoek staat de directe waarde voor een persoon in

Nederland centraal. De natuur levert namelijk op veel onmerkbare manieren diensten, weergegeven in figuur 3 (Planbureau voor de leefomgeving, 2010). Het is lastig om de baten of kosten van alle ecosystemen in geld uit te drukken voor een inwoner van Nederland. De mens heeft baat bij een gezonde leefomgeving, de gezondheid van de mens staat namelijk in direct verband met de kwaliteit van de leefomgeving. De natuurlijke waarde voor een persoon betreft zich dan op de directe omgeving. Zaken zoals onnodige transport verplaatsingen of het onjuist behandelen van grondstromen vervuilen de directe omgeving en kunnen dus invloed hebben op de gezondheid van de mens en natuur. Deze handelingen werken zich door in de ecosystemen en zullen daar ook invloed hebben. Mensen dumpen nog steeds grond of verwerken het huisafval niet volgens de juiste manier, ook fabrieken produceren producten en lozen de afvalstoffen in de natuur. Dit duidt erop dat de natuurlijke waarde minder belangrijk is dan het betalen voor afval en het voorkomen van onnodige vervuiling. Heeft een grondbank die bijdraagt door grond te hergebruiken een bepaalde waarde voor bedrijven en personen met het oog op de natuur?

Figuur 3

Weergave van ecosystemen in Nederland



Overgenomen uit Wat natuur de mens biedt door Planbureau voor de leefomgeving, 2010, (<https://www.pbl.nl/sites/default/files/downloads/500414002.pdf>) 2010, Planbureau van de leefomgeving

Menselijke waarde

De menselijke waarde van een grondbank is op meerdere gebieden te duiden. Een persoon of bedrijf moet van zijn probleem of vraag af, namelijk men heeft grond te kort of te veel. De expertise moet eenduidig zijn en doeltreffend. Financieel moet het betaalbaar en verklaarbaar zijn. Er moet een relatie ontstaan met de menselijke waarde, de meerwaarde van een grondbank moet duidelijk zijn en blijven. Is de mens bekend waarom grond gekeurd wordt en waarom grondbanken bestaan?

Sociaal relationele waarde

De kern van sociaal relationele waarde is verbinding, de verbinding met de regio, klanten en bedrijven in de sector. Op welke manier kan een grondbank de verbinding krijgen met haar regio, klanten en bedrijven? Welke waardes vinden bedrijven belangrijk waardoor die verbinding ontstaat. Voelt een onderneming zoals een infra-aannemer zich vertrouwt om een grondbank in het voortraject al te betrekken bij het project als bekend is dat er grond aan- of afvoer nodig is, of schrikt een grondbank welke is opgericht door een concullega infra-aannemer juist af. In hoeverre is voor een particulier verbinding mogelijk, voor de meeste mensen is grond afvoer een eenmalig iets bij bijvoorbeeld het bouwen van een nieuw huis.

Intellectuele waarde

De geldende wet- en regelgeving stelt normen aan de werkwijze van een grondbank. Hebben deze geldende wet- en regelgeving meerwaarde voor de klant of een bedrijf. Begrijpen de klanten of bedrijven wat er speelt in de markt of sector van grondbanken en de problematiek rondom grond. Moet een grondbank haar klanten informeren of op de hoogte houden zodat de intellectuele waarde van de omgeving groeit. Ook de eigen intellectuele waarde kan het infra-bedrijf vergroten doordat de expertise op het gebied van grondstromen ontwikkeld.

Financiële waarde

Financiële waarde heeft betrekking op de prijs die gepaard gaan met de grondstromen naar en van een grondbank. Deze grondstromen moeten betaald worden, prijzen zullen variëren aan de hand van de kwaliteitsklasse en of de grond vrij is van bodemvreemde materialen zoals puin. In Nederland is prijs vaak doorslaggevend, consumenten en bedrijven zeggen vaak wel dat duurzaamheid belangrijk is, maar de praktijk laat iets anders zien (Van der Stee, 2022). In het onderzoek naar elektrische auto's willen de mensen wel kiezen voor het duurzame aspect maar blijft de prijs doorslaggevend (Degirmenci, Kenan & Breitner, Michael, 2017). Vinden bedrijven de prijs van het aan- en afvoeren van grond ook doorslaggevend of zijn er andere waarden die belangrijker zijn?

Materiële waarde

De materiële waarde heeft betrekking op de waarde die een bedrijf of klant hecht aan het materiaal. Heeft de grondbank de zaken netjes op orde en heeft het een nette uitstraling waardoor men een gevoel krijgt dat het goed geregeld is. Zijn de werkzaamheden op een efficiënte manier gedaan doordat het machinepark op elkaar is afgestemd en wordt de aan- en afvoer locatie netjes achtergelaten. Heeft de fysieke inrichting van een grondbank invloed op het gedrag van een bedrijf of klant?

1.8 WAT IS WAARDE VOOR EEN GRONDBANK

De knowledge gap bij dit vraagstuk is wat de waarde van een grondbank precies is voor het bedrijf, de omgeving en de bedrijven in de sector. Er is geen eerder onderzoek uitgevoerd, waardoor het antwoord op die vraag nog onbeantwoord is gebleven. Wat allemaal nodig is om als grondbank waarde te creëren, welke voorwaarden hieraan verbonden zijn of welke randzaken buiten beschouwing gelaten kunnen worden is onbekend. Door onderzoek te doen naar die waarde en aan de hand van het beantwoorden van de onderzoeksvragen, kan een gefundeerd advies gegeven worden. Bij dit onderzoek is ook een afbakening van de te onderzoeken onderwerpen. In dit onderzoek staat de klant voor potentiële bedrijven en/of particulieren die met grond toepassen en/of afvoeren te maken krijgen.

Ook gaan de werkzaamheden van een grondbank vaak gepaard met puin en groenafval omdat bij grond deze twee afvalstromen vrij kunnen komen. In grond kunnen resten van puin zitten, puin wordt uit de grond gezeefd en zal dan ook een heel verwerkingsproces ondergaan. Dit verwerkingsproces en het op waarde bepalen wordt buiten beschouwing gelaten. Voor het groenafval is dit ook het geval. De waarde en randzaken die hierbij komen kijken van deze twee afvalstromen worden het gehele onderzoek buiten beschouwing gelaten. De knowledge gap is voor de infra-aannemer en voor grondbanken een probleem. Het is niet duidelijk of een infra-aannemer er goed aan doet om een grondbank op te starten. De infra-aannemer weet namelijk niet wat voor waarde er gecreëerd wordt met een grondbank en onder welke voorwaarden dat kan. Door hierover duidelijkheid te krijgen kan er meer en bewuster waarde gecreëerd worden.

De conclusie is dat niet alles inzichtelijk is en leidt tot de onderstaande hoofdvraag.

1.9 HOOFDVRAAG EN DEELVRAGEN

Om voor een infra-aannemer de vraag rondom waarde te kunnen beantwoorden is er een hoofdvraag en daarbij behorende drie deelvragen opgesteld.

Hoofdvraag: Op welke wijze kan een infra bedrijf waarde creëren door een grondbank op te starten?

Deelvraag 1: Wat is de waarde voor een particuliere klant voor een grondbank?

Deelvraag 2 Wat is de waarde voor een zakelijke klant van een grondbank?

Deelvraag 3: Wat is de waarde voor het bedrijf van een grondbank?

Het doel van het onderzoek is om een duidelijk antwoord te krijgen op welke waarde of welke waardes een grote positieve invloed hebben op grondbank om zo meer waarde op verschillende aspecten te creëren.

HOOFDSTUK 2 ONDERZOEKSMETHODE OF AANPAK

De methode welke gebruikt is om antwoorden te krijgen op de onderzoeksvragen is door middel van kwalitatief fieldresearch uitgevoerd. Kwalitatief fieldresearch bestaat uit het verzamelen van data door middel van interviews. De geïnterviewde personen zijn personen die voldoen aan de criteria van de doelgroep die per deelvraag zijn opgesteld.

Er is gekozen voor de methode fieldresearch omdat er nog geen bruikbare literatuur beschikbaar was over deze probleemstelling. Per deelvraag werden interviews afgenomen om een duidelijk beeld te krijgen waarna er saturatie is op getreden. De interview vragen waren semigestructureerd opgesteld. Er was voorafgaand aan het interviewen een topic lijst opgesteld. Er was voor een topic lijst gekozen om alle onderwerpen aan bod te laten komen en er dus geen onderwerpen overgeslagen of vergeten zouden worden, hiermee stond het gespreksverloop vast (Van Male, 2011). Vanuit de topiclijst waren er per onderdeel vragen opgesteld welke relevant waren voor het onderzoek. De vragen waren zo opgesteld dat algemeenheden en suggestieve antwoorden voorkomen werden. Tijdens het interview werd er aan de hand van het verloop van het gesprek extra vragen gesteld die nuttig waren voor het onderzoek, daarom is er gekozen voor semigestructureerd interview.

Om de betrouwbaarheid te vergroten is er gekozen om per deelvraag interviews af te nemen. Alle respondenten die per deelvraag werden geïnterviewd kregen dezelfde vragen in dezelfde volgorde. Om de validiteit van de interviews te waarborgen, kregen de respondenten alleen open vragen voorgelegd of gesloten vraag ter verduidelijking. Door omwille van de coronapandemie, en de daardoor mindere mate van bereidheid om elkaar fysiek te ontmoeten, is ervoor gekozen om de interviews telefonisch af te nemen. Voorafgaand aan het interview werden de vragen opgestuurd zodat men zich al kon voorbereiden op het interview. Het waarborgen van de validiteit is zeer belangrijk aangezien dat betrekking heeft op de geldigheid van het onderzoek (Plochg, T., & Van Zwieten, M. C. B., 2007).

Voor deelvraag 1 is er gekozen om vijf personen te interviewen. Na vijf interviews was de verwachting dat er voldoende informatie verkregen was om een goed en duidelijk beeld te vormen en de deelvraag te kunnen beantwoorden. Na vijf personen trad er saturatie op, dit houdt in dat er een verzadiging van begrippen en informatie optreedt. Uit onderzoek is namelijk gebleken dat vier individuen die bekend zijn met het onderwerp een grote hoeveelheid accurate informatie kunnen opleveren (Greg Guest, Arwen Bunce, Laura Johnson, 2006). Deze open onderzoeks- en analyse benadering past goed bij onderwerpen waar weinig literatuur over bekend is (Van Staa, A., & Evers, J., 2010). De interviews werden opgenomen om de volledigheid te waarborgen en vervolgens werden de interviews getranscribeerd.

Voor deelvraag 2 is er gekozen om een vijftal bedrijven te benaderen welke niet als grondbank gecertificeerd zijn maar wel regelmatig grond verzetten of afvoeren naar een grondbank.

Voor deelvraag 3 is er gekozen om minimaal één experts interviews af te nemen. Een expert is bekend met het onderwerp en heeft diepgaande kennis en expertise op dit gebied. De hoeveelheid te interviewen experts werd vastgesteld aan de hand van de te verwachten informatie uit het interview en aan de hand van de omvang van het onderzoek (Sarah Elsie Baker, 2012). Een overzicht van de te interviewen onderzoekspopulatie is in figuur 4 weergegeven.

Figuur 4

Te Onderzoeken Onderzoekspopulatie



2.1 METHODE VOOR DEELVRAAG 1

Wat is de waarde voor een particuliere klant voor een groundbank?

Het betreft een kwalitatief onderzoek waarbij vijf personen gezocht werden die de doelgroep vertegenwoordigen. De personen moesten in aanraking komen of waren al in aanraking geweest met het afvoeren van grond en de eventuele problemen of bevindingen hiervan kunnen toelichten. Het gaat hier om selecte groep particuliere klanten, de leeftijd van de personen ligt tussen de 25-60 jaar.

De personen moesten in het bezit zijn van een bouwkaavel of woning met tuin. Deze eis was noodzakelijk omdat als men geen eigendom heeft in een woning of kavel het vrijwel uitgesloten is dat de grondstromen zullen plaatsvinden. De personen in het bezit van een kavel moesten het huis nog bouwen, of hebben reeds de grond al afgevoerd. De personen in het bezit van een huis zijn of waren werkzaamheden aan het verrichten in de tuin of realiseerde een aanbouw waarbij grond aan- of afgevoerd dient te worden. De af te voeren hoeveelheid grond moest minimaal 14 kuub zijn. Deze hoeveelheid zorgt ervoor dat er iets geregeld moet zijn qua transport en professionaliteit. De hoeveelheid af te voeren grond zoals een aantal kruiwagens geeft een niet representatief beeld. De grote van een vrachtauto of tractor met grondkar is ca. 15m^3 - 27m^3 . Het afvoeren van zeer verontreinigde grond is niet onderzocht. Grond dat zeer verontreinigd is, dat betekent dat de kwaliteit slechter is dan de landelijke klasse industrie. De grond van deze kwaliteit was in dit onderzoek uitgesloten, door het verschil in proces en regelgeving is het niet representatief voor dit vraagstuk.

De respondenten uit de doelgroep werden benaderd via een partij dat opereert in de Nederlandse markt van woningen of grond. Aan deze bedrijven werd de vraag gesteld of zij respondenten kunnen aandragen die bereid zijn om aan dit onderzoek te willen meewerken. Ook zijn personen benaderd die door het bedrijf waar de student werkzaam is al geholpen zijn als particuliere klant. Personen woonachtig op de Waddeneilanden zijn uitgesloten.

De interviewvragen zijn tot stand gekomen door middel van het uitgevoerde vooronderzoek rondom dit onderwerp. De vragenlijst is opgenomen in Bijlage 1.

2.2 METHODE VOOR DEELVRAAG 2

Wat is de waarde voor een zakelijke klant van een grondbank?

Om deelvraag 2 te beantwoorden is er gebruik gemaakt van fieldresearch. Door het gehele land is naar een vijftal bedrijven gezocht die niet als grondbank gecertificeerd zijn maar juist regelmatig grond afvoer uitbesteden aan een grondbank. De bedrijfsvertegenwoordiger van deze bedrijven behoorden tot de doelgroep en zijn geïnterviewd.

De bedrijven moeten grondverzet of gerelateerde werkzaamheden verrichten, hieronder vielen hovenieren, bouwbedrijven en infra-aannemers. Indien het bedrijf al dan niet een zakelijke relatie heeft gevonden op het gebied van grond afvoer heeft geen invloed. Bedrijven kunnen dus variëren van een hovenier tot bouwbedrijf of dergelijke bedrijven als deze maar in aanraking komen met grond. Bedrijfsgrootte op het gebied van personeel deed er niet toe, wel deed het aantal te verwerken of af te voeren kuub grond ertoe.

Het bedrijf moest minimaal maandelijks met grond afvoer te maken hebben en regelmatig grotere partijen dan 25m³, dit is ook geverifieerd bij de interviews. 25 m³ is een eis omdat bij hoeveelheden van deze grote representatief zijn voor in te nemen partijen bij een grondbank. De bedrijven gevestigd op de Waddeneilanden zijn uitgesloten.

De af te voeren hoeveelheid grond moet minimaal 100 kuub zijn. Deze hoeveelheid zorgt ervoor dat iets geregeld moet zijn qua onderzoeken en professionaliteit. De hoeveelheid af te voeren grond zoals een aantal kruiwagens geeft een niet representatief beeld. Het afvoeren van zeer verontreinigde grond werd niet onderzocht. Grond dat zeer verontreinigd is, dat betekent dat de kwaliteit dus slechter is dan de landelijke klasse industrie. De grond van deze kwaliteit is in dit onderzoek uitgesloten, door het verschil in proces en regelgeving is het niet representatief voor dit vraagstuk. De vragenlijst is opgenomen in Bijlage 2

2.3 METHODE VOOR DEELVRAAG 3

Wat is de waarde voor het bedrijf van een grondbank?

Er is een expertinterview afgenomen bij een vertegenwoordiger of beleidsmaker van de belangenorganisatie van de bodemregeling. Aangezien de (markt)positie van deze organisatie, heeft men de waarde van de gecertificeerde bedrijven welke allemaal volgens de handvaten van de bodemregeling opereren goed in beeld. Als het interview niet de data oplevert wat ervan verwacht wordt, doordat de waarde niet goed vertaald kan worden, dan wordt er een tweede expertinterview afgenomen bij een aan andere organisatie die aan de gestelde eisen voldoet. De vragenlijst is opgenomen in Bijlage 3

2.4 METHODE VOOR DATA ANALYSE

Voor het gehele onderzoek geldt dat de interviews digitaal werden opgenomen, dit kwam de betrouwbaarheid ten goede. De eerste stap was het onderzoeksmateriaal geordend en gereed maken voor analyse, de interviews werden getranscribeerd, dit betekent het letterlijk opschrijven wat er is gezegd (T. Plochg, R.E. Juttman, N.S. Klazinga, Johan P. Mackenbach, 2006). De volgende stap was het verkrijgen van een globaal overzicht. De derde stap was de gedetailleerde analyse, het coderen en categoriseren van de uitgeschreven interviews. De vierde stap was het uitdiepen van de gedetailleerde analyse, er wordt dan gezocht naar onderlinge verbanden. Data wordt met elkaar vergeleken en er wordt geprobeerd betekenis te geven aan de data. De laatste fase van het

analyseproces was om de interpretatie van de analyse als geheel duidelijk te krijgen. Door de resultaten af te zetten tegen de oorspronkelijke probleemstellen, ofwel onderzoeksvragen (T. Plochg, R.E. Juttmann, N.S. Klazinga, Johan P. Mackenbach, 2006).

HOOFDSTUK 3 RESULTATEN

In dit hoofdstuk worden de resultaten weergegeven en verder toegelicht van de afgenomen interviews. In totaal zijn er elf interviews afgenomen, vijf interviews voor deelvraag 1, vijf interviews voor deelvraag 2 en een expertinterview voor deelvraag 3. In de tabellen 1,2 en 3 is de codering van het interview overzichtelijk weergegeven.

Deelvraag 1: Wat is de waarde voor een particuliere klant voor een grondbank?

Tabel 1

Codering deelvraag 1

Topic	Categorie	Code
Voorkennis	Bekendheid	Nauwelijks
		Moet nog plaatsvinden
		Afvoeren
	Kennis	Weinig kennis
		Niet zomaar afvoeren
	Soort organisatie	Loonwerker
		Grondverzet
		Grondbank
	Ervaring	Eerste keer
Natuurlijke waarde	Invloed natuur	Geen verslechtering
		Schoon
		Wel belangrijk
	Milieu	Milieubewuste keuzes
		Niet onbelangrijk
	Reden keuzes	Netjes achterlaten van de wereld
Menselijke waarde	Bekend hoe en waarom	Nieuwe generatie
		Niet diepgaand
		Oppervlakkige informatie
	Succes ervaring	Uitvoering
		Communicatie
		Ontzorgen
	Eerlijk en oprecht	Duidelijkheid
		Certificaat
		Kennis
Sociaal rationele waarde	Ervaren	Heel belangrijk
		Ontzorgen
	Toegankelijkheid	Leiding nemen
		Snelle communicatie
		Duidelijke antwoorden
	Reputatie	Goed gevoel
		Belangrijk
Intellectuele waarde	Overbrengen kennis	Doorslaggevend
		Niet belangrijk
	Procedures en processen	Niet inhoudelijk
		Oppervlakkig
Financiële waarde	Betalen voor duurzaamheid	Niet belangrijk
		Kleine mate
		Situatie afhankelijk
	Lokaal bedrijf	Bereid meer te betalen
	Doorslaggevende factor	Klein verschil
Materiele waarde	Staat van de locatie	Laagste prijs
		Beperkt belangrijk
	Specifieke punten	Vertrouwen
		Uitstraling
		Communicatie
		Certificaat

De particuliere respondenten hebben aangegeven allemaal niet of nauwelijks ervaring te hebben met grond aan- of afvoer, wel gaven ze allemaal aan dat de werkzaamheden, het afvoeren van grond, nog uitgevoerd moet worden.

Ik ben er sinds kort mee in aanraking gekomen. Wij hebben een huis gekocht met wat grond eromheen en wat paardenstallen. Eigenlijk willen we daar wat in aanpassen, met name de paardenwei uitbreiden. Bij die ingreep komt er best wat grond vrij en dat moeten we afvoeren (Respondent 5, bijlage 8).

De respondenten geven aan weinig kennis te hebben maar zijn wel op de hoogte van het feit dat het niet zomaar ergens naartoe gebracht kan worden, het is voor hen allemaal de eerste keer. De respondenten zochten contact met een loonwerker, grondverzetbedrijf of een grondbank.

Natuurlijke waarde: De invloed van de natuur wordt door de respondenten weldegelijk meegewogen in de keuze. Gemeenschappelijk geeft men aan dat het op de juiste manier gedaan moet worden waardoor er geen verslechtering ontstaat. Ook maken alle respondenten bewuste keuzes met betrekking op het milieu en de reden voor de keuzes is om de wereld netjes achter te laten voor de toekomstige generatie. "Ik wil de wereld wel netjes achterlaten voor mijn kinderen en kleinkinderen" (Respondent 3, bijlage 6).

Menselijke waarde: De respondenten vinden de ervaring diepgang rondom de bekendheid van het proces niet erg belangrijk. Wel gaven ze gemeenschappelijk aan dat men de oppervlakkige informatie gedeeld zou willen hebben. "Ik wil gewoon weten dat de partij die het voor mij regelt het goed doet. Voor mij is dat dan voldoende" (Respondent 5, bijlage 8). Volgens alle respondenten is het afvoeren van grond een succes ervaring als de uitvoering ervan netjes gebeurt, er fijne communicatie is en de klant ontzorgd wordt. Allemaal vinden ze eerlijkheid en oprechtheid heel belangrijk. Een bedrijf komt eerlijk en oprecht over als er duidelijkheid is en kennis van zaken zoals in de vorm van een certificaat.

Sociaal rationele waarde: Gemeenschappelijk willen alle respondenten het ontzorgen ervaren vanaf de aanvraag tot de uitvoering. Men wil graag dat het bedrijf de leiding neemt. "ja ik zou wel graag willen dat het bedrijf de leiding neemt en ons daarbij aan de hand nemen omdat we zelf ook totaal niet ervaren zijn en hun daar meer verstand van hebben en dus de leiding nemen" (Respondent 4, bijlage 7). De toegankelijkheid speelt een rol bij het gevoel dat de respondenten krijgen bij een bedrijf. Door snelle communicatie en door duidelijke antwoorden op de vragen helpt mee aan het krijgen van een goed gevoel en bij het kiezen van een bedrijf. Ook de reputatie speelt mee bij alle geïnterviewde respondenten voor het maken van een keuze. Met name de reputatie verkregen door mond tot mond en verhalen van bekenden kunnen doorslaggevend zijn.

Intellectuele waarde: Het overbrengen van kennis en kunde vanuit het bedrijf naar de klant vinden de respondenten allemaal niet heel belangrijk, men hoeft dan van de inhoud niets te weten. Idem is dat voor de processen en procedures. De respondenten geven aan dit niet waardevol te vinden maar mocht het ter sprake komen dan kan het bedrijf haar betrouwbaarheid naar de klant bevestigen.

Ja om nou te zeggen helemaal niet waardevol is ook weer zo grof uitgedrukt maar ik ga er dan vanuit dat het bedrijf dusdanig kundig is en deskundig personeel heeft dat ik mij daar eigenlijk niet in hoeft te verdiepen (Respondent 1, bijlage 4).

Financiële waarde: De respondenten zijn in kleine mate tot niet bereid om meer te betalen voor een duurzame oplossing. Het hangt van de situatie af en waarom iets duurder is of men bereid is om extra te betalen. Voor een lokaal bedrijf zijn de respondenten meer bereid om meer te betalen dan een concurrent buiten de regio, alleen moet de prijs wel marktconform blijven. Prijs is een doorslaggevende factor zodra gevoelsmatig een te groot verschil ontstaat tussen aanbiedingen. Merendeel van de respondenten geven wel aan meer te willen betalen voor het gevoel en kwaliteit van een bedrijf maar het prijsverschil moet niet te groot worden. "kijk als het op 50 euro of wat dan

ook aankomt dan maakt het niet uit, maar zijn dat grotere prijsverschillen dan zou prijs wel een doorslaggevende factor zijn” (Respondent 2, bijlage 5).

Materiele waarde: De staat van de locatie vindt men beperkt belangrijk en de respondenten vertrouwen erop dat de locatie waar de grond heengaat gewoon in orde is. Voor het kiezen van een bedrijf komen een aantal specifieke punten naar voren waaronder de uitstraling van het bedrijf, de communicatie naar de klant en de keurmerken waaronder een certificaat. De uitstraling van het bedrijf vinden de respondenten belangrijk en het bedrijf creëert hier ook een bepaald gevoel bij de respondent. “Ja en meestal als je een website opzoekt kun je dat ook zien, als hij in geen jaren bijgewerkt is dan weet je eigenlijk al dat het niet, ja niet zo betrouwbaar is meestal” (Respondent 1, bijlage 4).

Deelvraag 2: Wat is de waarde voor een zakelijke klant voor een grondbank?

Tabel 2

Codering deelvraag 2

Topic	Categorie	Code
Voorkennis	Bekendheid	Straatwerkzaamheden
		Grondverzet
		Afvoeren
	Kennis	Voldoende
		Praktisch
	Soort organisatie	Bedrijf in de buurt
		Grondbank
		Transportbedrijf
	Ervaring	Veel controle
		Geen problemen
Natuurlijke waarde	Invloed natuur	Volgens de regels
		Weinig
	Milieu	Milieubewuste keuzes
		Niet rommelen
		Transport bewegingen
	Reden keuzes	Bedrijfsnaam
		Toekomst
Menselijke waarde	Bekend hoe en waarom	Expertises van een ander
		Geadviseerd worden
		Reden willen weten
	Succes ervaring	Geld verdiend
		Volgens afspraak
	Eerlijk en oprecht	Betalingsverkeer
		Papierwinkel
		Vertrouwen
Sociaal rationele waarde	Ervaren	Lange relatie
		Ontzorgen
	Toegankelijkheid	Adviseren
		Bereikbaarheid
		Communicatie
		Snel antwoorden
	Ontzorgen	Papierwerk
		Transport
Intellectuele waarde	Overbrengen kennis	Basiskennis aanwezig
		Basiskennis delen
		Veranderingen
	Procedures en processen	Onbelangrijk
		Klantvragen
	Ontwikkeling	Mee bezig geweest
		Lastig tussen te komen
Financiële waarde	Betalen voor duurzaamheid	Veel concurrentie
		Vanuit opdrachtgevers
		Laagste prijs bepalend
	Lokaal bedrijf	Bereid meer te betalen
		Gunfactor
		Milieutechnisch
	Doorslaggevende factor	Zekerheid
		Laagste prijs
Materiele waarde	Staat van de locatie	Aannemerij sector
		Belangrijk
	Specifieke punten	Verantwoording
		Personeel
		Gevoelsmatig
		Betrouwbare partij
		Menselijke aspect
	Uitstaling	Verzorg
		Geen meerwaarde

Voorkennis: De zakelijke klanten zijn op verschillende manieren bekend met het aan- of afvoeren van grond. Overeenkomstig zijn de soort werkzaamheden zoals grondwerk of straatwerkzaamheden waarbij grond wordt ontgraven waardoor de kans ontstaat dat deze grond moet worden afgevoerd. De bekendheid rondom de 'spelregels' is voldoende om de werkzaamheden in de praktijk uit te voeren volgens de regels. "Nou, de trend die ontstaat is dat er veel meer gecontroleerd wordt de laatste jaren. Voor ons bedrijf is dat geen probleem want we houden ons goed aan de wet- en regelgeving. (Respondent 2, bijlage 11). Voor het afvoeren van grond wordt in de buurt gezocht naar een transportbedrijf of een groundbank als er grond moet worden aan- of afgevoerd. De ervaring die men heeft met het aan- of afvoeren van grond is over het algemeen best positief, wel gaf men aan dat er veel controle en toezicht is.

Natuurlijke waarde: De invloed op de natuur wegen de respondenten niet mee in het maken van haar keuze. De regels worden gevolgd maar daar blijft het dan ook bij. De respondenten houden wel rekening met het milieu tijdens het maken van haar keuzes zodat er niet gerommeld of onnodig vervuild wordt door de werkwijze. De respondenten geven gemeenschappelijk aan dat de naam en de toekomst van het bedrijf de reden is dat die keuzes gemaakt worden met betrekking op het milieu.

Het eerste wat ervoor zorgt dat we dit niet doen is dat we een goede naam van het bedrijf willen behouden. Op het moment dat je dus wel een keer iets vervuilends gedaan hebt en mensen komen erachter, dat blijft gewoon voor altijd aan je kleven. Dat wil je gewoon niet. Je wilt als bedrijf niet gelinkt worden aan vervuiling (Respondent 4, bijlage 13).

Menselijke waarde: Het bekend worden met grote lijnen rondom het proces vindt men belangrijk om een advies te kunnen controleren en de motivatie van bepaalde zaken helder te krijgen. "Ik wil wel een beetje kunnen beoordelen of ik goed geadviseerd word. Ik hoef dat niet tot in detail te checken maar ik wil weten dat als ik advies krijg, ik er zelf ook een beetje verstand van heb" (Respondent 3, bijlage 12). Het proces is een succes ervaring als de uitvoering volgens afspraak verloopt en er achteraf geen vragen of open eindjes zijn. Daarnaast geven de respondenten aan dat er geld verdient moet worden om het een succes te noemen. Eerlijk- en oprechtheid vinden de respondenten zeer belangrijk. Hierbij is het betalingsverkeer van de relatie en het op orde hebben van de papierwinkel een van de belangrijke kenmerken om het vertrouwen te krijgen en te bouwen aan een lange relatie.

Sociaal rationele waarde: De respondenten geven aan dat men zich graag wil laten adviseren en daarbij ontzorgd worden door de groundbank vanaf de aanvraag. De toegankelijkheid speelt een grote rol in de uitvoering van werkzaamheden. Er moet gezamenlijk werk gemaakt worden en daarbij is bereikbaarheid, communicatie en snelle antwoorden zeer belangrijk, met name op het delen van informatie. In welke mate men ontzorgd wil worden ligt op het gebied van invullen en regelen van formulieren voor transport en overig papierwerk. "Zij moeten de formulieren regelen en het transport. Zij moeten gewoon goed van tevoren zorgen dat alles klopt" (Respondent 2, Bijlage 11).

Intellectuele waarde: De respondenten geven aan dat het overbrengen van kennis niet heel belangrijk is, tot op zekere hoogte is men op de hoogte van de basiskennis. Zodra bestaande regels veranderen wordt het op prijs gesteld dit te delen. "We willen heel graag input hebben. Als er regels veranderen en bedrijven hebben daar kennis van genomen dan willen we dat heel graag te weten komen" (Respondent 4, Bijlage 13). Ook de bekendheid van procedures en processen is niet echt belangrijk. Kennis is handig als er vragen komen van klanten maar belangrijker dan dat is het niet. Op de vraag of de respondenten bereid zijn om zich in te zetten voor de ontwikkeling geeft men aan dat men bereid was zich hiervoor in te zetten. De redenen van de respondenten dat het niet geslaagd is, heeft te maken dat het lastig is om ertussen te komen gezien de vele concurrenten.

Financiële waarde: De respondenten zijn enkel en alleen bereid om voor een duurzame oplossing te betalen mits de klant of opdrachtgever hierom vraagt. In de sector is de laagste prijs meestal bepalend waardoor extra betalen voor duurzaamheid nauwelijks mogelijk is aangezien dan de opdracht naar de concurrent gaat. "Indien de klant dat ook wenst, dan gaan wij daar ten allen tijden in mee. Maar

zolang wij de laagste prijs inschrijvers zijn, dan gaan wij niet voor de duurste en duurzaamste oplossing. Dan word je geen aannemer" (Respondent 2, Bijlage 11). De respondenten zijn in grote mate bereid om meer te betalen voor een lokaal bedrijf. Over het prijsverschil tussen lokaal en buiten de regio is men bereid om eerst in overleg te treden. Belangrijke reden hiervoor is de opgebouwde relatie en zekerheid in kwaliteit. Prijs is daarnaast wel degelijk de doorslaggevende factor omdat het in de sector meestal zo is dat de inschrijver met de laagste prijs het werk mag maken.

Materiele waarde: Bekend zijn met de staat van de locatie is heel belangrijk gezien de verantwoordelijkheid van de respondenten. Het kan negatieve invloed hebben op de uitvoering van de werkzaamheden als dit niet bekend is. Voor het inzetten van het type materiaal is het goed om bekend te zijn met de locatie. "Eerst moesten we door een woonwijk heen en op de locatie zelf was het zo'n modderbad dat een 5-asser tijdens het kiepen is omgedonderd" (Respondent 1, Bijlage 10). Specifieke punten waarop een bedrijf gekozen wordt zijn zaken die in relatie staan met de omgang van haar personeel. Is het bedrijf betrouwbaar en komt het de afspraken na en levert het bedrijf de kwaliteit zoals afgesproken. Het algehele gevoel van de respondenten speelt mee met het maken van de keuze. Over de uitstaling van de grondbank is men het met elkaar eens dat het er verzorgd uit moet zien maar het verder geen meerwaarde heeft.

Deelvraag 3: Wat is de waarde voor het bedrijf van een grondbank?

Tabel 3

Codering deelvraag 3

Topic	Categorie	Code
Voorkennis	Infra-aannemers	Complexiteit milieuregels
		Moeilijke materie
		Uitvoerbaarheid
	Marktontwikkeling	Onder de radar
		Overheid
		Certificeren
Natuurlijke waarde	Natuur	Geen tegenstanders
	Beleid aangepast	Toepassingscriteria
		Buiten reikwijdte
	Milieu impact	Aan de regels houden
		Bodemkwaliteit
		Toezicht
Menselijke waarde	Waarde creëren	Reclame
		Uitleg geven
		Begrip
	Specifieke kenmerken	Lage prijs
		Benaderbaarheid
		Duidelijkheid
Sociaal rationele waarde	Normen en waarden	Conformiteit
		Gemakkelijker
	Omgeving	Versterken
		Bestaan
		Infra-aannemers
Intellectuele waarde	Bodemkwaliteit	Erkenningen
		Grote spelers
		Politiek
	Verantwoordelijkheid	Informerend
		Verantwoord
	Algemene kennis	Geen verschil
		Gespecialiseerde mensen
		Incidenten
Financiële waarde	Totstandkoming prijzen	Wet- en regelgeving
		Certificering
		Analyses
		Concurrentie
	Belangrijkheid	Totale aanbieder
		Efficiëntie
	Beweegredenen	Geld verdienen
		Logistiek
		Kansen
Materiele waarde	Uitstraling	Gezonde aanpak
		Effect
	Machinepark	Schoon
		Onderhouden
	Aspecten	Geen overlast
		Negatieve waarde

Voorkennis: De expert geeft aan dat de infra-aannemers die graag een grondbank zouden willen opstarten te maken krijgen met complexe milieuregels. Het is een andere discipline waarbij moeilijke materie gehanteerd wordt welke ook lastig eigen te maken is. De marktontwikkelingen zijn dat de kleinere grondverzetbedrijven welke onder de radar verbleven steeds vaker door de overheid worden opgespoord. Het gevolg hiervan is dat deze bedrijven zich al dan niet gedwongen moeten laten certificeren of de werkzaamheden moeten staken.

Dat die in de picture van de overheid en met name ILT komen en dan eigenlijk vaak ook onder dwang moeten certificeren. Dus die dan voor de keuze staan van we stoppen helemaal met het

innemen van grond of we gaan voor een certificaat, en daar zie je een toename van (Expert, bijlage 15).

Natuurlijke waarde: Wat betreft de natuur zegt de expert dat het bedrijf de natuur belangrijk vindt en dat de afdeling communicatie zich hierover heeft gebogen. Het beleid wordt niet zozeer aangepast op de bestaande ecosystemen. Het systeem kent toepassingscriteria van grond in bepaalde gebieden waarbij rekening wordt gehouden met het gebied, het rekening houden met specifiek de ecosystemen valt buiten de reikwijdte. De expert geeft aan dat om gevoel te krijgen bij de impact op het milieu men moet beginnen met zich aan de regels te houden. Dat is het minimaalste wat men kan doen en lever je bijdrage aan het verminderen van de impact. De ontwikkelingen rondom de bodemkwaliteit ziet de expert weinig veranderen. Op het gebied van toezicht ziet de expert een toename van toezicht op de toezichthouder.

Ik zie in de bodemkwaliteit, dus zeg maar welke eisen zijn er en hoe voldoe je eraan, daar zie ik niet zo heel erg veel veranderen. Wat ik wel zie gebeuren is dat er heel veel meer toezicht op het toezicht plaats gaat vinden (Expert, bijlage 15).

Menselijke waarde: De expert geeft aan dat een grondbank waarde kan creëren en tegelijkertijd haar omgeving kan motiveren om grond volgende de regels af te voeren door positieve reclame te maken.

Denk dan toch meer in de zin van positieve reclame laten zien wie je bent en wat je doet in de regionale krantjes en dan uitleggen wat je ervoor moet doen om die grond te verwerken, waarom je daar geld voor vraagt (Expert, bijlage 15).

Op die manier kan men aan de omgeving uitleg geven waarom iets op die manier gebeurt en waaraan een grondbank moet voldoen. Door deze kennis te delen creëert men mogelijk begrip. Verder moet de grondbank aan een aantal specifieke punten voldoen zoals een lage prijs en goede benaderbaarheid waarbij ook duidelijke antwoorden gegeven worden aan de klanten.

Sociaal rationele waarde: De overeenkomstigheid van de normen en waarden tussen beide bedrijven maakt voor de conformiteit niets uit. Het maakt het echter wel gemakkelijker mocht men wel op een lijn zitten. Als de grondbank kan aantonen dat men aan de eisen voldoet is er niks aan de hand. Wat betreft het versterken van de relatie met de omgeving moet de grondbank vooral de positieve kant belichten. Laten zien dat men een certificaat heeft en zich aan de regels houdt. Hoe belangrijk de omgeving het vindt is lastig in te schatten aangezien men ook te maken krijgt met mensen die nooit grond zouden afvoeren. De expert geeft zelf aan vooral te kijken waarom infra-aannemers een grondbank opstarten. Het belangrijkste is dat de infra-aannemer zich goed realiseert dat er bepaalde regels zijn en dat het handteren van die regels bepalend is voor hoe succesvol men daarin wordt. "Het belangrijkste is dat een infra-aannemers zich realiseren dat handel in grond gepaard gaat met bepaalde regels en dat de wijze hoe je daarmee omgaat bepaald hoe succesvol je daarin zal zijn of niet" (expert, bijlage 15).

Intellectuele waarde: Volgens de expert kan een opzichzelfstaande grondbank moeilijk waarde creëren door zich in te zetten voor ontwikkeling van normen en waarden rondom de bodemkwaliteit. Er zijn in Nederland meer dan 500 erkenningen waardoor men gewoon een nummer is. Het beleid wordt ook door een aantal grote spelers in de markt bepaald, deze grote spelers vormen een gesloten club en daarnaast zit er ook een stuk politiek aan vast.

Dat is heel moeilijk. Ik zei al dat er inmiddels al meer dan 500 erkenningen afgegeven. Dan ben je 1 van de 500 ben je dan, en eigenlijk vanuit oudsher wordt het beleid heel sterk gemaakt door een aantal grote spelers die al heel lang in de markt zitten (Expert, Bijlage 15).

De verantwoordelijkheid van een grondbank ligt niet zozeer bij het delen van kennis maar meer bij het duidelijk informeren van de klant waardoor een verantwoorde afzet plaatsvindt. Wat betreft de algemene kennis van zaken bij grondbanken ziet de expert op het gebied van professionaliteit niet per

se een verschil. Bij de grote spelers ziet de expert wel zeer gespecialiseerde mensen aan het werk die een kleine grondbank zich niet kan veroorloven. De omvang is geen factor die de kennisfactor beïnvloed. De infra-bedrijven lopen echter wel iets achter in kennis ten opzichte van een grondbank zonder infra-bedrijf. Incidenten welke niet gereguleerd zijn of eenduidig beschreven zijn in de handboeken zorgt er nog wel eens voor dat kennis van een externe zoals de expert ingeschakeld wordt.

Financiële waarde: Volgens de expert heeft de totstandkoming van prijzen te maken dat men onderworpen is aan de wet- en regelgeving. Hierdoor moeten grondbanken zich laten certificeren, dat kost de grondbank geld. De certificering zorgt ervoor dat men analyses en keuringen moet uitvoeren op de partijen grond, deze analyses en keuringen moeten ook betaald worden. Dus de regelgeving bepaald al een stuk van de vaste kostenposten. Daarnaast zorgt de hoeveelheid erkenningen ervoor dat onderling concurrentie ontstaat waardoor een marktwerking optreedt en een gelijkschakeling komt van prijzen. "Het feit dat jij aan wet- en regelgeving ondergeworpen bent betekend dat je natuurlijk altijd gehouden bent aan bepaalde kostenposten die iemand anders niet zou doen" (Expert, Bijlage 15). De grondbank en infra-aannemers kunnen er waarschijnlijk voor zorgen dat geld minder belangrijk wordt bij het aan- en afvoeren door een complete aanbidding te maken waarin de prijs verpakt zit met andere werkzaamheden. De efficiëntie van transport kan meehelpen door niet ongeladen op pad te gaan. De beweegredenen van een grondbank heeft volgens de expert te maken met de mogelijkheid om geld eraan te kunnen verdienen. Het valt ook goed te combineren met de logistiek en creëert men een stukje logistieke vrijheid zonder dat je overgeleverd bent aan derden. De expert schetst een beeld dat er soms een monopolie is ontstaan wat de kans biedt voor een nieuw bedrijf om dit te doorbreken.

Materiele waarde: Wat betreft de materiele waarde is de uitstraling van een grondbank volgens de expert samenhangend met de aanpak van de bedrijfsvoering. "Dus ik denk zelf ook een gezondere aanpak eerder tot een betere uitstraling lijdt dan een opgeruimde locatie die gewoon wat uitstraal dan omgekeerd" (Expert, bijlage 14). Volgens de expert heeft een opgeruimde locatie weldegelijk effect. Ook het machinepark draagt bij aan de wijze waarop er naar een grondbank gekeken wordt. Het materiaal, de bakken en wielen moeten schoon en onderhouden zijn, maar men moet niet overdrijven. Volgens de expert is het niet leveren van overlast van grote waarde voor een grondbank. Men moet zorgen dat er geen negatieve waarde geleverd wordt, goed met de omgeving omgaan is toch heel wat waard.

HOOFDSTUK 4 DISCUSSIE

Het doel van het onderzoek is om een duidelijk antwoord te krijgen op welke waarde of welke waarden een grote positieve invloed hebben op een/de grondbank om zo meer waarde op verschillende aspecten te creëren. De methode welke gebruikt is om antwoorden te krijgen op de onderzoeksvragen is een kwalitatieve methode middels fieldresearch. Hierbij zijn zowel consumenten, bedrijven als experts geïnterviewd.

Voor deelvraag 1 vonden de respondenten op het gebied van menselijke waarde met name eerlijkheid en oprechtheid zeer belangrijk. Communicatie is voor het verkrijgen van eerlijkheid en oprechtheid een belangrijke factor voor de klant. Op het gebied van de intellectuele waarde vinden de respondenten het overbrengen van kennis rondom het proces van grondafvoeren niet waardevol. Wat betreft de lokale aannemers zijn de respondenten wel bereid meer te betalen, de financiële waarde is dan minder belangrijk. Een belangrijke factor is dat de klant een goed gevoel bij de lokale aannemer heeft, dit kan onder andere zijn ontstaan doordat de klant kennis heeft genomen van een goede reputatie. Zoals in het meervoudige waarde creatie model is weergegeven is loyaliteit een belangrijke waarde, dit is overeenkomstig met de resultaten van het onderzoek. Hieruit kwam naar voren dat men loyaal is naar de lokale aannemer. Met het uitgevoerde onderzoek en de geanalyseerde gegevens kan een bestaande grondbank zich gericht inzetten op de belangrijkste waardepunten van een particuliere klant en dus de activiteiten gericht op die doelgroep, kan men nu gericht(er) gaan vergroten

Voor deelvraag 2 gaven de respondenten aan dat de natuurlijke waarde belangrijk is. Voornamelijk is de natuurlijke waarde belangrijk om geen slechte bedrijfsnaam te krijgen, maar meer doen op dat gebied dan nodig is wordt in de sector niet betaald en dus ook niet uitgevoerd. Op het gebied van sociaal rationele waarde wil men graag geadviseerd en ontzorgd worden door de grondbank. Echter het bijbrengen van de intellectuele waarde vinden de respondenten niet heel waardevol, de bedrijven beschikken al over voldoende basiskennis. Wanneer belangrijke regels veranderen stelt men het wel op prijs deze veranderingen kenbaar te maken. Als men de verzamelde gegevens vergelijkt met de onderzochte literatuur blijkt dat er overeenkomsten zijn. Zo vindt men duurzaamheid en milieu belangrijk maar door de eigenschappen van de infra-aannemerij sector is het lastig om hier geld voor te vragen. De infra-aannemer sector werkt namelijk met de laagste inschrijving, ofwel de laagste prijs. In het literatuuronderzoek kwam dit aspect bij de financiële waarde ook naar voren. Men vindt duurzaamheid en milieu belangrijk maar wil er niet voor betalen. De waarde voor een zakelijke klant is dat de grondbank juist die belangrijke waarde creëert die men belangrijk vindt. De grondbank kan op die manier haar onderneming laten groeien naar een sterker en gefundeerd bedrijf welke van grote waarde in zijn algemeenheid is voor haar omgeving en klanten.

Voor deelvraag 3 op het gebied van menselijke waarde is positieve reclame, lage prijzen en goede benaderbaarheid belangrijk. Wat betreft de sociaal rationele waarde is het zeer belangrijk dat de grondbank de regels goed begrijpt en een goede werkwijze heeft gebaseerd op deze regels. Dit is namelijk een belangrijke factor waar het succes van de grondbank onder andere van afhangt. De aanpak kan een positieve invloed op de materiele waarde hebben, door een juiste aanpak kan men een verzorgde uitstalling krijgen en behouden. In het literatuuronderzoek kwam naar voren dat de ontwikkelingen op het gebied van kwaliteit en de plaatsingsruimte van grond een uitdaging vormt. Uit het onderzoek kwam naar voren dat de werkwijze gebaseerd op de regels invloed kan hebben op het succes van een grondbank. Op dit gebied is er dus een overeenkomst met de huidige situatie en de eventuele oplossing of aanpak gebaseerd op deze ontwikkeling. Het is dus voor een grondbank zeer waardevol dat duidelijk is wat voor invloed de sociaal rationele waarde heeft. Een grondbank moet op dit gebied haar werkwijze dusdanig afstemmen op de wet- en regelgeving zodat de grondbank kan blijven bestaan.

Terugkijkend en reflecterend op het proces van het uitgevoerde onderzoek kan geconcludeerd worden dat het onderzoek in grote lijnen verlopen is zoals gepland. Wel waren er een aantal factoren die zeer waarschijnlijk invloed hebben gehad. De interviews zijn telefonisch afgenomen waardoor de

gesprekken af en toe best statisch waren. De non-verbale communicatie ontbrak, men heeft geen gezicht of een bepaald gevoel bij een persoon wat wellicht gebruikt kan worden in het interview. Het was daarom lastig om de te interviewen personen te lezen. Hierdoor is de kans om verder door te praten over onderwerpen wellicht verloren gegaan. Ondanks deze factor vormen de afgenomen interviews een voldoende betrouwbare verzameling van gegevens, de vragen zijn over het algemeen goed en volledig beantwoord.

HOOFDSTUK 5 CONCLUSIE & AANBEVELINGEN

Het doel van het onderzoek is om een duidelijk antwoord te krijgen op welke waarde of welke waarden een grote positieve invloed hebben op grondbank om zo meer waarde op verschillende aspecten te creëren. De opzet van het onderzoek is door de particulieren, zakelijke klant en daarnaast ook een expert te interviewen om zo de belangrijkste waarde aspecten inzichtelijk te krijgen.

Hieronder worden de deelvragen beantwoord gebaseerd op de verkregen gegevens uit het onderzoek.

Deelvraag 1: Wat is de waarde voor een particuliere klant voor een grondbank?

Voor een particuliere klant is de communicatie en toegankelijkheid van de grondbank een van de belangrijkste waarde aspecten. Door snelle en duidelijke communicatie ontstaat het gevoel dat men de grondbank toegankelijk vindt. De klant wil ontzorgd worden vanaf de aanvraag tot aan de uitvoering, dat vraagt een actieve en leidinggevende houding. Particuliere klanten willen ook een goed gevoel aan de werkzaamheden overhouden. De grondbank werkt op die manier aan een positieve reputatie, die reputatie helpt vervolgens bij het verkrijgen van een goed gevoel bij nieuwe klanten. Het gevoel van de klant is belangrijk aangezien het ook meespeelt in de financiële waarde waardoor de klant bereid is om te betalen voor de werkzaamheden.

Deelvraag 2 Wat is de waarde voor een zakelijke klant van een grondbank?

Voor een zakelijke klant is de sociaal rationele waarde belangrijk, de grondbank dient goed bereikbaar te zijn en eventuele vragen dient men snel te beantwoorden. Daarnaast is ook vooral de financiële waarde, met name de prijs, zeer belangrijk voor de zakelijke klant. De opgebouwde relatie en zekerheid van kwaliteit waarderen de zakelijke klanten ook, dit komt de bereidheid om meer te betalen voor werkzaamheden ten goede.

Deelvraag 3: Wat is de waarde voor het bedrijf van een grondbank?

Voor het bedrijf van een grondbank is de menselijke waarde belangrijk, er dient gewerkt te worden aan een goede naamsbekendheid in haar omgeving. De communicatie naar de omgeving is hierin een belangrijke factor. De communicatie dient open, vlot en positief te zijn. Daarnaast is het interne proces van een grondbank belangrijk, er dient een passende werkwijze en een goede kennis van de bestaande wet- en regelgeving te zijn. Deze factoren zijn van grote invloed op de succesvolheid van een grondbank.

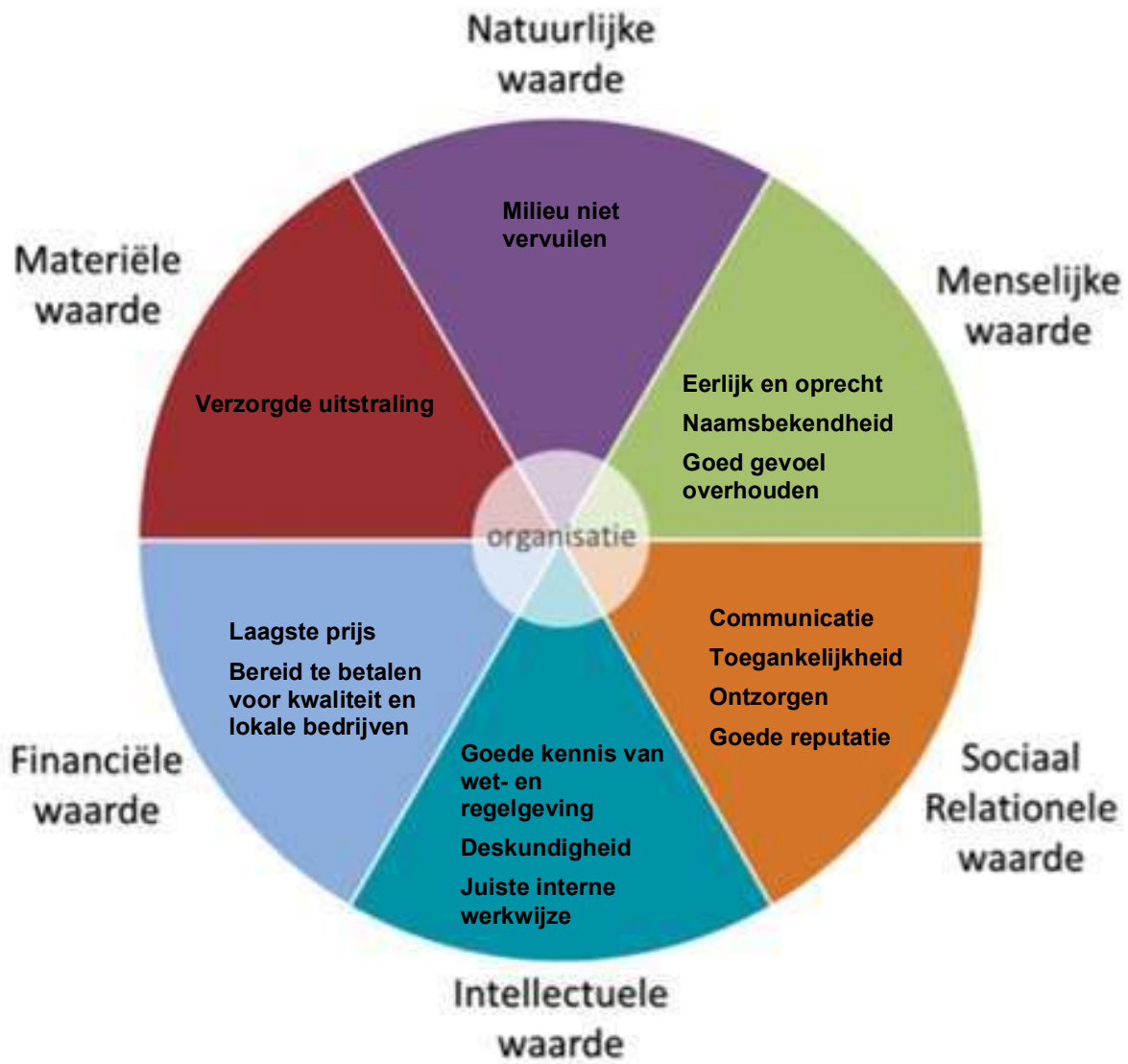
Hoofdvraag: Op welke wijze kan een infra bedrijf waarde creëren door een grondbank op te starten?

Een infra bedrijf kan waarde creëren door op het gebied van communicatie en toegankelijkheid er te zijn voor haar klanten. Klanten moeten snel en duidelijk antwoord krijgen als men een aanvraag doet. De klanten moeten het vertrouwen en gevoel krijgen dat men het juiste adres heeft gekozen. De grondbank moet een dusdanige naamsbekendheid creëren dat haar helpt om nieuwe klanten te werven. Het opstarten en in stand uitvoeren van een grondbank gaat gepaard met wet- en regelgeving. De grondbank moet beschikken over interne deskundigheid en dient een werkwijze te hanteren die hierop aansluit.

De waarde van de uitkomsten van het uitgevoerde onderzoek is dat een infra-aannemer die van plan is om een grondbank op te starten of een bestaande grondbank de belangrijkste waardevolle aspecten kan aanpakken. Er is inzichtelijk welke waarden de klanten belangrijk vinden, hier kan men vervolgens de strategie op aanpassen. Zoals in de knowledge gap naar voren kwam waren deze waarde aspecten nog niet bekend. Door middel van het uitgevoerde onderzoek zijn concrete aspecten naar voren gekomen welke belangrijk en waardevol zijn voor de grondbanken. In figuur 5 zijn de belangrijkste aspecten overzichtelijk weergegeven.

Figuur 5

De belangrijkste waarde aspecten uit de resultaten van de drie deelvragen samengevat.



Aanbeveling op korte termijn

Allereerst wordt aanbevolen om op korte termijn de communicatie naar klanten toe te optimaliseren. Dit kan vrij eenvoudig worden gedaan door prioriteit te stellen aan de reactietijd op een aanvraag. Concreet kan dat inhouden dat uiterlijk de volgende dag een offerte of reactie teruggezonden is aan de klant. Mocht een aanvraag complexer zijn dan dient er kenbaar gemaakt te worden dat het meer tijd kost om een passende offerte op te stellen. Hiermee wordt voorkomen dat klanten zich ongehoord voelen. Vervolgens wordt aanbevolen om een duidelijke webpagina in te richten waar men overzichtelijk kan zien wat een groundbank inhoudt en wie de contactpersoon is. Door een dergelijke webpagina te richten op de groundbank, worden er wellicht vragen al beantwoord en krijgt men een bepaald beeld en gevoel bij de werkzaamheden.

Aanbeveling lange termijn

Op de lange termijn wordt aanbevolen om het bedrijf dusdanig in de markt te positioneren zodat zowel de particulier als de zakelijke klanten bij het woord "grond" de associatie heeft met de groundbank. Tekortkomingen in de belangrijkste waarde aspecten zoals, communicatie, reputatie en ontzorgen van de klant kan ervoor zorgen dat de naamsbekendheid niet wordt opgebouwd zoals dat de bedoeling is. Continuïteit waarborgen is dus een belangrijk punt voor het positioneren van het bedrijf. Vervolgens wordt aanbevolen om de afzetkanalen goed in kaart te hebben om de doorstroom van grond in het bedrijf te realiseren. Er moet voorkomen worden dat alleen maar grond opgeslagen wordt met de kans dat het gronddepot vol raakt en de inzameling moet staken. Een belangrijk aspect is hierin de wet- en regelgeving, men moet uiteraard kennis hebben van de wet- en regelgeving maar men moet ook op de hoogte blijven van aankomende veranderingen van deze wet- en regelgeving. Men moet voorloper zijn met kennis en moet dan ook nooit verrast worden op dit gebied. Tot slot is het waardevol om de waarde aspecten van klanten in de directe omgeving in kaart te brengen, dit kan door na afloop van de werkzaamheden de klant te vragen of men bereid is om een korte recensie of vragenlijst in te vullen.

BRONNENLIJST

- Aannemervak. (2021, juni 11). Opgehaald van <https://www.aannemervak.nl/bouwsector/bouwsector-verwacht-in-2022-groei/>
- Bodemplus. (sd). Opgehaald van <https://www.bodemplus.nl/onderwerpen/bodem-ondergrond/bodembeleid/gezonde-bodem-iedereen/>
- Bodemplus. (sd). *Wat zijn nuttige en functionele toepassingen van grond en baggerspecie?*
Opgehaald van Bodem+: <https://www.bodemplus.nl/onderwerpen/wet-regelgeving/bbk/vragen/grond-bagger-toets/faq/nuttige-functionele/>
- Degirmenci, Kenan & Breitner, Michael. (2017). Consumer purchase intentions for electric vehicles: Is green more important than price and range? In *Transportation Research Part D: Transport and Environment* (pp. 250-260).
- Faber, A. (2018). *De gemaakte planeet: Leven in het Antropoceen*. Amsterdam University Press.
- Grand, A., & Michel, V. (sd). BODEMORGANISCHE STOF. *Best 4 Soil*, p. 3.
- Greg Guest, Arwen Bunce, Laura Johnson. (2006). *How Many Interviews Are Enough?: An Experiment with Data Saturation and Variability*. SAGE Publications.
- Grondverzet. (sd). Opgehaald van Publicspaceinfo:
<https://www.publicspaceinfo.nl/onderwerpen/2014/05/02/grondverzet/samengevat/>
- H.E.J.Sinninghe Damsté, S.Siesling en A.Burdorf. (2007). *Milieublootstelling aan asbest in de regio Goor vastgesteld als oorzaak*. Nederlands tijdschrift geneeskunde.
- Kenniscentrum InfoMil. (sd). Opgehaald van <https://www.infomil.nl/onderwerpen/lucht-water/handboek-water/wetgeving/wet-bodembescherming/>
- Knop, D. (2021, juni 18). *Meervoudige Waardecreatie als basis voor een circulaire organisatie*.
Opgehaald van <https://facetadvies.nl>
- Planbureau voor de leefomgeving. (2010). *Wat natuur de mens biedt*. Planbureau voor de leefomgeving.
- Plochg, T., & Van Zwieten, M. C. B. (2007). Kwalitatief onderzoek. In *Handboek gezondheidszorgonderzoek* (pp. 77-93).
- Robinson, D. A. (2012). *Natural capital, ecosystem services, and soil change: Why soil science must embrace an ecosystems approach*. *Vadose Zone Journal*, 11(1).
- Sarah Elsie Baker, R. E. (2012). *How many qualitative interviews is enough?* National Centre for Research Methods Review Paper.
- Stichting Infrastructuur Kwaliteitsborging Bodembeheer. (sd). Opgehaald van <https://www.sikb.nl/bodembeheer/kennisdelen-en-innovatie/dossiers/kwalibo>
- T. Plochg, R.E. Juttman, N.S. Klazinga, Johan P. Mackenbach. (2006). Kwalitatief onderzoek. In R. J. Door T. Plochg, *Handboek gezondheidsonderzoek* (pp. 77-93).
- Van der Stee. (2022, februari 11). Duurzame producten? 'We willen wel, maar prijs is ook belangrijk'. *RTL Nieuws*.
- Van Male, J. (2011). *Methoden en technieken in kwalitatief onderzoek*. KWALON.

Van Staa, A., & Evers, J. (2010). *'Thick analysis': strategie om de kwaliteit van kwalitatieve data-analyse te verhogen*. Kwalon.

BIJLAGE 1

Interview vragen deelvraag 1

Per topic zijn er een aantal vragen opgesteld zodat iedere topic behandeld wordt, de topics zijn dikgedrukt.

Ervaring

Op welke manier bent u bekend met het aan- of afvoeren van grond?

In welke mate u bekend met de 'spelregels' van grond af- of aanvoer?

Met wat voor organisatie zoekt u nu contact als u grond wilt afvoeren of nodig hebt?

Kunt u kort vertellen wat uw ervaring is met het af- of aanvoeren van grond?

Natuurlijke waarde

In welke mate weegt u de invloed op de natuur mee in het maken van uw keuze?

In hoeverre maakt u keuzes met betrekking op het milieu?

Wat zorgt ervoor waarom u juist die keuze maakt?

Menselijke waarde

In hoeverre vindt u het belangrijk dat u bekend wordt met de hoe en waarom rondom het proces van grond aan- en afvoer?

Wanneer is volgens u het af- of aanvoeren van grond een succes ervaring?

Wanneer komt een bedrijf eerlijk en oprecht op u over als klant?

Hoe erg belangrijk vindt u eerlijkheid en oprechtheid?

Sociaal rationele waarde

Wat zou u willen ervaren tijdens het proces vanaf de aanvraag tot uitvoering?

Wat voor rol speelt de toegankelijkheid van een bedrijf mee in uw keuze?

Hoe erg speelt de reputatie mee in het maken van uw keuze?

Intellectuele waarde

Hoe erg belangrijk vindt u het dat een bedrijf haar kennis en kundig overbrengt op u als klant?

In hoeverre vindt u het waardevol dat de procedures en processen bekend zijn van de aan- en afvoer van grond?

Financiële waarde

In welke mate bent u bereid te meer te betalen voor een duurzame oplossing?

In hoeverre bent u bereid om een lokaal bedrijf meer te betalen dan een bedrijf buiten de regio met een scherpere aanbieding?

Waarom is prijs voor u een doorslaggevende factor, of waarom juist niet?

Materiele waarde

In hoeverre vindt u het belangrijk dat u bekend bent met de staat van de locatie waar de grond vandaan komt of naartoe gaat?

Wat zijn specifieke punten waarop u let bij het kiezen van een bedrijf?

Hoe erg belangrijk vindt u de uitstraling van een grondbank?

BIJLAGE 2

Interview vragen deelvraag 2

Per topic zijn er een aantal vragen opgesteld zodat iedere topic behandeld wordt, de topics zijn dikgedrukt.

Ervaring

Op welke manier bent u bekend met het aan- of afvoeren van grond?

In welke mate bent u bekend met de 'spelregels' van grond af- of aanvoer?

Met wat voor organisatie zoekt u nu contact als u grond wilt afvoeren of nodig hebt?

Kunt u kort vertellen wat uw ervaring is met het af- of aanvoeren van grond?

Natuurlijke waarde

In welke mate weegt u de invloed op de natuur mee in het maken van uw keuze?

In hoeverre maakt u keuzes met betrekking op het milieu?

Wat zorgt ervoor waarom u juist die keuze maakt?

Menselijke waarde

In hoeverre vindt u het belangrijk dat u bekend wordt met de hoe en waarom rondom het proces van grond aan- en afvoer?

Wanneer is volgens u het af- of aanvoeren van grond een succes ervaring?

Wanneer komt een bedrijf eerlijk en oprecht op u over als zakelijke klant?

Hoe erg belangrijk vindt u eerlijkheid en oprechtheid?

Sociaal rationele waarde

Wat zou u willen ervaren tijdens het proces vanaf de aanvraag tot uitvoering om terug te komen?

Wat voor rol speelt de toegankelijkheid van een bedrijf mee in uw keuze?

In welke mate moet een grondbank u ontzorgen bij een project?

Intellectuele waarde

Hoe erg belangrijk vindt u het dat een bedrijf haar kennis en kundig overbrengt op u als zakelijke klant?

In hoeverre vindt u het waardevol dat de procedures en processen bekend zijn van de aan- en afvoer van grond bij u als zakelijke klant?

Op welke manier bent u bereid om u in te zetten voor de ontwikkeling van de grondbank?

Financiële waarde

In welke mate bent u bereid te meer te betalen voor een duurzame oplossing?

In hoeverre bent u bereid om een lokaal bedrijf meer te betalen dan een bedrijf buiten de regio met een scherpere aanbieding?

Waarom is prijs voor u een doorslaggevende factor, of waarom juist niet?

Materiele waarde

In hoeverre vindt u het belangrijk dat u bekend bent met de staat van de locatie waar de grond vandaan komt of naartoe gaat?

Wat zijn specifieke punten waarop u let bij het kiezen van een bedrijf?

Hoe erg belangrijk vindt u de uitstraling van een groundbank?

In welke mate vindt u de staat van gebouwen of machines belangrijk?

BIJLAGE 3

Interview vragen deelvraag 3

Per topic zijn er een aantal vragen opgesteld zodat iedere topic behandeld wordt, de topics zijn dikgedrukt.

Ervaring

Kunt u wat vertellen over uw taak bij de organisatie?

Wat zijn uw ervaringen met infra-aannemers die graag een grondbank zouden willen opstarten?

Wat is u het meest opgevallen de afgelopen jaren met betrekking op de markt?

Natuurlijke waarde

Kunt u aangeven in hoeverre uw organisatie de waarde van de natuur belangrijk vindt?

In hoeverre wordt het beleid aangepast op de bestaande ecosystemen?

Hoe belangrijk vindt u het dat bedrijven de impact op het milieu als doorslaggevende factor gaan zien?

In welke mate kunnen grondbanken bijdragen aan het verbeteren van de bodemkwaliteit?

Wat zijn uw verwachtingen voor de komende jaren met betrekking op de bodemkwaliteit?

Menselijke waarde

In hoeverre kan een grondbank waarde creëren door mensen in haar omgeving te motiveren om grond volgens de regels aan- en af te voeren?

Welke punten vinden mensen belangrijk als het gaat om het bestaan van een grondbank?

Zijn er specifieke kenmerken waaraan een grondbank moet voldoen voor haar omgeving?

Sociaal rationele waarde

Hoe belangrijk is het dat een grondbank op dezelfde lijn zit qua normen en waarden dan die van uw organisatie?

Op welke manier kan een grondbank de positie en haar relatie met de omgeving versterken?

Hoe belangrijk vindt de omgeving het bestaan van een grondbank?

Hoe belangrijk vindt u zelf het bestaan van grondbanken in combinatie met infra-aannemers?

Intellectuele waarde

In welke mate kan een grondbank waarde creëren door zich actief in te zetten voor ontwikkeling van de normen en waarden rondom bodemkwaliteit?

In hoeverre vindt u dat een grondbank verantwoordelijk heeft voor het delen van kennis naar haar klanten toe?

Wat vindt u van de kennis van grondbanken in het algemeen?

Financiële waarde

Op welke manier draagt de wet- en regelgeving bij aan de totstandkoming van de prijzen?

Hoe belangrijk vinden mensen geld als het gaat om grond aan- en afvoer?

Op welke manier kan een grondbank ervoor zorgen dat geld minder belangrijk wordt bij grond aan- en afvoer?

Kunt u iets vertellen over de algemene beweegredenen van grondbanken in Nederland?

Materiele waarde

In hoeverre is de uitstraling van een grondbank belangrijk om bedrijvigheid te creëren?

Heeft materiaal invloed op de wijze waarop er naar een grondbank gekeken wordt?

Welke materiele aspecten zijn van grote waarde voor een grondbank?

BIJLAGE 4

In onderstaande tabel 8 is een overzicht weergegeven van de gebruikte kleuren weergegeven in de interview uitwerkingen.

Tabel 8

Overzicht codering interviews

Voorkennis • Bekendheid • Kennis • Soort organisatie • Ervaring	Voorkennis • Bekendheid • Kennis • Soort organisatie • Ervaring	Voorkennis • Infra-aannemers • Marktontwikkeling
Natuurlijke waarde • Invloed natuur • Milieu • Reden keuzes	Natuurlijke waarde • Invloed natuur • Milieu • Reden keuzes	Natuurlijke waarde • Natuur • Beleid aangepast • Milieu impact
Menselijke waarde • Bekend hoe en waarom • Succes ervaring • Eerlijk en oprecht	Menselijke waarde • Bekend hoe en waarom • Succes ervaring • Eerlijk en oprecht	Menselijke waarde • Waarde creeren • Specifieke kenmerken
Sociaal rationele waarde • Ervaren • Toegankelijkheid • Reputatie	Sociaal rationele waarde • Ervaren • Toegankelijkheid • Ontzorgen	Sociaal rationele waarde • Normen en waarden • Omgeving
Intellectuele waarde • Overbrengen kennis • Procedures en processen	Intellectuele waarde • Overbrengen kennis • Procedures en processen • Ontwikkeling	Intellectuele waarde • Bodemkwaliteit • Verantwoordelijkheid • Algemene kennis
Financiële waarde • Betalen voor duurzaamheid • Lokaal bedrijf • Doorslaggevende factor	Financiële waarde • Betalen voor duurzaamheid • Lokaal bedrijf • Doorslaggevende factor	Financiële waarde • Totstandkoming prijzen • Belangrijkheid • Beweegredenen
Materiele waarde • Staat van de locatie • Specifieke punten • Uitstraling	Materiele waarde • Staat van de locatie • Specifieke punten • Uitstraling	Materiele waarde • Uitstraling • Machinepark • Aspecten

BIJLAGE 5

Particulier interview Respondent 1

Interviewer: Openingsgesprek, gevraagd wordt of het telefoongesprek mag worden opgenomen.

Geïnterviewde: Jahoor dat mag, geen probleem

Interviewer: oke mooi, dan zullen we maar gelijk even beginnen met de eerste vraag. Je hebt de vragen al even kunnen doornemen als het goed is

Geïnterviewde: ja

Interviewer: Het kopje ervaring. Op welke manier bent u bekend met aan of afvoervoeren van grond?

Geïnterviewde: Wij hebben bij mijn woning, wij wilden graag een natuurvijver aanleggen, dus die hebben wij uitgegraven en toen hadden wij te veel grond die moest afgevoerd worden en op die manier ben ik daarmee bekend

Interviewer: oke, en in welke mate bent u dan bekend met de spelregels van grond aan- of afvoer?

Geïnterviewde: Nou daar wist ik niet zo heel veel van, alleen dat je er niet zomaar van hot naar her mag brengen, dus niet zomaar van a naar b.

Interviewer: Oke, u bent wel bekend dat je een externe partij daarvoor moet inschakelen.

Geïnterviewde: ja dat er dus spelregels voor zijn.

Interviewer: oke en met wat voor organisatie zoekt u nu contact als u grond wilt afvoeren of juist wat grond nodig hebt?

Geïnterviewde: Je gaat wat rondbellen maar ik heb ook op google gekeken naar grondbanken

Interviewer: Oke en er zitten er wel een paar bij u in de buurt waar u eventueel terecht zou kunnen?

Geïnterviewde: ja maar niet zo heel veel moet ik eerlijk zeggen, niet zo heel veel

Interviewer: Kunt u ook iets kort vertellen over uw ervaring met de aan- of afvoer van grond? Is dit de eerste keer of heeft u wel vaker zoiets gedaan?

Geïnterviewde: nee was echt de allereerste keer

Interviewer: oke, nou ik hoop dat het goed bevallen is, maar dat terzijde

Geïnterviewde: Jahoor dat is prima bevallen

Interviewer: Dan zou ik graag doorwillen naar het volgende kopje, de natuurlijke waarde. In welke mate weegt u de invloed van de natuur mee in het maken van uw keuze?

Geïnterviewde: Ja het gaat er mij eigenlijk meer om, het milieu, de natuur diegene die het uitvoert moet het wel op de juiste manier doen. Er moeten geen problemen van komen, geen verslechtering van de natuur, het ergens een beetje op lijken. Maar of dat nou echt het belangrijkste is dat weet ik niet.

Interviewer: En in hoeverre maakt u zelf keuzes met betrekking op het milieu?

Geïnterviewde: Nou dat je niet zomaar iets doet, dat je niet zomaar ergens gaten graaft en dan dingen in de grond stopt, dat je wel echt even over dingen nadenkt.

Interviewer: oke dus wel een beetje milieubewust?

Geïnterviewde: ja wel een beetje

Interviewer: oke wat zorgt er juist voor dat u die keuzes maakt?

Geïnterviewde: Als je de wereld wat mooier wilt maken dan moet je beginnen bij jezelf zeggen ze dan altijd he

Interviewer: dat klopt

Geïnterviewde: dat is het eerste he, dus vandaar

Interviewer: oke duidelijk. Dan zou ik graag doorwillen naar het kopje menselijke waarde. In hoeverre vindt u het belangrijk dat u bekend wordt met de hoe en waarom rondom het proces van grond aan- of afvoer?

Geïnterviewde: Ja dat vind ik wel heel belangrijk want ik wil wel graag hebben dat ik goed uitleg krijg waarom dingen moeten, hoezo het zou moeten gebeuren en dat er ook zeker geen fouten gemaakt worden die naderhand hersteld moeten worden met een hoop problemen, dat vind ik wel belangrijk.

Met opmerkingen [RvG67]: Bekendheid

Met opmerkingen [RvG68]: Bekendheid

Met opmerkingen [RvG69]: Kennis

Met opmerkingen [RvG70]: Soort organisatie

Met opmerkingen [RvG71]: Ervaring

Met opmerkingen [RvG72]: Invloed natuur

Met opmerkingen [RvG73]: Milieu

Met opmerkingen [RvG74]: Reden keuze

Met opmerkingen [RvG75]: Bekend hoe en waarom

Interviewer: wanneer is het aan- of afvoeren van grond een succes ervaring?

Geïnterviewde: als alles op de juiste manier uitgevoerd wordt, op de juiste afgesproken tijden, afspraken nakomen. Dan vind ik het een succes ervaring.

Met opmerkingen [RvG76]: Succes ervaring

Interviewer: Oke en daarop voortbordurend. Wanneer komt een bedrijf eerlijk en oprecht over op u als klant?

Geïnterviewde: Als er de tijd genomen wordt om je vraag uit te leggen en antwoorden op te geven. Gewoon het proces van a naar helemaal van hot naar her uit te leggen. Dus dat er geen onduidelijkheden blijven, dat vind ik eigenlijk dat je als je dat als bedrijf goed kunt ja dan ben je eerlijk.

Met opmerkingen [RvG77]: Eerlijk en oprecht

Interviewer: dus een beetje uw vertrouwen winnen.

Geïnterviewde: ja

Interviewer: Oke en hoe erg belangrijk vindt u eerlijkheid en oprechtheid?

Geïnterviewde: heel belangrijk, heel belangrijk

Met opmerkingen [RvG78]: Eerlijk en oprecht

Interviewer: Daar valt of staat een opdracht mee?

Geïnterviewde: Ja eigenlijk wel, als je niet eerlijk tegenover elkaar kunt staan dan gaat het niet goed aflopen.

Met opmerkingen [RvG79]: Eerlijk en oprecht

Interviewer: duidelijk. Dan zou ik graag doorwillen naar de sociaal rationele waarde. Wat zou u willen ervaren tijdens het proces vanaf de aanvraag die u dan doet tot en met de uitvoering?

Geïnterviewde: Ja ik zou eigenlijk gewoon willen dat ze je aan het handje meenemen, dat ze je gewoon vertellen van stapje voor stapje wat je moet gaan regelen, wat je moet doen en hoe je dat moet doen en dat het dan op de juiste manier uitgevoerd wordt.

Met opmerkingen [RvG80]: Ervaring

Interviewer: Dus u zou eigenlijk samengevat een beetje ontzorgd willen worden in dit verhaal?

Geïnterviewde: ja dat je er eigenlijk wel dingen moet doen of iets moet aanvragen of iets moet opzoeken geen probleem, maar dat je wel weet waar je het voor doet en dat het dan ook allemaal bij elkaar komt. Dat vind ik wel belangrijk

Met opmerkingen [RvG81]: Ervaring

Interviewer: Oké en niet dat u dan later voor verrassingen komt te staan

Geïnterviewde: nee en dat ik dan nog allerlei documenten ontbreekt nee dat zou ik niet willen.

Interviewer: Wat voor een rol speelt de toegankelijkheid van een bedrijf mee in uw keuze?

Geïnterviewde: ja hoe moet ik dat zeggen. Het bedrijf moet wel goed bereikbaar zijn, het moet niet drie dagen duren voordat er op een mailtje gereageerd wordt, of op een telefoontje. Dat als ze beloven terug te bellen dat dan ook daadwerkelijk doen. Als je dat bedoelt vind ik dat belangrijk qua toegankelijkheid.

Met opmerkingen [RvG82]: Toegankelijkheid

Interviewer: Het is dus eigenlijk graag of niet zullen we maar zeggen.

Geïnterviewde: Ja en ik snap best wel dat iedereen het druk heeft en niet à la minuut kunt maar na een week lijkt het mij toch verstandig om erop te reageren.

Interviewer: Oké, hoe erg speelt de reputatie mee in het maken van uw keuze?

Geïnterviewde: Als je net als ik als particulier gaat zoeken, dan ga je googlen, kijken en dan lees je ook wel eens reviews en ervaringen en die sla je toch ergens in je achterhoofd op van het is wel een goede of het is geen goede. Dus dat is toch wel belangrijk de reputatie.

Met opmerkingen [RvG83]: Reputatie

Interviewer: U wordt daardoor dus wel een beetje bevooroordeeld?

Geïnterviewde: ja, niet altijd juist misschien maar dat is toch wel het eerste waar je naar kijkt.

Met opmerkingen [RvG84]: Reputatie

Interviewer: Oké, dan zou ik graag doorwillen naar de intellectuele waarde. Hoe erg belangrijk vindt u het dat een bedrijf haar kennis en kunde overbrengt op u als klant? Wilt u in het proces wat bijgeleerd worden?

Geïnterviewde: ja vind ik wel belangrijk maar vind ik niet het allerbelangrijkste, ik hoef daar niet heel veel wijzer van te worden, als het maar voor mij duidelijk is, ik hoef niet alle ins en outs te weten.

Met opmerkingen [RvG85]: Overbrengen kennis

Interviewer: oke en in hoeverre vindt u het dan waardevol om de procedures en processen te kennen bij het aan- afvoeren van grond?

Geïnterviewde: Ja om nou te zeggen helemaal niet waardevol is ook weer zo grof uitgedrukt maar ik ga er dan vanuit dat het bedrijf dusdanig kundig is en deskundig personeel heeft dat ik mij daar eigenlijk niet in hoeft te verdiepen.

Interviewer: U zou er dus geen onderscheid in maken van, dat bedrijf zou mij wel wat bijleren en dat bedrijf niet, dus ik maak daarin een keuze.

Geïnterviewde: nee dat zou voor mij geen keuze zijn nee.

Interviewer: nee duidelijk. Dan de financiële waarde. In welke mate bent u bereid meer te betalen voor een duurzame oplossing?

Geïnterviewde: in welke mate? Dat vind ik een moeilijke vraag. Als ik compleet ontzorgd word ben ik altijd bereid meer te betalen denk ik ja

Interviewer: en als u het dan koppelt aan het milieu, de duurzaamheid dan?

Geïnterviewde: ja ook nog wel ja, dan ben ik daar wel bereid voor om meer te betalen.

Interviewer: maar stel dan een procent of 5 à 10 of meer dan dat zelfs?

Geïnterviewde: nee zeker niet meer dan dat. Een procent of 5 en dan denk ik dat het wel genoeg is.

Interviewer: oke, in hoeverre bent u bereid om een lokaal bedrijf meer te betalen dan een bedrijf buiten de regio, waar je dan eigenlijk niet echt een binding mee hebt, maar ondanks dat ze toch een scherpere aanbieding hebben?

Geïnterviewde: nee dan ga ik altijd voor het lokale bedrijfje. Ik vind dat je lokale bedrijven moet steunen. Die doen meer voor de lokale gemeenschap dus nee, die zou ik dan altijd betalen.

Interviewer: ook als het dan bijvoorbeeld meer dan 10% scheelt?

Geïnterviewde: ja, bij een lokaal bedrijf werkt altijd een buurman of buurvrouw, nee moet je steunen.

Interviewer: waarom is prijs voor u een doorslaggevende factor of juist niet?

Geïnterviewde: Ja het is eigenlijk geen doorslaggevende factor, het gaat erom dat je een goed gevoel hebt bij een bedrijf, dat vind ik eigenlijk altijd belangrijker dan de prijs.

Interviewer: ja dus gevoel weegt zwaarder dan de prijsfactor.

Geïnterviewde: dan moet het geen honderden of 20-25% schelen maar gevoel is voor mij het belangrijkste.

Interviewer: oke nee duidelijk. Dan zijn we al bij het laatste kopje aangekomen, de materiele waarde. In hoeverre vindt u het belangrijk dat u bekend ben met de staat van de locatie waar de grond vandaan komt of naar toe gaat?

Geïnterviewde: Ja dat vind ik wel belangrijk, als ik natuurlijk weet dat mijn partijtje heel erg slecht is wil ik die ook niet krijgen of ook niet afvoeren, er moet wel duidelijkheid wezen, zo van jongens gaat dat allemaal goed.

Interviewer: U zou, laat maar zeggen als u googled naar een bedrijf dan vindt u het bijvoorbeeld wel fijn als u een overzichtsfotootje ziet, zo van zo ziet het eruit en netjes met vakjes bijvoorbeeld.

Geïnterviewde: ja dat vind ik wel belangrijk

Interviewer: Oké, wat zijn dan specifieke punten waarop u let bij het kiezen van een bedrijf?

Geïnterviewde: ik zou eerst zeggen professionaliteit, of dat ze echt kundig van zaken zijn, of dat het uitstraalt of dat ze überhaupt gecertificeerd zijn want dat is denk ik in deze tijd ook wel belangrijk.

Interviewer: ja

Geïnterviewde: uitstaling vind ik ook wel heel belangrijk

Interviewer: en het machinepark bijvoorbeeld? Is het machinepark ook een onderdeel daarvan dus dat ze met verzorgde machines komen, geen oude

Geïnterviewde: ja dat dat er allemaal netjes uitziet en dat je ook netjes aan de telefoon te woord gestaan wordt, ja dat vindt ik belangrijk.

Interviewer: het algemene plaatje laat maar zeggen?

Geïnterviewde: Ja een meestal als je een website opzoekt kun je dat ook zien, als hij in geen jaren bijgewerkt is dan weet je eigenlijk al dat het niet, ja niet zo betrouwbaar is meestal.

Interviewer: Ja dan wordt al je al een beetje bevooroordeeld

Met opmerkingen [RvG86]: Procedures en processen

Met opmerkingen [RvG87]: Betalen voor duurzaamheid

Met opmerkingen [RvG88]: Betalen voor duurzaamheid

Met opmerkingen [RvG89]: Lokaal bedrijf

Met opmerkingen [RvG90]: Doorslaggevende factor

Met opmerkingen [RvG91]: Staat van de locatie

Met opmerkingen [RvG92]: Staat van de locatie

Met opmerkingen [RvG93]: Specifieke punten

Met opmerkingen [RvG94]: Specifieke punten

Met opmerkingen [RvG95]: Specifieke punten

Geïnterviewde: ja wat achterdochtiger ja

Interviewer: dan zijn we alweer aangekomen bij de laatste vraag. Hoe erg belangrijk vindt u de uitstraling van een groundbank? En dan bedoel ik met de uitstraling, gewoon de locatie, bijvoorbeeld het pand.

Geïnterviewde: heel belangrijk, vind ik heel belangrijk. Het moet er netjes uitzien. Het moet duidelijk wezen dat er verschillende vakken zijn en dat het pand netjes is, dat het erf netjes onderhouden is. Dat er niet een heel oud diesel laadschop rijdt vind ik wel belangrijk.

Interviewer: Dus dat u weet waar uw grond terecht is gekomen, dat het daar netjes gebeurt en niet vermengd wordt met andere partijtjes.

Geïnterviewde: Nee dat het echt wel er gewoon goed uitziet zo van jongens we hebben heel veel verschillende vakjes. Dan denk ik dat je dat goed doet, denk ik.

Interviewer: data denk ik ook. Nou dat was het einde alweer van het interview. Ik wil je nogmaals bedanken voor het meewerken hieraan. Mocht u nog vakantie gaan vieren dan wens ik u een fijne vakantie.

Geïnterviewde: graag gedaan, komt helemaal goed.

Met opmerkingen [RvG96]: Uitstraling

BIJLAGE 6

Particulier interview Respondent 2

Geïnterviewde: Hoi met Anne,

Interviewer: Hoi Anne, je spreekt met Rutger van Gameren. Ik had je al even gesproken over het meedoen aan mijn afstudeeronderzoek. Ik had je ook al even de vragen doorgestuurd. Allereerst hartstikke fijn dat je wilt meewerken hieraan.

Geïnterviewd: Tuurlijk.

Interviewer: Ik zal gelijk maar even beginnen met het kopje ervaring. Op welke manier bent u bekend met het aan of afvoeren van grond?

Geïnterviewde: Nou momenteel nog niet echt bekend maar ik heb mijn eerste huis gekocht en wij willen graag de achtertuin laten bestraten dus daar moet echt wel wat grond voor worden afgevoerd. Ik heb er nog niet echt ervaring mee want het moet nog gebeuren.

Interviewer: Oke en in welke mate ben je al bekend met de spelregels van grond afvoeren.

Geïnterviewde: Nou eigenlijk totaal niet bekend.

Interviewer: Oke en met voor organisatie zoek je nu contact voor de grondafvoer?

Geïnterviewde: Eigenlijk gewoon met een loonwerker hier uit de buurt heb ik contact mee opgenomen. Binnenkort komt hij even bij ons in de achtertuin kijken wat voor werk er nodig is en hoeveel grond er afgevoerd moet worden. Dus momenteel ben ik met die organisatie nog in contact.

Interviewer: Oke. Je gaf het net al een beetje aan, maar toevallig eerder al ervaring met grondafvoer of aanvoer te maken gehad?

Geïnterviewde: Nee dit is echt de allereerste keer.

Interviewer: oke nee duidelijk. Dan zou ik graag doorwillen naar het kopje de natuurlijke waarde. In welke mate weegt u de invloed op de natuur mee in het maken van uw keuze?

Geïnterviewde: Ja dat weegt wel zeker mee in mijn keuze. Ik vind het best wel belangrijk dat we allemaal een steentje bijdragen aan een beter wereld. Dus ik vind het zeker belangrijk om aan de natuur te denken tijdens het maken van mijn keuze. Al weet ik niet natuurlijk niet welke keuzes er goed zijn omdat ik er zelf niet echt veel verstand van heb. Ik ga ervan uit dat de loonwerker waar ik contact mee heb er meer verstand van heeft.

Interviewer: u weegt het wel degelijk een beetje mee in het maken van de keuze, ook met de grondafvoer dus.

Geïnterviewde: ja zeker

Interviewer: En in hoeverre maakt u keuzes met betrekking op het milieu?

Geïnterviewde: Je bedoelt in het dagelijks leven?

Interviewer: ja bijvoorbeeld

Geïnterviewde: Ja en onbewust denk ik dat we er best nog wel wat aan meedoen aan bewuste keuzes voor het milieu. We rijden elektrisch en scheiden ons afval en we letten ook wel op het stroomverbruik binnen het huis, niet te lang douchen dus ik denk eigenlijk dat er best wel wat redenen zijn waaraan we meewerken aan een beter milieu

Interviewer: Ja dus wel degelijk iets waaraan je niet zomaar voorbijgaat, ook in het dagelijkse leven.

Geïnterviewde: nee nee

Interviewer: Wat zorgt ervoor waarom u juist die keuzes maakt met betrekking op het milieu en de natuur?

Geïnterviewde: ik denk dat ik wel heel erg belangrijk vind dat we nog allemaal heel lang gebruik kunnen maken van de wereld ook al zal ik dat dan niet meer meemaken, maar dat je het wel netjes achterlaat voor je kinderen en misschien kleinkinderen. Ja dat als je nu je steentje kunt bijdragen zodat anderen mensen daar profijt van hebben.

Interviewer: Nee begrijpelijk, dat antwoord hoor ik wel vaker voorbijkomen inderdaad. Dan zou ik graag doorwillen naar het kopje de menselijke waarde. In hoeverre vindt u het belangrijk dat u bekend wordt met de hoe en waarom rondom het proces van grondafvoer?

Geïnterviewde: ja ik zou daar wel meer bekend in willen worden omdat ik daar nu zelf mee in aanraking kom voor onze achtertuin. Maar het waarom en het hoe van mij hoeft heel diep op die specifieke informatie in te gaan maar ik zou wel graag willen weten wat voor grond het

Met opmerkingen [RvG97]: Bekendheid

Met opmerkingen [RvG98]: Kennis

Met opmerkingen [RvG99]: Soort organisatie

Met opmerkingen [RvG100]: Ervaring

Met opmerkingen [RvG101]: Invloed natuur

Met opmerkingen [RvG102]: Invloed natuur

Met opmerkingen [RvG103]: milieu

Met opmerkingen [RvG104]: Reden keuze

is en waar het naar toe gaat en of het gewoon een goede keuze is en wat de loonwerker ermee gaat doen.

Interviewer: Dus u vindt het wel belangrijk dat u een beetje bekend wordt met waarom iets gebeurt.

Geïnterviewde: maar het hoeft inderdaad niet heel erg diep dat ik 20 pagina's moet doorlezen om te kijken wat er met mijn grond gebeurt. Nee dat niet.

Interviewer: Wanneer is volgens u het afvoeren van de grond een succeservaring?

Geïnterviewde: nou sowieso als het gewoon netjes bij mij in de achtertuin is gebeurd. Als de grond gewoon netjes is afgevoerd en daarmee bedoel ik dat ik dus te weten kom waar het naartoe is gegaan en of het allemaal goed is verlopen. Ja en verder dat het gewoon vlot gebeurt en dat er geen gekke dingen achteraf naar mijn hoofd worden geslingerd of wat dan ook. Ik bedoel ik heb er zelf helemaal geen verstand van dus ik zou graag willen dat het vlot en duidelijk gebeurt. Eigenlijk dat gewoon.

Interviewer: Dus eigenlijk moet het loonbedrijf of het bedrijf dat het zo gaat uitvoeren u een beetje bij de hand nemen en helemaal ontzorgen.

Geïnterviewde: Ja precies, ik denk dat ontzorgen het goede woord daarvoor is.

Interviewer: oke. Wanneer komt er een bedrijf eerlijk en oprecht over bij u als klant?

Geïnterviewde: ik denk heel duidelijk in het communiceren. Dus als ik duidelijke vragen aan hun stel dat ik dan ook echt een duidelijk antwoord krijg. Als ze dan niet hebben dan denk ik dat dat wel ten koste gaat van hun eerlijkheid en oprechtheid van het bedrijf waar ik mee in contact ben. Voor de rest zou denk ik mijn vriend ook nog wel kijken of ze gecertificeerd/gespecificeerd zijn in bepaalde dingen. Ja ik denk dat hij dat wel belangrijk vindt. Volgens mij heb ik hem daar wel eens over gehoord over bepaalde keurmerken of in ieder geval of ene bedrijf grond mag afvoeren.

Interviewer: Dus als ze dat dan ook communiceren dan wekt dat bij u wel eerlijkheid en oprechtheid.

Geïnterviewde: ja precies

Interviewer: hoe belangrijk vindt u die eerlijkheid en oprechtheid?

Geïnterviewde: ja dat vind ik wel heel erg belangrijk. Wat ik eerder ook aangaf is als zij niet duidelijk zijn in de communicatie naar mij toe of naar mijn vriend toe dan kan ik denk ik wel mijn twijfels krijgen over een bedrijf. Het gaat niet om iets kleins, we hebben best een flinke achtertuin en ik wil gewoon dat het goed gebeurt en dat zij gewoon eerlijk zijn over of het vervuilde grond is bijvoorbeeld. Daar moeten ze wel echt transparant in zijn.

Interviewer: oke nee duidelijk. Dan zou ik graag doorwillen naar het volgende kopje de sociaal rationele waarde. Wat zou u willen ervaren tijdens het proces vanaf de aanvraag tot de uitvoering. We hadden net het kopje de menselijke waarde en daar kwam het woord ontzorgen aan te pas en u gaf toen ook aan dat u dat wel wil. Kan ik dan ook ontzorgen invullen wat u wil ervaren vanaf de aanvraag of?

Geïnterviewde: ja ik denk inderdaad wel het ontzorgen en ook het duidelijk communiceren naar mij toe wat ik ook al eerder aangaf. Ik vind dat gewoon echt superbelangrijk dat het gewoon duidelijk is.

Interviewer: ja dus afspraak is afspraak. Als ze zeggen dat ze om een uur komen dat ze er dan ook echt om een uur zijn, dat soort dingen kan ik daaronder opvatten?

Geïnterviewde: Ja dat ik er niet achteraan hoeft te bellen. Dat ik gewoon netjes de factuur binnen krijg en dat ik daar niet achteraan moet. Als er iets is of dat er iets van tegenslag is dan dat het ook gewoon duidelijk vermeld wordt. Dat dat bijvoorbeeld niet achteraf op de factuur terug te vinden is, ja een beetje dat. Ik denk dat iedereen wel een beetje zoiets zou willen tijdens zo'n proces, inderdaad ontzorgen.

Interviewer: En wat voor rol speelt toegankelijkheid mee in het maken van uw keuze?

Geïnterviewde: Ja ze moeten wel, ik ben wel een beetje een meutmens dus ik vind wel dat als de communicatie niet goed is dan is de toegankelijkheid ook gelijk een stuk lager. Als je gewoon goed contact hebt met een bedrijf dan denk ik dat het ook vloeiend verloopt en dat vind ik wel belangrijk. Als jij een mailtje of een belletje doet naar een bedrijf en er wordt niet op gereageerd of met een kort antwoord in die trend dan vind ik dat wel gelijk een hele

Met opmerkingen [RvG105]: Bekend hoe en waarom

Met opmerkingen [RvG106]: Succes ervaring

Met opmerkingen [RvG107]: Eerlijk en oprecht

Met opmerkingen [RvG108]: Ervaren

andere beleving dan als een bedrijf je gelijk te hulp schiet en de factuur naar je toe stuurt. Dan vind ik dat je als bedrijf gewoon heel erg toegankelijk bent.

Interviewer: Dus als een bedrijf lang, 3 of 4 dagen duurt om een vraag te beantwoorden dan, of een offerte toe te sturen dan zou u dat bedrijf links kunnen laten liggen?

Geïnterviewde: Ja dan heb ik al iemand anders gevraagd bij wijze van spreken.

Interviewer: Nee oke duidelijk. Hoe erg speelt de reputatie mee in het maken van uw keuze?

Geïnterviewde: Ja ik vind dat toch wel belangrijk. Ik woon zelf best wel in een klein gebied en daar gaat alles best wel van mond tot mond. Dus als er iets over een bepaald bedrijf rondgaat dan hoor je dat ook wel en zeker ook in de sector waar ik in werk dan gaat het eigenlijk als een lopend vuurtje. Ik vind dat reputatie wel erg belangrijk is. Dat is ook als een bedrijf iets goeds heeft gedaan, dan hoor je dat ook. Ik denk dat je daar altijd wel snel achter komt als je hier woont en je kiest een lokaal bedrijf. Dat de reputatie gewoon goed moet zijn en dat vind ik ook zeker belangrijk.

Interviewer: Oke en als die dan wat minder is gaat u dat dan niet proberen, kijken of het misschien niet waar is? Daar zou u wel uw keuze op kunnen baseren op de reputatie?

Geïnterviewde: Nou kijk, iedereen verdient een tweede kans maar als er een ander bedrijf beter is en ik hoor van de buurvrouw dat zij een super goede ervaring heeft met dat bedrijf. Waarom zou ik dan een bedrijf waar ik een minder verhaal over heb gehoord, waarom zou ik dat dan kiezen?

Interviewer: Nee daar zit inderdaad een kern van waarheid in.

Geïnterviewde: Dus voor mij is die keuze heel simpel. Ik heb er voordeest ook weinig verstand van dus ik zou ook afgaan op andermans verhaal. En dus ook op wat voor reputatie ze hebben in de buurt.

Interviewer: oke, nee duidelijk. Dan wil ik graag door naar het kopje de intellectuele waarde. Hoe belangrijk vindt u het dat een bedrijf haar kennis en kunde overbrengt op u als klant tijdens het afvoer proces?

Geïnterviewde: Ik denk dat ik dat niet heel belangrijk vind. Wat ik net al eerder aangaf dat als ik een bedrijf kies ik daar dan ook achtersta en ik dat dat ik van tevoren al besproken heb hoe en wat en hoeven ze mij niet helemaal in het proces mee te nemen wat zij allemaal stap voor stap gaan doen. Ik ben ook gewoon aan het werk en die mensen zijn ook gewoon aan het werk. Ik heb zelf een verkeersschool en als ouders mij bellen met wat ik iedere dag doe met hun kinderen dan zou ik mij daar ook niet prettig bij voelen. Begrijp je wat ik bedoel?

Interviewer: Ja ik begrijp het. Ik begrijp het zeker.

Geïnterviewde: Je vertrouwt gewoon op een bedrijf en dat zij het goed kunnen. Ik zie achteraf wel of dat ook echt zo is. Ik ga niet daar helemaal in zitten graven want daar heb ik de kennis ook niet voor.

Interviewer: ja oke, de volgende vraag borduurt een beetje verder op de net door mij gestelde vraag. In hoeverre vindt u het waardevol dat de procedures en processen bekend zijn van de afvoer van grond? Je hebt het bedrijf met de kennis en de kunde, dat heeft u net beantwoord, maar je hebt ook nog de wet- en regelgeving bij het afvoeren. Vind u dat wel belangrijk om daar een beetje iets van mee te krijgen?

Geïnterviewde: ik denk in de brede zin niet per se, maar ik denk het wel op het project wat ze voor ons uitvoeren. Dus ik zou inderdaad wel willen weten wat er met de grond gebeurt en of dat allemaal wettelijk is toegestaan.

Interviewer: ja oke

Geïnterviewde: ik denk ook wel dat ze dat van tevoren aan mij communiceren, het hoe en waarom en wat er met mijn grond gaat gebeuren. Maar niet per se de specifieke informatie laat ik het zo zeggen.

Interviewer: nee oke, maar u zou misschien wel, grond is een afvalstof, een stortbonnetje willen ontvangen aan het einde van de werkzaamheden. Dat u dan zeker weet dat die grond dan als afvalstof is gemeld bij het meldsysteem.

Geïnterviewde: ja bijvoorbeeld ja. Niet dat het opeens een dorp verder ligt, ja je weet het niet.

Met opmerkingen [RvG109]: Toegankelijkheid

Met opmerkingen [RvG110]: Reputatie

Met opmerkingen [RvG111]: Overbrengen kennis

Met opmerkingen [RvG112]: Procedures en processen

Interviewer: Nee oke duidelijk. Dan wil ik graag door naar de financiële waarde. In welke mate bent u bereid meer te betalen voor een duurzame oplossing?

Geïnterviewde: Dat ligt er denk ik een beetje aan wat het verschil is qua prijs tussen een duurzame oplossing en een normale oplossing. Wat ik eerder ook al aangaf is dat ik een bedrijf kies die het gewoon netjes afhandelt dus ja, het ligt er een beetje aan wat het prijsverschil ook is. Kijk ik vind het zeker goed dat er duurzamere oplossingen zijn, maar het moet natuurlijk niet de spuigaten uitlopen dat ik heel veel meer extra ga betalen om het maar duurzaam op te lossen, terwijl er ook andere mogelijkheden zijn.

Interviewer: Nee maar denk dan aan de transportmogelijkheid, een locatie dichterbij of een project dichterbij is iets duurder maar daardoor is er minder transport ten opzichte van een andere optie. Zou u die dan wel voorgelegd willen krijgen of zegt u van afvoeren is afvoeren en dit kost het prima.

Geïnterviewde: Nee daar zou ik dan wel het prijsverschil van willen zien inderdaad. Kijk als dat minimaal is dan zou ik er zeker voor kiezen om dat dichterbij in de buurt te laten afvoeren dan dat ze 50km extra moeten rijden. Nee dat zou ik er misschien wel voor over hebben maar dat zou ik dan ook even moeten zien. Dat kan ik niet zo beoordelen zal ik het zo zeggen.

Interviewer: nee oke, dan even verder over de prijs. In hoeverre bent u bereid een lokaal bedrijf meer te betalen dan een bedrijf buiten de regio met een scherpere aanbieding.

Geïnterviewde: oei, nee ik denk dat dat wel duidelijk is dat ik wel voor een bedrijf binnen de regio kies. Ik heb zelf een rijsschool en daar gaat het eigenlijk ook een beetje zo. Iemand neemt rijlessen bij ons en als ik dan weer een keer wat nodig heb dan ga ik naar het bedrijf waarvan de kinderen bij mij rijlessen, dus ik zal zeker voor een bedrijf binnen de regio kiezen ook al is het wat duurder. Ik gun het ze dat ook en ik kan er later ook weer werk uithalen voor mijzelf.

Interviewer: ja oke zo is dat cirkeltje weer rond

Geïnterviewde: ja precies.

Interviewer: Waarom is prijs voor u een doorslaggevende factor of juist waarom helemaal niet.

Geïnterviewde: Prijs is voor mij zeker een doorslaggevende factor als het een beetje bij een normale prijs blijft. Als er iemand anders binnen de regio een veel goedkopere aanbieding heeft ja dan zou ik er wel over twijfelen om dan binnen de regio voor een ander bedrijf te kiezen. Hoe kan dat ene bedrijf het veel goedkoper doen dan dat andere.

Interviewer: Dus binnen de regio is prijs wel een doorslaggevende factor maar daarnaast speelt gevoel, ik vul het nu even voor u in en als het niet waar is dan moet je dat ook zeggen. Maar als uw gevoel, u binding hebt met een bedrijf dan speelt dat ook weldegelijk mee?

Geïnterviewde: ja inderdaad, er zitten meerdere lokale bedrijven bij mij in de buurt en daar zou ik dan, ja nu heb ik al een bedrijf maar in het vervolg zou ik dan kijken wie de scherpste aanbieding binnen de regio, wat maar een aantal bedrijven zijn. Dan zou ik daar wel naar kijken, kijk als het op 50 euro of wat dan ook aankomt dan maakt het niet uit, maar zijn dat grotere prijsverschillen dan zou prijs wel een doorslaggevende factor zijn.

Interviewer: nee duidelijk. Een Euro voor u blijft ook een euro die u niet ergens anders aan kunt uitgeven bij wijze van spreken.

Geïnterviewde: ja precies

Interviewer: oke, dan wou ik graag doorgaan naar het laatste kopje, de materiele waarde. In hoeverre vindt u het belangrijk dat u bekend bent met de staat van de locatie vandaan komt of juist naartoe gaat. In dit geval is het naartoe gaat.

Geïnterviewde: ja ik wil wel weten waar het naartoe gaat, dat wel. Dus ik hoef daar niet precies de details van te weten maar ik wil gewoon weten waar het naartoe gaat of het gewoon legaal is en dat het gewoon goed uitgevoerd wordt. Het is niet dat ik nog een keertje langs ga rijden waar mijn grond gebleven is. Het moet gewoon duidelijk op papier staan, hier is het, het is goed afgehandeld punt.

Interviewer: En bijvoorbeeld zou u op de website een overzichtsfoto willen zien van de locatie als het naar de groundbank gaat?

Geïnterviewde: nee dat denk ik niet, dat hoeft van mij niet.

Met opmerkingen [RvG113]: Betalen voor duurzaamheid

Met opmerkingen [RvG114]: Lokaal bedrijf

Met opmerkingen [RvG115]: Doorslaggevende factor

Met opmerkingen [RvG116]: Staat van de locatie

Interviewer: U gaat dat niet controleren laat maar zeggen?

Geïnterviewde: Nee

Interviewer: Wat zijn specifieke punten waarop u let bij het kiezen van een bedrijf?

Geïnterviewde: nou zeker communicatie, hartstikke belangrijk. Uitstraling van een bedrijf is ook altijd wel belangrijk, als je langs een bedrijf rijdt en het is en grote bende dan krijg je daar gelijk ene bepaald beeld bij. Dus gewoon verzorgd, netjes, duidelijke communicatie. Ik denk dat dat wel punten zijn waarop ik let bij het kiezen van een bedrijf.

Interviewer: Telt dan de het machinepark ook mee?

Geïnterviewde: daar vraag je mij wat, ik weet niet of ik daar genoeg verstand van heb om daar over te oordelen.

Interviewer: Nee maar u ziet natuurlijk wel bedrijfswagens of vrachtwagens met mooie bestickering, zit goed in de verf en het is niet roestig. De bakken zijn netjes geschilderd en onderhouden.

Geïnterviewde: ja onderhouden voertuigen vind ik zeker belangrijk. Dat vind ik bij mijn eigen bedrijf ook belangrijk dat alles gewoon schoon is en dat het er verzorgd uitziet. Ik denk dat het dan ook wel onder het kopje uitstraling valt.

Interviewer: oke en verder over de uitstraling. Hoe belangrijk vindt u dan de uitstraling van een grondbank?

Geïnterviewde: ja dan denk ik dat ik het wel belangrijker vind maar ik denk dat de werknemers en communicatie wel belangrijker is dan de uitstraling. Kijk als ze een keer een slechte dag hebben en alles zit onder de blubber en het regent en weet ik het wat. Het kan er natuurlijk niet altijd spik en span uitzien.

Interviewer: Nee oke duidelijk. Dat was alweer de laatste vraag van het interview, ik wil je nogmaals bedanken voor het meewerken hieraan en ik kan zeker hiermee verder.

Geïnterviewde: Oke nou graag gedaan, heel veel succes nog met je onderzoek.

Met opmerkingen [RvG117]: Specifieke punten

Met opmerkingen [RvG118]: Uitstraling

BIJLAGE 7

Particulier interview Respondent 3

Geïnterviewde: Hoi, met Ron.

Interviewer: Hoi Ron, je spreekt met Rutger.

Geïnterviewde: Hé, goedenavond!

Interviewer: Goedenavond! Nou Ron, allereerst superfijn dat je mee wilt werken aan mijn afstudeeronderzoek. Is het goed als ik dit telefoongesprek opneem?

Geïnterviewde: Dat is geen probleem.

Interviewer: Dan kan ik het later uitschrijven en mijn inzichten helder krijgen voor mijn scriptie. Dan zullen we maar direct beginnen met de vragen. Ik had de vragenlijst al naar u opgestuurd zodat u er al even naar kon kijken. Ik begin met het kopje ervaring. Op welke manier bent u bekend met aan- of afvoeren van grond?

Geïnterviewde: Nog niet helemaal. Momenteel zijn we bezig om de fundering uit te laten graven voor een garage.

Interviewer: Oké, dus dat staat nog te gebeuren? Het is dus nog niet afgevoerd?

Geïnterviewde: Dat gaat inderdaad binnenkort gebeuren.

Interviewer: Oké, en in welke mate bent u bekend met de spelregels van aan- of afvoer van grond?

Geïnterviewde: Zelf ben ik er niet heel bekend mee. Maar ik weet wel dat ik het niet zomaar ergens mag wegbrengen en dat het dus door een gespecialiseerd bedrijf afgevoerd moet worden.

Interviewer: Oké, en met wat voor organisatie zoekt u dan contact als u grond wilt afvoeren?

Geïnterviewde: Ik had het allereerst aan de aannemer gevraagd, die kon het ook voor ons regelen. Hij gaf aan dat we ook eerst zelf konden kijken en dat hebben we ook gedaan. We zijn toen bij een grondverzetbedrijf uitgekomen.

Interviewer: Oké, en kunt u me iets vertellen over uw ervaring met het aan- of afvoeren van grond? Is het uw eerste keer?

Geïnterviewde: Voor mij is het de eerste keer dat we grond af laten voeren door een speciaal bedrijf. Het contact met dat bedrijf ben ik zeer positief over.

Interviewer: Oké. Best duidelijk allemaal. Dan gaan we door met het volgende onderwerp: natuurlijke waarden. In welke mate weegt de natuur mee in het maken van uw keuze?

Geïnterviewde: Toch wel. Ik wil wel dat alles volgens de officiële regels gaat. Niet dat ik later te horen krijg dat iemand last heeft van mijn grond waar het zomaar gestort is. Het moet wel goed geregeld worden.

Interviewer: En in het dagelijks leven? Hoe maakt u dan keuzes met betrekking tot het milieu?

Geïnterviewde: Nou, ik ben er eerlijk gezegd niet heel fanatiek mee, maar wel steeds meer. Denk aan afval scheiden en zonnepanelen, dat dan weer wel.

Interviewer: Oké, dus dat vindt u dus wel belangrijk.

Geïnterviewde: Ja, dat wel.

Interviewer: Wat zorgt ervoor dat uw die keuzes maakt met betrekking op het milieu?

Geïnterviewde: Op het moment is het milieu natuurlijk een 'hot-item'. Ik wil de wereld wel netjes achterlaten voor mijn kinderen en kleinkinderen.

Interviewer: Duidelijk. Dan ga ik verder met de menselijke waarden. In hoeverre vindt u het belangrijk om de hoe en waarom te weten rondom het proces van grond aan- en afvoer?

Geïnterviewde: Het is voor mij een eenmalig iets. Ik vertrouw op het bedrijf wat we gekozen hebben dat zij het netjes regelen.

Interviewer: Oké. U vertrouwt dus volledig op het bedrijf?

Geïnterviewde: Ja, ik heb verder niet echt belang naar de werking ervan en dergelijke. Dat is natuurlijk hun specialiteit, dat is niet iets waar ik me verder mee bezig houd.

Interviewer: Wanneer is het afvoeren van de grond voor u een succeservaring?

Geïnterviewde: Nou, als het klaar is en het netjes afgerond is. Geen telefoontjes of rargheid op de factuur.

Interviewer: En wanneer komt een bedrijf eerlijk en oprecht over voor u als klant?

Met opmerkingen [RvG119]: Bekendheid

Met opmerkingen [RvG120]: Kennis

Met opmerkingen [RvG121]: Soort organisatie

Met opmerkingen [RvG122]: Ervaring

Met opmerkingen [RvG123]: Invloed natuur

Met opmerkingen [RvG124]: Milieu

Met opmerkingen [RvG125]: Reden keuze

Met opmerkingen [RvG126]: Bekend hoe en waarom

Met opmerkingen [RvG127]: Succes ervaring

Geïnterviewde: Als je met ze spreekt. Als ze open en transparant zijn en goed weten wat er met de grond gaat gebeuren. Ze moeten gewoon alle afspraken nakomen.

Interviewer: Hoe belangrijk vindt u die eerlijkheid en oprechtheid?

Geïnterviewde: Ja, ik vind dat heel belangrijk. Je gaat ervan uit dat ze eerlijk en oprecht zijn en alles netjes laten weten als er iets is. Daarom heb ik ook voor dit bedrijf gekozen.

Interviewer: U zou dus ook een bedrijf afwijzen als ze niet eerlijk en oprecht zijn?

Geïnterviewde: Ja, zeker. Ik houd niet van onkundige mensen of een 'we zien wel' mentaliteit.

Interviewer: Oké, dan gaan we verder met de sociaal-rationele waarden. Wat zou u willen ervaren tijdens het proces vanaf de aanvraag tot de uitvoering?

Geïnterviewde: Dat het allemaal goed geregeld wordt en dat ik ontzorgd word. Ik weet niet hoe alles moet en werkt en daarom hoop ik dan ook dat ze me goed adviseren hierin.

Interviewer: Ja. Ontzorgen is dus wel belangrijk?

Geïnterviewde: Ja, zeker.

Interviewer: Wat voor rol speelt de toegankelijkheid van het bedrijf mee in uw keuze?

Geïnterviewde: Een duidelijk antwoord, een goed gevoel. Makkelijk in omvang en gewoon een goed gevoel erbij hebben.

Interviewer: Speelt de reputatie van het bedrijf bijvoorbeeld ook mee? Kijkt u bijvoorbeeld nog naar reviews?

Geïnterviewde: Ja. We hebben wel gekeken naar de reputatie van het bedrijf in de regio. We hebben bijvoorbeeld ook gekeken of het bedrijf gecertificeerd is. Dat zijn wel dingen die meespelen in mijn keuze.

Interviewer: Oké, dus u heeft zich er wel goed in verdiept.

Geïnterviewde: Klopt inderdaad.

Interviewer: Dat is wel een mooi bruggetje naar de intellectuele waarden. Hoe belangrijk vindt u het dat een bedrijf haar kennis en kunde overbrengt naar u als klant?

Geïnterviewde: Dat vind ik niet zo heel belangrijk. Ik vertrouw erop dat zij het allemaal kunnen, ik hoef dat niet te leren van ze. Als zij het goed doen, dan vind ik het ook goed.

Interviewer: Vind u het dan nog op een manier waardevol dat u nog iets wordt verteld over de bepaalde processen en procedures?

Geïnterviewde: Nee, ik vind dat niet waardevol.

Interviewer: Oké, misschien ook omdat het een eenmalig iets is?

Geïnterviewde: Ja, klopt.

Interviewer: Dan gaan we verder naar de financiële waarden. In welke mate bent u bereid om meer te betalen voor een duurzame oplossing?

Geïnterviewde: Ja, op zich wel. Niet extreem natuurlijk. Als ik het in waarde moet uitdrukken 5% of zo? Dat vind ik wel belangrijk!

Interviewer: En in hoeverre bent u bereid om een lokaal bedrijf in de regio meer te betalen ondanks dat een ander een scherpere aanbieding heeft?

Geïnterviewde: Ja, dat vind ik wel belangrijk. Dat scheelt ook een berg reiskosten en ik vind lokale support erg belangrijk.

Interviewer: Daar hecht u wel waarde aan?

Geïnterviewde: Ja.

Interviewer: Waarom is prijs voor u een doorslaggevende factor of waarom juist niet?

Geïnterviewde: Ja, dat is een goede. Kijk, het wordt een mooie garage en de afvoer van die grond is maar een klein deel ervan. Het moet ook weer niet te duur worden. Het is wel belangrijk maar het moet niet te duur worden.

Interviewer: Maar u zou wel meer betalen voor een lokaal bedrijf, toch?

Geïnterviewde: Ja, in waarde iets van 10% of zo.

Interviewer: Oké, dan gaan we naar de materiele waarden. In hoeverre vindt u het belangrijk dat u bekend bent met de staat van de locatie waar de grond uiteindelijk naartoe gaat?

Geïnterviewde: Nou, ik vind dat niet heel belangrijk. Ik vertrouw wederom op het bedrijf dus ik ga er gewoon vanuit dat het goed is.

Interviewer: Oké, en zijn er dan nog specifieke punten waarop u let bij het kiezen van een bedrijf?

Met opmerkingen [RvG128]: Eerlijk en oprecht

Met opmerkingen [RvG129]: Ervaren

Met opmerkingen [RvG130]: Toegankelijkheid

Met opmerkingen [RvG131]: Reputatie

Met opmerkingen [RvG132]: Overbrengen kennis

Met opmerkingen [RvG133]: Procedures en processen

Met opmerkingen [RvG134]: Betalen voor duurzaamheid

Met opmerkingen [RvG135]: Lokaal bedrijf

Met opmerkingen [RvG136]: Doorslaggevende factor

Met opmerkingen [RvG137]: Staat van de locatie

Geïnterviewde: Jawel, aardige mensen, gezonde uitstraling en certificaten.

Interviewer: Dus niet de cowboy mentaliteit zoals wij dat noemen.

Geïnterviewde: Nee, inderdaad niet met het komt wel goed of we kijken wel hoe het gaat.

Interviewer: En hoe belangrijk vindt u dan de uitstraling van een grondbank?

Geïnterviewde: Voor mij persoonlijk is dat niet zo belangrijk. Ik hoef er in principe niet heen of er te werken.

Interviewer: Oké, dat was uw laatste vraag. We zijn er snel doorheen gegaan maar het was zeker waardevol voor mijn onderzoek.

Geïnterviewde: Fijn!

Interviewer: Nogmaals, hartelijk bedankt.

Geïnterviewde: Graag gedaan en een fijne avond nog.

Interviewer: Van hetzelfde!

Met opmerkingen [RvG138]: Specifieke punten

Met opmerkingen [RvG139]: Uistraling

BIJLAGE 8

Particulier interview Respondent 4

Geïnterviewde: Hoi met Melanie

Interviewer: Hoi Melanie je spreekt met Rutger,

Geïnterviewde: Hoi

Interviewer: We hadden elkaar al even gesproken over mijn afstudeeronderzoek, nou nogmaals dankjewel dat je zou willen meewerken. Ik had je al even de vragenlijst opgestuurd en die zou ik graag willen afgaan met je.

Geïnterviewde: Ja dat is goed, geen probleem

Interviewer: Mooi, dan zou ik willen beginnen met het kopje ervaring. Op welke manier bent u bekend met het aan of afvoeren van grond?

Geïnterviewde: Nou ik heb vorig jaar een huis gekocht samen met mijn vrienden we zijn een beetje aan het oriënteren want we krijgen best wel een tuin daarbij. We begrijpen dat de grond daarvan meestal vuil is dus we willen graag de grond daarvan afvoeren.

Interviewer: Oke dus dat moet nog gebeuren laat maar zeggen?

Geïnterviewde: Ja dat moet nog gebeuren.

Interviewer: oke en in welke mate ben je al bekend met de spelregels van grond afvoeren?

Geïnterviewde: nee daar ben ik niet bekend mee. We hebben nog niet zo heel erg erin verdiept en verwachten daar ook veel van het bedrijf van die het gaan doen dat ze ons daarbij helpen.

Interviewer: Oke en met wat voor organisatie heb je nu contact gezocht om die grond af te voeren?

Geïnterviewde: We hebben tot nu toe wat informatie opgevraagd bij Nelisse. Dus daar zijn we nog maar net mee in gesprek.

Interviewer: ja dus een gecertificeerde grondbank.

Geïnterviewde: ja

Interviewer: oke, kun je kort vertellen wat je ervaring is met het afvoeren of aanvoeren van grond? Al vaker iets gedaan?

Geïnterviewde: Nee ik heb geen eerdere ervaringen, dit is de eerste keer dat ik er zelf mee te maken heb.

Interviewer: Oke helder, dan zou ik graag doorwillen naar de natuurlijke waarde. In welke mate weeg je de invloed van de natuur mee in het maken van de keuze?

Geïnterviewde: Ja dat vind ik wel belangrijk. Ik vind dat lastig om te bepalen om daar ook een bedrijf voor uit te kiezen omdat je lastig kan bepalen of een bedrijf daar ook veel aan doet. Maar ik vind het wel belangrijk dat het netjes wordt gedaan voor de natuur zodat we het ook netjes achterlaten voor de toekomst.

Interviewer: Ja dus als ik het verder aanvul, het moet op de juiste manier verwerkt worden en niet ergens belanden waar het niet hoort.

Geïnterviewde: nee zeker zeker

Interviewer: En in hoeverre maakt u keuzes met betrekking op het milieu in het dagelijks leven?

Geïnterviewde: Ik denk een beetje als een gemiddelde Nederlander, ik vind het wel belangrijk, ik probeer er ook wel bewust naar te leven. Afvalscheiding vind ik belangrijk

Interviewer: Je maakt dus best wel wat bewuste keuzes om het milieu te besparen laat maar zeggen?

Geïnterviewde: ja, als het niet te veel moeite extra kost dan doe ik dat graag

Interviewer: oke en wat zorgt er juist voor waarom u die keuze maakt?

Geïnterviewde: Ik denk dat dat door veel invloed komt van media, overheid en informatie die je krijgt waardoor het wel belangrijk is en dat wij dan anders in een klimaat crisis gaan komen. Dus dat het daarom belangrijk is om duurzame keuzes te maken.

Interviewer: oke helder. Dan zou ik graag doorwillen naar de menselijke waarde. In hoeverre vind je het belangrijk dat je bekend wordt met de hoe en waarom rondom het proces van grondafoer?

Met opmerkingen [RvG140]: Bekendheid

Met opmerkingen [RvG141]: Kennis

Met opmerkingen [RvG142]: Soort organisatie

Met opmerkingen [RvG143]: Ervaring

Met opmerkingen [RvG144]: Invloed natuur

Met opmerkingen [RvG145]: Milieu

Met opmerkingen [RvG146]: Reden keuze

Geïnterviewde: Ik zou daar wel informatie over willen. Ik zou wel verwachten dat het bedrijf daar open over zou zijn.

Interviewer: Oke dus u stelt het wel op prijs als het bedrijf dat communiceert waarom die grond afgevoerd moet worden en waarom het op die manier gaat.

Geïnterviewde: ja ja zeker

Interviewer: Oké en wanneer is volgens u het afvoeren van grond een succeservaring? Wanneer zeg je van goh dat is nou echt goed gelukt.

Geïnterviewde: Als het op tijd is geregeld en als het netjes is en netjes achtergelaten is. Ja denk ook als er fijne communicatie is en duidelijkheid vanuit het bedrijf krijgt.

Interviewer: oke en wanneer komt een bedrijf eerlijk en oprecht over op u als klant?

Geïnterviewde: als het bedrijf zich houdt aan de afspraken en als zij heel open zijn over waar ze de grond naartoe zullen afvoeren.

Interviewer: Oke en vind u het dan ook nog belangrijk dat ze het certificaat communiceert en dat je dat kan checken of is dat niet van toepassing?

Geïnterviewde: Ik zou het zelf niet per se controleren dat certificaat, maar het zou wel een toevoeging zijn als het bedrijf laat weten dat ze een certificaat hebben.

Interviewer: Oke, en hoe belangrijk vindt u eerlijkheid en oprechtheid?

Geïnterviewde: ja dat vind ik wel heel erg belangrijk. Ik zou niet met een bedrijf willen werken dat niet oprecht en eerlijk is. Ik vind dat je moet doen wat je zegt.

Interviewer: Dat weegt heel zwaar laat maar zeggen?

Geïnterviewde: ja zeker.

Interviewer: Oke dan zou ik graag doorwillen naar de sociaal rationele waarde. Wat zou u willen ervaren tijdens het proces van de aanvraag tot uitvoering?

Geïnterviewde: ja ik zou wel graag willen dat het bedrijf de leiding neemt en ons daarbij aan de hand nemen omdat we zelf ook totaal niet ervaren zijn en hun daar meer verstand van hebben en dus de leiding nemen.

Interviewer: Oke en wat voor rol speelt de toegankelijkheid van een bedrijf mee in uw keuze

Geïnterviewde: Dat speelt een hele grote rol dat zal wel heel bepalend zijn voor de keuze. Als een bedrijf toegankelijker is, is het ook makkelijker om er communicatie mee te hebben en verwacht ik ook wat meer, een leuke afhandeling ervan.

Interviewer: Oke en speelt de reputatie ook nog mee in het maken van uw keuze?

Geïnterviewde: je bedoelt hoe ze buiten...?

Interviewer: ja gewoon hoe ze bekend staan, gewoon de reputatie van een bedrijf in de omgeving?

Geïnterviewde: Ja dat is zeker belangrijk daarop wordt de keuze ook grotendeels opgemaakt vooral omdat je niet echt weet hoe een bedrijf echt werkt. Ook zeker omdat we nog geen ervaring hebben is dat belangrijk.

Interviewer: Daar zou je wel blind op kunnen varen op de reputatie?

Geïnterviewde: ja en dan vooral wel van bekende denk ik. Niet zo zeer wat er op een website staat maar vooral als bekenden uit de omgeving er een goede ervaring mee hebben.

Interviewer: Oke helder. Dan door naar de intellectuele waarde. Hoe erg belangrijk vindt u het dat een bedrijf haar kennis en kunde overbrengt op u als klant? Zou je nog wat kneepjes van het vak willen leren laat maar zeggen?

Geïnterviewde: nou dat vind ik niet heel belangrijk. Ik vind het vooral belangrijk dat het goed geregeld wordt, het is niet zo dat ik het daarna zelf zou willen kunnen, hun zijn erin gespecialiseerd dus.

Interviewer: En in hoeverre vindt u het dan waardevol dat de procedures en processen bekend zijn van de afvoer van grond, laat maar zeggen een beetje de regelgeving daarvan?

Geïnterviewde: nou op zekere hoogte wel, ook dat zal meespelen voor de betrouwbaarheid en eerlijkheid dus ik denk dat het wel belangrijk is dat ze daar enigszins open over zijn maar het hoeft niet tot in de details.

Interviewer: nee oké, niet de diepte in dus. Dan de financiële waarde. In welke mate bent u bereid meer te betalen voor een duurzame oplossing.

Met opmerkingen [RvG147]: Bekend hoe en waarom

Met opmerkingen [RvG148]: Succes ervaring

Met opmerkingen [RvG149]: Eerlijk en oprecht

Met opmerkingen [RvG150]: Ervaren

Met opmerkingen [RvG151]: Toegankelijkheid

Met opmerkingen [RvG152]: Reputatie

Met opmerkingen [RvG153]: Overbrengen kennis

Met opmerkingen [RvG154]: Procedures en processen

Geïnterviewde: Kleine mate, ik vind dat dat tegenwoordig wat meer normaal moet zijn hoe bedrijven daarmee bezig zijn. Dus ik verwacht niet dat ik voor die keuze heel veel meer zou moeten betalen.

Interviewer: U zegt dus eigenlijk dat het meer tegenwoordig meer normaal moet wezen om voor de duurzame oplossing gekozen wordt

Geïnterviewde: ja ja

Interviewer: oke en in hoeverre ben je bereid een lokaal bedrijf meer te betalen dan een bedrijf buiten de regio met een scherpere aanbieding?

Geïnterviewde: Daar ben ik wel toe bereid. Ik vind het belangrijk dat er ook lokale bedrijven blijven bestaan en ik denk dat het ook juist goed is om bedrijven uit de omgeving te blijven steunen dus daar ben ik wel, het moet niet te erg uit de hand lopen het verschil, maar daar zou ik wel wat meer voor over hebben.

Interviewer: En waarom is prijs een doorslaggevende factor of waarom juist helemaal niet?

Geïnterviewde: Het is wel een doorslaggevende factor op zich, maar ik vind het vooral belangrijk dat de kwaliteit goed is dus dat zal ik wel belangrijker vinden. Maar het moet wel betaalbaar blijven.

Interviewer: Speelt gevoel daar ook nog een belangrijke rol in? Dat je een goed gevoel hebt bij een bedrijf ondanks dat de prijs iets hoger is?

Geïnterviewde: ja zeker, als ik alle vertrouwen erin heb dan is dat zeker het geld waard.

Interviewer: Door naar het laatste kopje de materiele waarde. In hoeverre vindt u het belangrijk dat u bekend bent met de staat van de locatie waar de grond naartoe gaat?

Geïnterviewde: Sorry nog een keer?

Interviewer: in hoeverre vindt u het belangrijk dat u bekend bent met de staat van de locatie waar de grond naartoe gaat? Dus vind je het belangrijk dat je weet waar de grond uiteindelijk terecht komt, of een bedrijf alles netjes in vakken doet of dat het een modderbende is. Vind je dat nog belangrijk of zeg je van bij mij is het afgevoerd en dan is het klaar?

Geïnterviewde: Nee dat vind ik niet heel belangrijk ik zou alleen in het algemeen willen weten of het juist is afgevoerd en dat het op een duurzame goede manier wordt gedaan. Waar het dan uiteindelijk terecht komt heb ik niet zo heel veel aan.

Interviewer: Zijn er nog specifieke punten waarop je let bij het kiezen van een bedrijf, hoe ben je bijvoorbeeld bij Nelisse terecht gekomen?

Geïnterviewde: Ik zou zelf de ervaringen van mensen om mij heen, goede recensies. Dat is denk ik wel de eerste stap waarbij ik toch een keuze zou maken.

Interviewer: Ja dat is dus een specifiek punt is dan toch recensies bij u.

Geïnterviewde: ja en dan vooral recensies van bekenden en de omgeving.

Interviewer: Oke dan de laatste vraag. Hoe belangrijk vindt u de uitstraling van een groundbank. Uw grond wordt uiteindelijk afgevoerd naar een groundbank en hoe erg belangrijk vind je de uitstraling ervan, dan in een brede zin. Van het machinepark tot het gebouw noem maar op.

Geïnterviewde: is wel belangrijk ik denk dat je daarmee wel een bepaald, iets richting de buitenwereld toont hoe het wordt geregeld maar ja vind het niet superbelangrijk. Ik zou niet per se op focussen bij de keuze.

Interviewer: Oke nou duidelijk. Dat was de laatste vraag van het interview en ik wil je nogmaals heel erg bedanken voor de tijd en moeite die je hebt genomen en hier kan ik zeker mee verder.

Geïnterviewde: dat is mooi veel succes nog.

Interviewer: Dankjewel gaat goed komen.

Met opmerkingen [RvG155]: Betalen voor duurzaamheid

Met opmerkingen [RvG156]: Lokaal bedrijf

Met opmerkingen [RvG157]: Doorslaggevende factor

Met opmerkingen [RvG158]: Staat van de locatie

Met opmerkingen [RvG159]: Specifieke punten

Met opmerkingen [RvG160]: Uitrusting

BIJLAGE 9

Particulier interview Respondent 5

Geïnterviewde: Hoi, met Sietse.

Interviewer: Hoi Sietse, je spreekt met Rutger.

Geïnterviewde: Hallo.

Interviewer: Nou, Sietse. Ik had je benaderd om deel te nemen aan mijn afstudeeronderzoek. Nogmaals dank je wel daarvoor. Is het goed dat ik dit gesprek opneem zodat ik het later kan uitwerken voor mijn onderzoek?

Geïnterviewde: Ja hoor, dat is geen probleem.

Interviewer: Ik heb van tevoren de vragen al met je gedeeld, dus zullen we gelijk starten met het onderwerp ervaring. Op welke manier bent u bekend met het aan- en afvoeren van grond?

Geïnterviewde: Ik ben er sinds kort mee in aanraking gekomen. Wij hebben een huis gekocht met wat grond eromheen en wat paardenstallen. Eigenlijk willen we daar wat in aanpassen, met name de paardenwei uitbreiden. Bij die ingreep komt er best wat grond vrij en dat moeten we afvoeren.

Interviewer: Oké. En in welke mate bent u al bekend met de spelregels van het aan- en afvoeren van grond?

Geïnterviewde: Ja, eigenlijk niet. In het verleden heb ik zelf een boerderij gehad. We hebben toen ook het een en ander uit laten graven maar konden dit weer binnen het bedrijf gebruiken. Dit is dus een hele nieuwe situatie dat we de grond moeten laten afvoeren en daar ben ik dus nog niet bekend mee.

Interviewer: Oké. Bent u nog wel op zoek naar een organisatie om de grond af te voeren?

Geïnterviewde: Ja, in mijn beleving blijf ik lekker bij de plaatselijke loonwerker. Hij kan met zijn kraan de grond uitgraven en afvoeren en ik denk dat ik wel van plan ben om het hem te laten regelen.

Interviewer: Oké. U ging net al wat meer in op uw ervaring, dat u een boerderij heeft gehad. U heeft daar dan altijd met een gesloten grondbalans gewerkt, klopt dat?

Geïnterviewde: Ja, klopt.

Interviewer: Nee, duidelijk. Dan ga ik graag verder naar de natuurlijke waarden. In welke mate weegt de natuur mee in het maken van uw keuze?

Geïnterviewde: Nou, meer in de zin dat ik het wel belangrijk vind dat de grond die afgevoerd wordt wel schoon is. Dat er bijvoorbeeld geen plastic of ander afval inzit.

Interviewer: Oké. En in hoeverre maakt u nu keuzes met betrekking op het milieu in het dagelijks leven?

Geïnterviewde: Bedoel je specifiek op grond gebaseerd?

Interviewer: Ja, onder andere. Maar ook in het dagelijks leven, bent u een beetje milieubewust?

Geïnterviewde: Ja, in principe wel. Zelf ben ik nu werkzaam in de groene energiesector. Dat moet je ook wel aanspreken om daar te werken, om stappen te maken in een duurzame wereld. Ik vind het dus zeker belangrijk, we scheiden ook afval en letten op het stroomgebruik. En in de situatie met de grond ook, we laten de grond gewoon netjes afvoeren zoals dat hoort.

Interviewer: Oké. En wat zorgt ervoor dat u die keuzes maakt met de betrekking op het milieu?

Geïnterviewde: Hoe moet ik dat met mooie woorden zeggen. Wij vinden het belangrijk dat de wereld nog eventjes meegaat, ook voor onze kinderen. Dit kan doordat wij bewuste keuzes kunnen maken. Wij zijn daar thuis best wel mee bezig.

Interviewer: Oke, duidelijk. Dan gaan we verder met het kopje menselijke waarden. In hoeverre vindt u het belangrijk dat u bekend wordt met de hoe en waarom rondom het proces van grond afvoeren?

Geïnterviewde: In deze situatie niet echt. Ik wil gewoon weten dat de partij die het voor mij regelt het goed doet. Voor mij is dat dan voldoende.

Met opmerkingen [RvG161]: Bekendheid

Met opmerkingen [RvG162]: Kennis

Met opmerkingen [RvG163]: Ervaring

Met opmerkingen [RvG164]: Kennis

Met opmerkingen [RvG165]: Soort organisatie

Met opmerkingen [RvG166]: Ervaring

Met opmerkingen [RvG167]: Invloed natuur

Met opmerkingen [RvG168]: Milieu

Met opmerkingen [RvG169]: Reden keuze

Met opmerkingen [RvG170]: Bekend hoe en waarom

Interviewer: Oké. Hij hoeft niet te vertellen wat ze gaan doen? Ik bedoel dat ze kennis echt aan u overdragen?

Geïnterviewde: Nee. In deze situatie niet. Ik wil wel graag weten dat het gebeurt, maar ik heb vertrouwen in de loonwerker die ik vraag. Dus hij hoeft niet iedere stap aan mij te vertellen binnen het proces.

Interviewer: Oké. Wanneer is het afvoeren van grond voor u een succeservaring?

Geïnterviewde: Ja, als hij het gewoon goed regelt.

Interviewer: Oké, dus geen gekke dingen achteraf.

Geïnterviewde: Ja, precies. Ik wil gewoon ontzorgd worden daarin.

Interviewer: Duidelijk. Wanneer komt een bedrijf eerlijk en oprecht over op u als klant?

Geïnterviewde: Ja, dat ze netjes werken. Ze moeten informatie met me delen. Kijk, ze hoeven echt niet alle details met me te delen maar de communicatie moet gewoon goed zijn. Ze moeten gespecialiseerd zijn in het werk wat ze doen. Ik heb me eerlijk gezegd niet verdiept in welke keurmerken of dergelijke ze nodig hebben. Het moet gewoon goed voelen. Verder vind ik wel dat daardoor de geloofwaardigheid van een bedrijf stijgt, daar de keurmerken te laten zien.

Interviewer: Hoe belangrijk vindt u die oprechtheid en eerlijkheid? Zou u daar een opdracht voor afslaan?

Geïnterviewde: Als ik het gevoel heb dat ze de boel besodemieteren is dat voor mij zeker een reden om af te haken.

Interviewer: Oké. Dan ga ik door naar de sociaal-rationele waarden. Wat zou u willen ervaren tijdens het proces vanaf de aanvraag tot uitvoering?

Geïnterviewde: Ik wil eigenlijk dat ik aan de telefoon al heel specifiek kan uitleggen wat er moet gebeuren aan diegene. Daarna zou ik graag ontzorgd willen worden. Dus dat diegene het netjes oppakt, uitwerkt en uitvoert.

Interviewer: Stel dat er nog een keuring uitgevoerd moet worden omdat het zoveel grond is dat dat interessant is, zou u dan willen dat diegene die stap dan neemt? Of is het, regel het en dat is het.

Geïnterviewde: Ja, zeker. Eigenlijk ga ik daarvan uit dat diegene zijn kennis en kunde inzet om het voor mij zo aantrekkelijk mogelijk te maken. Ik weet dat niet, heb er ook geen verstand van. Dus ik zou het zeker op prijs stellen dat hij mij daarover informeert en dat het dus ook aantrekkelijker voor mij wordt qua prijs. Eigenlijk verwacht ik het ook wel van zo'n loonwerker.

Interviewer: Oké. Wat voor rol speelt toegankelijkheid van een bedrijf mee in uw keuze?

Geïnterviewde: Dat is zeker belangrijk.

Interviewer: Ja, dus het snelle reageren, duidelijk antwoorden op mailtjes en belletjes zou u op prijs stellen.

Geïnterviewde: Ja, het snelle contact inderdaad. Netjes de mailtjes beantwoorden of desnoods een keer een Teams meeting, dat je elkaar eventjes ziet.

Interviewer: Oké. Speelt de reputatie van een bedrijf ook nog mee in uw keuze? En hoe erg telt die mee?

Geïnterviewde: Ja, die speelt wel mee. Ik koppel dit eigenlijk ook aan geloofwaardigheid. Als een bedrijf een goede reputatie heeft op dit gebied en dat gaat dan van mond-tot-mond reclame. Dan zou ik diegene zeker benaderen, ja. Als je van anderen hoort dat een bedrijf het goed gedaan heeft, dan heeft dat voor mij wel een pluspunt.

Interviewer: Dat wekt vertrouwen dus?

Geïnterviewde: Ja, zeker.

Interviewer: Duidelijk. Dan gaan we door naar de intellectuele waarden. Hoe belangrijk vindt u het dat een bedrijf haar kennis en kunde overbrengt naar u als klant? U gaf net al aan dat de diepte niet uitmaakt. Maar meer in een breder aspect, zou u tijdens het proces betrokken willen worden en wat kennis en kunde tot u nemen?

Geïnterviewde: Nogmaals, voor mij is dat beperkt. Inhoudelijk hoef ik dat niet te weten. Natuurlijk in hoofdlijnen wel.

Interviewer: Is dat dan hetzelfde voor de procedures en processen voor het afvoeren van grond?

Met opmerkingen [RvG171]: Succes ervaring

Met opmerkingen [RvG172]: Bekend hoe en waarom

Met opmerkingen [RvG173]: Succes ervaring

Met opmerkingen [RvG174]: Eerlijk en oprecht

Met opmerkingen [RvG175]: Ervaren

Met opmerkingen [RvG176]: Ervaren

Met opmerkingen [RvG177]: Toegankelijkheid

Met opmerkingen [RvG178]: Reputatie

Met opmerkingen [RvG179]: Overbrengen kennis

Geïnterviewde: Ja, als het ter sprake komt en je hebt er interesse in, dan is het leuk dat je daar je antwoorden op krijgt. Maar ik vind ook dat dit weer te maken heeft met vertrouwen, begrijp je? Als ik een gesprek voor met iemand en ik heb vragen die ze niet kunnen beantwoorden, dan geeft dat geen vertrouwen.

Interviewer: Ik snap het.

Geïnterviewde: Maar het is dus ook niet zo dat ik me van tevoren erin verdiep zodat ik die vragen kan gaan stellen.

Interviewer: Nee, oké. Dan de financiële waarden. In welke mate bent u bereid om meer te betalen voor een duurzame oplossing?

Geïnterviewde: Dat is een beetje een gewetensvraag. In principe moet ik nu ja zeggen. Maar ik vind wel dat het een beetje in perspectief moet staan, wat het dan precies inhoudt. Stel ik moet veel meer betalen, ja dan ga ik liever voor een goedkopere route. Waarom moet een duurzame oplossing ook per sé duurder zijn. In feiten moet ik mijn grond afvoeren en dat wil ik op een goede manier doen. Ik denk dat je best moet oppassen met mensen die zulk soort dingen aanbieden voor meer geld en uiteindelijk beland de grond misschien op dezelfde plek als de goedkopere oplossing.

Interviewer: Ja, ik begrijp het. Maar stel dat er dichterbij de buurt een plekje is maar het is iets lastiger en het kost wat meer. Dan heb je natuurlijk minder transport, zou je dan zeggen leg het maar in de buurt neer? Of houd je liever je geld in je zak en ze rijden het verder weg.

Geïnterviewde: Ja, ik heb dan wel op mijn geweten dat er meer diesel verbrand is om mijn grond op die plek te krijgen. Ja, in die situatie vind ik dat een beetje een gewetensvraag.

Interviewer: Nee is natuurlijk ook een antwoord.

Geïnterviewde: Ja, ik vind het lastig en het hangt denk ik ook van de situatie af.

Interviewer: En in hoeverre bent u bereid een lokaal bedrijf meer te betalen dan een bedrijf buiten de regio met een scherpere prijs?

Geïnterviewde: Ja, het ligt denk ik ook aan de naam, de reputatie en ons kent ons. Het hangt ook een beetje van het verschil af. Lokale bedrijven gun ik zeker werk, dat is goed voor de regio. Alleen bedrijven kunnen zich ook niet uit de marktprijzen dus het hangt ook een beetje van het verschil af. Ja of nee wil je zeker graag horen?

Interviewer: Niet persé. Sommige mensen zijn heel stellig dat ze mensen binnen de regio het werk gewoon gunnen ondanks dat de prijs hoger ligt.

Geïnterviewde: Zo sta ik er eigenlijk wel in hoor.

Interviewer: Dat is ook wel begrijpelijk. Waarom is prijs voor u een doorslaggevende factor of waarom juist niet?

Geïnterviewde: Nou, uiteindelijk is iedere euro er één en het moet allemaal betaald worden. Er zijn altijd nog meer dingen die je wilt doen en je kan het maar één keer uitgeven. Ik vind de prijs daarom best belangrijk.

Interviewer: Oké. Dan zijn we al aangekomen bij het laatste kopje, de materiële waarden. In hoeverre vindt u het belangrijk dat u bekend bent met de staat van de locatie waar de grond naartoe gaat?

Geïnterviewde: De staat van de locatie?

Interviewer: Ja, stel de grond gaat naar een grondbank. Zou je dan op de hoogte willen zijn hoe de grond erbij ligt.

Geïnterviewde: Nee, ik hecht daar geen waarde aan. Ik ga er gewoon vanuit dat allemaal geregeld wordt.

Interviewer: Oké. Zijn er nog specifieke punten waarop u let tijdens het kiezen van de uitvoering?

Geïnterviewde: Niks anders dan al in het gesprek genoemd is.

Interviewer: Hoe belangrijk vindt u de uitstraling van een grondbank of een bedrijf?

Geïnterviewde: Het moet er gewoon netjes bijliggen. Dat doet ook iets met een stukje vertrouwen. Als het allemaal oude zoi is wekt dat niet direct vertrouwen.

Interviewer: Nou, dat was de laatste vraag van het interview Sietse. Ik wil je nogmaals hartelijk bedanken voor je tijd.

Geïnterviewde: Graag gedaan.

Met opmerkingen [RvG180]: Procedures en processen

Met opmerkingen [RvG181]: Betalen voor duurzaamheid

Met opmerkingen [RvG182]: Betalen voor duurzaamheid

Met opmerkingen [RvG183]: Lokaal bedrijf

Met opmerkingen [RvG184]: Doorslaggevende factor

Met opmerkingen [RvG185]: Staat van de locatie

Met opmerkingen [RvG186]: Uitrusting

Interviewer: Doe!

Geïnterviewde: Fijne dag, doe!

BIJLAGE 10

Zakelijke interview 1

Interviewer: Is het ook goed als ik dit telefoongesprek opneem zodat ik het zelf even kan uittypen

Geïnterviewde: Jazeker

Interviewer: Oke wellicht even handig om bij het begin te beginnen, U bent van de firma Voncken

Geïnterviewde: Voncken grondverzet en bestratingen uit Uilenstraten

Interviewer: op welke manier bent u bekend met het aan of afvoeren van grond?

Geïnterviewde: Nou ik word door klanten benaderd om hun straatwerk te maken, 99.9% van onze omzet is voornamelijk straatwerk. Voor het totaalplaatje meestal industriële bouw of industriële nieuwbouw. Ook heel veel in het agrarische en heel veel in de transportsector. Dus dat is onze hoofdmode van het bedrijf en daar komt ook naar voren dat we moeten ontgraven en grond afvoeren, het is dan voor de bestrating of voor riolering.

Interviewer: Ja daar heeft u wel mee te maken dus. In welke mate bent u bekend met de spelregels van het afvoeren van grond.

Geïnterviewde: Heel weinig want ik bemoei me daar niet mee

. Jaren geleden heb ik mij daarmee bemoeid maar daar heb ik twee keer behoorlijk bot gevangen. Twee keer van behoorlijke firma's hier die eigenlijk de machtposities hebben op de vingers getikt. En toen heb ik zoiets gezegd van de klant moet het betalen dus laat maar lopen maar je er maar geen zorgen meer over. Als ik iets moet afvoeren dan laat ik meestal de klant een verkennend onderzoekje neerleggen, met dat verkennend onderzoekje ga ik naar een van die drie bedrijven en welke er dan het dichtste bijzit en die maken dan de prijs.

Interviewer: oke, u bent dus wel op de hoogte van een rapportje en met welke klasse het is zoals wonen, industrie of achtergrondwaarde dat wel?

Geïnterviewde: Ja ja, ik heb net een terrein opgeleverd daar zat een milieusanering aanvast maargoed toen kwam het RUD erbij, de regionale milieudienst. Maargoed dat is ook weer politiek, die hebben in 1990 de ex-eigenaar, de eerste eigenaar van die grond, een autosloperij was dat, een saneringsplicht opgelegd. Daar is ambtelijk nooit wat mee gebeurd en nu koopt mijn klant die grond en hij haat beginnen. Dan komt de milieudienst, we wisten wat er ondertussen met het milieu moest. Ja die gaan natuurlijk met de hakken in het zand staan, ja het moet eerst gesaneerd worden. Ja oke maar er zou gesaneerd zijn. Die verkopende partij zou het in de nul-situatie opleveren, maar die nul situatie was lang niet te behalen. Gewoon op het feit dat de provincie zelf niet gehandhaafd had. Ja en dan tussen 1990 en 2021 ja dan heb je natuurlijk een heel grof probleem

Interviewer: Ja dat gaat dan heel veel geld kosten

Geïnterviewde: Ja goed, ik heb een paar partijen en dat was een terrein naast een locatie van DSM. Er gaan heel veel leidingen van DSM van het chemiebedrijf gaan door het terrein richting de havens van Antwerpen en Rotterdam. Om die leidingen te kunnen traceren en die diepteligging te kunnen bepalen om daar een parkeerterrein te kunnen aanleggen want het was van een transportbedrijf. Ik heb daar een parkeerterrein van 12000 m2 aangelegd, om dat te kunnen aanleggen moest ik natuurlijk de diepteligging van die leidingen weten om daarboven het terrein te kunnen bepalen. Daar heb ik na vier Klic-meldingen alles bij elkaar geroepen, GasUnie, Pipelines noem maar op. Toen hebben we een vergadering gehouden en een datum geprikt. De datum stond vast om proefgaten te maken, hun zouden allemaal met hun iPad of laptop om de leidingen te lokaliseren ter plekke tijdens het graven, ik zou met een minigraver en twee grondwerker ter plaatse zijn, zo hebben wij dat aangepakt. Het is allemaal geklaard voor de middag, alle leidingen hebben we opgezocht en gelokaliseerd en de diepteligging bepaald. Ze stappen allemaal in de auto en op dat moment komt er iemand van de milieudienst aanrijden en die ging mij gelijk verbaliseren want ik was aan het graven op een milieu verdachte locatie waarvan ik dat wist. Ik zei ik ben hier niet aan het afvoeren, we zijn al een jaar bezig voor een vergunning en een datum om de dingen te bepalen. Ik zeg als jullie niet reageren. Maar goed die komen gelijk met boeteclausules van 15k, ja dan bind je wel vlug in natuurlijk.

Met opmerkingen [RvG187]: Bekendheid

Met opmerkingen [RvG188]: Kennis

Met opmerkingen [RvG189]: Kennis

Met opmerkingen [RvG190]: Kennis

Interviewer: Nee dat schiet niet op.

Geïnterviewde: Maar goed, zodoende weet ik er toch nog wel een beetje van

Interviewer: oke, met waar voor organisatie zoekt u nu contact als u grond wil afvoeren?

Geïnterviewde: Met wat voor organisatie zoek ik nu contact

Interviewer: U gaf al even eerder aan dat er drie partijen bij u in de buurt zitten.

Geïnterviewde: Degene die het dichtste in de buurt zit, en waarvan ik weet dat hij het rustigste qua werkuitvoering zit ga ik benaderen want ja, ze zitten toch alle drie onder een hoedje te spelen met die grond. Dan laat ik hem een prijs maken, zo van wat kost het als jij hier met een auto komt en gooi die grond op de auto. Meestal gaat de eerste prijsstelling uit van een verkennend onderzoek en aan de hand van de hoeveelheid die totaal afgevoerd moet worden laten we terplekke een AP04 onderzoek doen. Daar zitten ook gigantische prijsverschillen tussen.

Interviewer: Ook een beetje afhankelijk van de hoeveelheid denk ik dan?

Geïnterviewde: Ja zeker, maar ook door wie je die AP04 keuring laat uitvoeren. Er zijn er nog die het doen voor 1250 euro, maar er zijn er ook die vragen er 1800 euro voor. Dat vind ik toch behoorlijke verschillen.

Interviewer: Nou als ik dat zelf doe, wij doen dat zelf ook wel uitvoeren maar je zit met dat pfas, dat maakt het duur. Maar dan zit je al op de 1800 euro, ook gewoon aan kosten al.

Geïnterviewde: Ja oke, hier heb je dan ook wel eens de eis dat ze er asbest onderzoek bijdoen en dat is dan nog 175 euro extra geloof ik. En dat pfas heb ik wel geweten maar ik weet nu niet meer wat dat extra kost. Toch 3-400 euro geloof ik.

Interviewer: Ja dat is een aanzienlijk deel. U gaf het net al een beetje aan, maar kunt u vertellen wat uw ervaring is met het afvoeren van grond? Goeie ervaringen of totaal niet?

Geïnterviewde: Ja goed, wat heb ik er verder mee van doen, ik laat het bemonsteren en gooien het weer op de auto, of we graven het uit en rijden het gelijk weg. Dat ligt aan de hoeveelheid. Maar wat hun ermee doen dat is af en toe schandalig, de ene partij was goedkoper, toen was ik naast de buurman en die zit ook in die grondbank. Hij had een prijs naar mijn klant gemaakt van 14 euro per ton voor de afvoer. Toen belde hij mij op tijdens het laden. 'Waarom heb je mij niet gevraagd!?' Ik zeg vertel het mij, ik weet het niet. Hij heeft het bij jou gevraagd en ik heb het bij dinges gevraagd. Ja en nu dan? Kunnen we daar niks aan doen? Ja zeg het maar, je mag het wegrijden derest van de partij want deze partij zal nu wegmoeien want er komt zo veel meer. Dan gaan ze in een keer 6 euro per ton eronder zitten. Dan denk ik van jongens dit zijn geen prijsverschillen meer als je dan praat over 12000 ton wat er in totaal weggaat.

Interviewer: nee dat zijn geen prijsverschillen inderdaad.

Geïnterviewde: Maargoed, ik zeg ze spelen allemaal onder een hoedje en toch zijn het concurrenten van elkaar. Hier in het zuiden is het echt een ramp. Ik kan mij er niet in vinden hoe hun dat spelen

Interviewer: Nee dat begrijp ik wel een beetje

Geïnterviewde: Maar verder heb ik er dan ook niet in te zeggen, ik laat ene prijs maken en dan is die prijs voor mij bindend en als er dan op die hoeveelheden eentje komt van ik doe het voor zoveel goedkoper dan wil ik daar ook wel een iets over weten natuurlijk.

Interviewer: Dus uw ervaring is een beetje gemengd?

Geïnterviewde: ja ja

Interviewer: Dan zou ik graag doorwillen naar het volgende kopje, de natuurlijke waarde. In welke mate weegt u de invloed van de natuur mee in het maken van uw keuze? Speelt dat nog een rol of totaal niet?

Geïnterviewde: Weinig, ik zit hier in een gebied, hier 2.5km vandaan is een hele grote zandput geweest en die is trouwens van een vriend van mij geweest. In de jaren hebben wij een hele goede vriendschap opgebouwd en hun hadden de vergunningen op de eisen van de milieudienst dat ze het als een park zouden achterlaten, dus hun zijn dat hele terrein aan het aanvullen. Met hem had ik afspraken als ik AP04 schone grond had dan mag ik het bij jullie dumpen. Hun deden dat dan ook weer melden bij de milieudienst waar die grond vandaan komt en welke eisen het aan voldoet. Maar dat heb ik geloof ik 1x van 200 kuub kunnen doen en toen zaten die mannen van de grondbanken ertussen en nu kom je daar

Met opmerkingen [RvG191]: Soort organisatie

Met opmerkingen [RvG192]: Ervaring

helemaal niet meer aan bod. Het is nu dan ook bizar voor welke prijzen ze die grond mogen dumpen.

Interviewer: ja voor weinig bedoelt u?

Geïnterviewde: ja ja, hun zetten daar gewoon een kraan op en die gaan het verwerken in die taluds en noem het maar op. Daar kun je niet tegenop natuurlijk. En om dat allemaal te calculeren gaat mij buiten mijn boekje, blijf bij je lees zeg ik dan altijd.

Interviewer: Nee zeker. Dus de invloed van de natuur speelt niet echt mee dan. Maakt u zelf wel keuzen met betrekking op het milieu, afval scheiden of?

Geïnterviewde: Ja uiteraard. Als we hier de lege vetpatronen en zoiets, daar heb ik de jongens altijd op gehamerd om die nooit op het werk te laten slingeren. Neem ze ff mee en gooi ze hier in de vuilcontainer want ik vind niks zo vies, alles wat begraaft is in die 34 jaar en wat je ontdekt. Alles wat je begraaft kom je weer een keer tegen.

Interviewer: ja dat zeker

Geïnterviewde: Al is het een leeg vetpatroon, als je een keertje een tuintje aan het afwerken bent dan zul je meemaken zodra de klant komt kijken dan komt er net zo'n patroon naar boven. Al is ie leeg dan vind ik dat dat niet hoort. Ik ben daar dan ook wel een beetje vurig op, maar de jongens houden zich daaraan want daar zijn ze zich wel van bewust.

Interviewer: Wat zorgt er juist voor waarom u die keuzes maakt?

Geïnterviewde: Ja gewoon het oogt en de netheid op het werk. Kijk er is niets zo slordig dat er plastic of zoiets blijft rondzwerven. Dat is ook met grond, als je grond gaat verwerken. Ik heb er wel een hekel aan als je een cunet dieper moet graven want dan ga je er niet te veel eruit halen want hier zit wat te leem grond. Als je dan het korrelige breekpuin ervan afschraapt dan heb ik het liefste die 3 a 4 cm wat er dan in de leem gereden is, die leemlaag waar dan 3 a 4 cm stenen inzitten door het verdichten. Ja dat spul moet je niet met de korrelmix mengen want als er dan een regenbui opvalt kun je alles eruit rijden als modder. Ja hoe ga je daar mee om, die ene keer dan trekken we het cunet dieper en gooi je het toch weer onderin terug en de andere keer dan wordt het voor de klant een beetje gevaarlijk en dan zeggen we sorry het moet afgevoerd worden. Om ook gewoon de kwaliteit op het werk te kunnen leveren natuurlijk. Maar dat is eigenlijk ook weer bodemverontreiniging wat je dan doet.

Interviewer: Ja en maakt u ook nog keuzes met het idee dat u de wereld beter wilt achterlaten voor de nieuwe generatie?

Geïnterviewde: zover heb ik eigenlijk nog nooit nagedacht.

Interviewer: ja dat kan ook. Dan zou ik graag door willen naar de menselijke waarde. In hoeverre vindt u het belangrijk dat u bekend wordt met het hoe en waarom rondom het proces van de grond afvoer? Vind u het belangrijk als een grondbank met u informatie deelt over dat proces of de hoe en waarom?

Geïnterviewde: Nou ik heb net aangeven, ik ben al bijna 60 en ik ben drukdoende om de zaak weg te doen, te verkopen. Ik ga mij daar niet druk over maken. Ik heb mij daar jarenlang wel aan geestoord en toen heb ik mij erin verdiept waar het naar toe ging en hoe het ging. Nu heb ik dat balletje laten rollen, ik maak mij er geen zorgen meer over, ze zoeken het maar uit want daar kun je toch niet tussen gaan zitten.

Interviewer: Oke. Wanneer is volgens u het afvoeren van grond een succes ervaring? Die moet er wellicht ook wel een keer zijn toch?

Geïnterviewde: Ja voor iedere bedrijf is het een succes ervaring als het een hele flinke klus wordt. Als je een partij grond voor een goed bedrag in een goede tijd en met een leuke winstmarge kan afvoeren natuurlijk. Kijk ik ga de klant geen exorbitante bedragen in rekening brengen maar ik zet er mijn procenten op en als er dan op het einde nog een beetje van overblijft dan ben ik daar wel trots op natuurlijk. Het kan natuurlijk ook wel eens vies mislopen dat je door regen rijplaten moet gaan leggen om bij de grond te komen. Zoiets is dan iets wat niet gecalculeerd is. Kijk dan zijn toch risico's, die komen een keer naar boven. Dat is de ondernemersrisico maarja als je dat dan allemaal niet hoeft dan ben je wel trots dat je die partij grond over een hele korte termijn en een heel leuk bedrag hebt mogen afvoeren.

Interviewer: En vanuit een grondbank gekeken dan, als men bij de prijs blijft als men geen naheffingen geven dan is dat ook onderdeel daarvan neem ik aan? Bijvoorbeeld dat er puin

Met opmerkingen [RvG193]: Invloed natuur

Met opmerkingen [RvG194]: Milieu

Met opmerkingen [RvG195]: Reden keuze

Met opmerkingen [RvG196]: Bekend hoe en waarom

Met opmerkingen [RvG197]: Succes ervaring

inzit en dat hadden ze uit het bodemonderzoek al kunnen opmaken dat u daarna niet nog een heffing krijgt.

Geïnterviewde: Dat heb ik nog nooit problemen mee gehad. We hebben met dat saneringsproject grond afgevoerd die had jij nog niet eens in een hele diepe put willen storten. Je moet je voorstellen, het was een oude autosloperij en dat terrein liep behoorlijk hellend naar beneden toe. Al dat regenwater trok tot beneden en ook waar die grond in depot stond daar stond ook anderhalf tweemeter in een cirkel van 40cm diep het water omheen. Uit het water hebben wij die grond gewoon opgeladen en die kwam bij 5-assers niet eens boven de bak uit. Er is er zelf eentje geweest heeft die machinist verteld, die moest een noodstop maken bij het stoplicht en de modder is daar vol over de cabine gekomen. Dan weet je wat voor troep we hebben afgevoerd. Die dag gaf die grond nachts gewoon licht. Maar het was bemonsterd. Kijk als jij 12000 vierkante meter een AP04 onderzoek gaat doen en 50 grepen laat doen dan is de kans dat er verontreiniging naar bovenkomt beduidend lager dan dat je van 100 vierkante meter 50 bodemonsters laat nemen.

Interviewer: nee dat klopt.

Geïnterviewde: Dus dat zijn allemaal van die tactieken en die mannen weten wel hoe ze dat moeten doen.

Interviewer: oké. Nou volgende vraag. Wanneer komt een bedrijf eerlijk en oprecht over als zakelijke klant? Wat vindt u belangrijk daarin?

Geïnterviewde: Als hij zijn betalingsverkeer op orde heeft. Ook naar klanten toe goed zijn werk heeft en ook een goede naam heeft bij zijn klanten. Er zijn hier diverse transport en grondverzetbedrijven die hakken er maar door. Kijk een jaar of 5 geleden is er hier eentje failliet gegaan. 18 miljoen euro in de wegenbouw en grondverzetbedrijf. Dan heb je toch super je best gedaan als je je omgeving voor 18 miljoen je leveranciers in de flessenkurk trekt. Die had het dus ook dusdanig goed voor elkaar, die betaalde dan ook nooit binnen vier weken, vier maanden. Die zaten altijd ruim boven de honderd dagen. Als je daarvoor werkt dan heb je zelf schuld natuurlijk. Ik heb daar nooit aan gegeven. Degene die langer dan dertig dagen op de centjes van Remy Vonken heeft moeten wachten die mag mij vanmiddag nog de strot om de nek komen trekken. Kijk goed voorbeeld doet goed volgen heb ik altijd gezegd. Dat is ook met de mannen die de grondbanken beheren, die hebben dan ook meestal een puin breek installatie en die leveren dan ook weer de korrelmix. Kijk als jij mij het ene werk 7.50 per ton op de plek de korrelmix levert en ik heb de week erna werk van 5 kilometer verder en die kost mij 7.60 euro dan praat ik nergens over. Als je dan met 9 euro aankomt dan begin ik toch een beetje raar te kijken. Ik heb toch wel gewoon twee bedrijven waar ik heel goed zaken mee doe en ook grondbank bij doe. Ja die houden zich netjes aan die afspraken en qua betalen en qua leveringen loopt alles perfect dus wat dat betreft mag ik hun niet aan moppen.

Interviewer: En hoe belangrijk vindt u die eerlijkheid en oprechtheid? Zou u daar een bedrijf voor links laten liggen?

Geïnterviewde: Ja ja absoluut, kijk die Martens die hier failliet is gegaan ja die heeft mij misschien wel duizend keer gebeld die planner. Ik heb twee van die level machines om banen te slepen. Daar was ik in 1998, ik heb zo'n hele kleine van 1.5 meter, was ik een van de eerste daarmee in de regio. Ja gek gebeld daarvoor maar ik wist gewoon dat hij niet binnen de veertien dagen of dertig dagen betalen. Toen heb ik gezegd van ik kom niet. Dan belde hij weer maar het heeft geen zin. Op een bepaald moment toen trof ik die planner daarvan op een feestje en zo van "het is druk, nergens machines te krijgen" Ik zei met wie zal ik je vanavond nog uit te brand helpen, dan regel ik voor jou nu nog 5 5-assers en twee rupskranen. Het is zondagavond 21:00 ik zeg die heb ik dinsdag morgen voor je op het werk staan. "Ik geloof dat je helemaal gek bent!" Ik zeg naar Remy Vonk komen ze wel want die betaald binnen de veertien dagen of drie weken. Martens laten ze liever links liggen en laten ze liever de kraan stilstaan, jij bent helemaal gek, en toch is het zo.

Interviewer: Ja dus u vindt het zeker wel belangrijk?

Geïnterviewde: Ja dat vind ik wel, diegene die mij het eerste diesel gebracht heeft in 1990 die brengt het nu nog steeds en daar heb ik ook wel eens een discussie mee gehad, maar ik

Met opmerkingen [RvG198]: Eerlijk en oprecht

Met opmerkingen [RvG199]: Eerlijk en oprecht

Met opmerkingen [RvG200]: Eerlijk en oprecht

ga niet jobhoppen wat dat betreft. De leveranciers zijn toch standvastige bedrijven waar ikzelf zaken mee wil doen en het fijn vinden dat ze bij mij mogen leveren natuurlijk.

Interviewer: Ja oke, dan zou ik graag doorwillen naar de sociale rationale waarde. Dus de beleving en ervaring ervan. U doet een aanvraagje voor grond afvoeren en wat zou u dan willen ervaren tijdens het proces vanaf dat u de aanvraag doet tot de uitvoering om terug te komen bij een bedrijf.

Geïnterviewde: In welk opzicht bedoel je?

Interviewer: In de zin van moeten hun, je hebt een aanvraag gedaan voor het ontgraven van een tuin, wat zou je dan willen ervaren. Moeten hun dan aangeven, je doet er goed aan om dit eerst te laten bemonsteren bijvoorbeeld zodat je dan geen onbemonsterde partij aanlevert.

Geïnterviewde: ja, nu begrijp ik je, kijk dat omslagpunt moeten hun op een bepaald moment, hun hebben die grondgebiedskaarten en aan de hand daarvan kunnen hun zeggen van het valt onder AW2000, wonen of industriegrond. Met die tak van sport zijn hun natuurlijk beter bekend en dat wordt mij dan gelijk gevraagd als ik de aanvraag doe. Dan zeg ik, dat adres, er komt zoveel weg, is het lonend om die grond onbemonsterd bij jullie in het vak te kiepen en dat jullie hem een partijkeuring laten doen of dat ik hem op locatie bemonster en dat we hem dan gelijk naar een stortlocatie kunnen rijden? Maar in Limburg hebben hun zo ingedekt dat 99 procent van de gevallen gaan nooit rechtstreeks naar de groeve, nooit. Dat is een stortlocatie

Interviewer: oh nee?

Geïnterviewde: Die worden allemaal bij hen opgeslagen en dan weggevoerd. Dat doen ze natuurlijk omdat als hun schone partijen hebben, ze mogen tot 2000 kuub gaan geloof ik die AP04

Interviewer: ja klopt

Geïnterviewde: Kijk dan kunnen ze allemaal van die wegbermen grond en noem maar op allemaal op een hoop kiepen. Als men dan duizend of vijftienhonderd kuub leemgrond uit hebben van een grote bouwput dan is die partijgrond gewoon schoon, dan zit er wel iets van verhoogde waardes is maar dat weegt niet op en zo kunnen ze 200 ton verontreinigde grond weer kwijt.

Interviewer: Ja zo doen ze dat dan een beetje middelen.

Geïnterviewde: Kijk je snapt zelf wel grond dat uit een wegberm komt die moet je toch als verdacht materiaal afvoeren, maar hun kiepen het gewoon in een silo en als die vol is dan wordt hij bemonsterd. Als daar dan 2000ton goede grond overheen ligt dan is de kans dat er een verontreiniging naar bovenkomt minimaal. Dan is het ook zo'n kleine verhoogde factor en dat valt dan reuze mee.

Interviewer: Oke, even verder op de toegankelijkheid van een bedrijf, speelt dat mee in het maken van uw keuze? Dus het reageren op vragen, telefoon beantwoorden, terugbelverzoeken en dat soort dingen? Vind u dat belangrijk?

Geïnterviewde: Kijk ik heb daar door mijn ervaring en mijn contacten door de jaren heen een vast aanspreekpunt en dat is natuurlijk wel fijn. Je weet wat je aan elkaar hebt en hun weten waar ik op hamer en dat heb je toch loop der tijd opgebouwd. Het is natuurlijk wel fijn als je dat kan gebruiken.

Interviewer: En in welke mate moet een grondbank u ontzorgen bij een project? Is dat wat ik net al zei met zo'n keuring of verlang je meer van een grondbank?

Geïnterviewde: Nee meestal laat ik de AP04 onderzoeken zelf doen als het zo is dat we niet ongecertificeerd afvoeren. Kijk er zijn partijen tot 300 kuub die kun je gunstiger afvoeren zonder certificaat dan dat je voor 16-1700 euro een AP04 laat doen. Kijk maar als de partij groter is dan ga je die partij op locatie laten bemonsteren en dan heb je natuurlijk posten wel meer. Die ga je dan zelf in de kosten meebrengen. Hun zeggen gewoon, als je AP04 schoon is dan heb je dat bedrag aan stortgeld en is hij AW2000 verkennend onderzoek dan heb je dat aan stortgeld. Dan komt daar natuurlijk transport nog bij maar voor de rest heb ik daar eigenlijk nooit problemen mee met die mannen.

Interviewer: Dan wil ik graag door naar de intellectuele waarde. Hoe erg belangrijk vindt u het dat een bedrijf haar kennis en kunde overbrengt op u als zakelijke klant? En dan ook wat

Met opmerkingen [RvG201]: Eerlijk en oprecht

Met opmerkingen [RvG202]: Ervaren

Met opmerkingen [RvG203]: Toegankelijkheid

Met opmerkingen [RvG204]: Ontzorgen

breder ook grondbanken en andere bedrijven. Vindt u dat belangrijk dat kennis en kunde wordt overgebracht op u?

Geïnterviewde: Nee ik hecht daar geen waarde aan dus ik word daar ook nooit over benaderd. Ik hoor wel eens van; waarom heb je ons niet gevraagd want wij hebben daar veel meer dit in en meer dat in. Maar dat is gewoon een beetje de concurrentie tussen hen en daar houd ik mij ver van. Wat ik net al aanhaalde heb ik een jaar of 5-6 geleden een behoorlijke aanvaring gehad met twee van die en vanaf toen heb ik eigenlijk gezegd van zoek het lekker uit, ik doe mijn eigen ding en daar moet ik mijn geld mee verdienen en als het niet is is het niet. Maar goed wat hebben hun meer kennis dan ik. Hun hebben die grondgebiedskaarten maar bij grotere partijen laat ik het toch eerst bemonsteren. Kijk hun maken een opgave aan de hand van een verkennend onderzoek en aan de hand daarvan ga ik kijken naar de hoeveelheid en of een AP04 eraan vastgebonden wordt of niet. Wat er verder mee gebeurt, wat hun er mee gaan doen weet ik niet. Ik bemoei mij daar niet mee, ik weet het wel dat heb ik je namelijk net uitgelegd. Bijvoorbeeld die bermgrond waar ze nu leem overheen kiepen. Wat hun ermee doen dat is hun pakje aan. Ik betaal stortgeld en daarmee is het voor mij over.

Interviewer: Ja de volgende vraag gaat daar eigenlijk op verder. In hoeverre vindt u het waardevol dat de procedures en processen bekend zijn bij u voor het afvoeren van grond als zakelijke klant? U geeft eigenlijk al aan dat het niet heel belangrijk is, ik heb daar toch niets mee te doen.

Geïnterviewde: Nee dat is een zaak voor hun.

Interviewer: Met de kennis die u al een beetje heeft gegeven tijdens dit interview wil ik hem toch wel even stellen. Op welke manier bent u bereid u zelf in te zetten voor de ontwikkeling van de grondbank? Heeft u daar de mogelijkheden toe of? U gaf eigenlijk al aan dat het een gesloten gebied was.

Geïnterviewde: Ja kijk ik heb al aangegeven het is hier eigenlijk een bureaucratisch hoekje en daar kom je gewoon niet tussen. Maar als ik straks mijn bedrijf hebt verkocht lijkt het mij wel leuk om daar eens een stap tussen de deur te zetten bij die mannen. Echt meerwaarde hecht ik daar niet aan, het is net een regering. Die vertellen heel de dag dingen en zitten heel de dag tegen elkaar te bakkeleien en als je 's avonds bij de poort vraag waar heb je het vandaag over gehad dan weten ze dat toch niet meer. Maar goed dat moet je kunnen, politiek noem ik dat dan altijd.

Interviewer: Oke dan zijn we al bijna bij het einde, ik zou graag even doorwillen naar de financiële waarde. In welke mate bent u bereid meer te betalen voor een duurzame oplossing?

Geïnterviewde: Ja wat is een duurzamere oplossing vandaag de dag, de een brengt het op die manier en een ander op die manier. Het is toch eenieder uit eigenbelang natuurlijk en dat is ook iets wat ik net al aanhaalde. Als je een grondwerk hebt wat goed loopt waar de grond op een korte termijn weg is zonder veel poespas ja dan ben je er dolgelukkig mee dat je dat op een hele krappe termijn hebt kunnen afvoeren. Als het tegenzit dan loop je ook met een langere sik. Of je nou 2.50 per kuub overhoudt aan een werk of 50 centen of zelfs je moet er zelf geld bijleggen en dat is natuurlijk altijd zuur. Dat is het ondernemersrisico zeg ik dan altijd.

Interviewer: Maar bent u daartoe wel bereid? Stel er is een duurzamere oplossing in de zin van minder transport. Bent u dan bereid meer te betalen voor die kortere afstand?

Geïnterviewde: Ik zou daar wel meer voor willen betalen maar dat is toch niet haalbaar want dan ga je veel te veel politieke mannen het brood afnemen en daar kun je geen oplossing voor vinden. Het is jammer maar zo zit het hier in het landje in elkaar en in de regio helemaal.

Interviewer: En in hoeverre bent u bereid een lokaal bedrijf meer te betalen dan een bedrijf buiten de regio met een scherpere aanbieding?

Geïnterviewde: ja dat ligt er ook aan de omvang van het werk. Er is er toch eentje tussen van die drie waar ik liever geen zaken mee doe om een paar handelingen waar ik niet achter sta wat hun doen. Als ik dadelijk bij zijn buurman een grondwerk zou moeten doen en het is 50 cent goedkoper dan moet ik mijzelf toch goed gaan beraden hoe ik dat ga oplossen. Ik

Met opmerkingen [RvG205]: Overbrengen kennis

Met opmerkingen [RvG206]: Overbrengen kennis

Met opmerkingen [RvG207]: Procedures en processen

Met opmerkingen [RvG208]: Ontwikkeling

Met opmerkingen [RvG209]: Betalen voor duurzaamheid

Met opmerkingen [RvG210]: Betalen voor duurzaamheid

Met opmerkingen [RvG211]: Lokaal bedrijf

zou hier zo niet durven zeggen dat ik gelijk op het financiële gewin af. Ik denk dan toch dat ik het menselijke aspect laat meewegen en die heeft mij altijd goed geholpen en dan mag hij het doen.

Interviewer: Waarom is voor u prijs een doorslaggevende factor of juist helemaal niet?

Geïnterviewde: Ja goed, we zijn ondernemer en maken een prijskaartje naar de klant toe en als mijn klant akkoord gaat met een bepaald bedrag en ik heb mijn financiële pluspostje opstaan en ik hoef er dan ook niks bij te leggen dan maakt mij dat verder niks uit. Maar als de klant zegt je kan het hiernaast goedkoper kwijt dan wordt het een heel ander verhaal. Dan moet je dat dan gaan overwegen maar gelukkig heb ik dat standpunt nog nooit hoeven te nemen. Als je begrijpt wat ik bedoel.

Interviewer: Ja ik begrijp het. Dan wil ik graag door naar de materiele waarde, dat is dan ook tevens het laatste kopje. In hoeverre vindt u het belangrijk dat u bekend bent met de staat van de locatie waar de grond naar toe gaat?

Geïnterviewde: Ja dat is hier in het zuiden nog wel een keer een dingetje. Ik heb een keer een partij grond afgevoerd met een bedrijf, hun kwamen dan met de auto's en die locatie was zo slecht bereikbaar. Eerst moesten we door een woonwijk heen en op de locatie zelf was het zo'n modderbad dat een 5-asser tijdens het kiepen is omgedonderd. Dus op een bepaald moment staat jouw werk dan ook stil omdat het gewoon niet ging. Op voorhand wist ik niet waar ze met die grond naar toe gingen, dat weet ik eigenlijk van tevoren nooit. Die brachten ze toen wel gelijk naar een stort locatie en dat was zo slecht bijgehouden. Als je dan met een 5-asser gaat rijden, die blokkeren de assen als ze gaan kiepen en als ze dan een beetje naar voren rijden in een ongelijk terrein dan donderde zo'n ding om. Ja toen hebben we bekant een halve dag liggen hannesen voordat we dat ding weer recht gekregen hadden en weg te krijgen en te doen. Ja daar krijg je natuurlijk nooit meerwaarde voor.

Interviewer: nee daar gaat dan de winst voor vandaag, en de rest. Wat zijn voor u specifieke punten waarop u let bij het kiezen van een bedrijf, ook in het algemeen? Heeft u specifieke punten?

Geïnterviewde: Het menselijke aspect telt bij mij het hardst. De waardering naar het personeel toe vanuit de baas wordt vanuit mij heel heel zwaar aangerekend. Als je een bedrijf hebt met veel personeelsverloop daar doe ik bijna geen zaken mee. Gewoon omdat ze onmenselijk zijn, kijk er kunnen 10 mensen weglopen maar die lopen niet allemaal uit zichzelf weg.

Interviewer: nee er zit altijd wel een reden achter.

Geïnterviewde: Op een belevings moment gaat dat toch door de wandelgangen over wat er speelt. Maar goed dat wezen ze ook dat ik zo'n malloot ben en daarom zelf het werk wat ik eigenlijk al gegund had terugtrek., dat is ook weleens gebeurd. Dat zijn zaken die moeten ze zelf weten.

Interviewer: Let u dan ook nog specifiek op het materiaal bij een bedrijf of is dat niet belangrijk?

Geïnterviewde: Ja in mindere mate. Kijk omdat ik toch meestal met mijn eigen kraan de wagen laadt. Ik heb zelf een wagen en dan huur ik gewoon van hun de auto's in om af te voeren. Wat hun voorderest met die machines en wagens doen daar heb ik voor de rest weinig mee van doen. Als ze aan het rijden zijn per kuub of per ton dan heb ik er ook weinig boodschap aan als er eentje kapot staat onderweg. Het is dan natuurlijk vervelend dat je minder afvoert op een dag maar dat is bij mij eigenlijk nooit echt zo spannend.

Interviewer: Oke, dan even een vraagje over met betrekking op een grondbank. Hoe erg belangrijk vindt u de uitstraling van zo'n grondbank.

Geïnterviewde: Ja ik vind dat niet echt meerwaarde, nee want de mensen, de particulier dat iets wilt afvoeren die weten ook die drie bedrijven die ze moeten benaderen. Die zetten dan een container neer en kun je dan volgooien. Ik hoor dan de meest gekke bedragen die ze ervoor moeten betalen. Dan denk ik van, ze houden zich er toch niet aan.

Interviewer: Dat zie ik wel een beetje, als het eenmaal in een container terecht komt dan ze de bedragen wel 2 of 3 keer zo hoog maken. Dat is echt bijzonder.

Geïnterviewde: ja wij als bedrijf zijnde moeten natuurlijk naar de klant toe en bedrag afspreken en dan moet je zelf ook goed tellen. Hun rekenen altijd 1.785 per ton de leem en

Met opmerkingen [RvG212]: Lokaal bedrijf

Met opmerkingen [RvG213]: Doorslaggevende factor

Met opmerkingen [RvG214]: Staat van de locatie

Met opmerkingen [RvG215]: Staat van de locatie

Met opmerkingen [RvG216]: Specifieke punten

Met opmerkingen [RvG217]: Uitstraling

Met opmerkingen [RvG218]: Uitstraling

als ik het helemaal effectief ga tellen dan zit ik altijd 1.875. Dat is dan toch 150 kg per ton per kuub. Als je dan op een grote partij gaat tellen dan moet je toch iets over afspreken. Dat zijn dingen die komen in de ervaring wel naar boven. Dat zijn zaken die moet je zelf goed op orde hebben.

Interviewer: Dan zijn we al bij de laatste vraag van dit interview aangekomen. In welke mate vind u de staat van gebouwen of machines belangrijk?

Geïnterviewde: Nee dat heeft voor mij geen meerwaarde.

Interviewer: Maar de machines als ze de grond gaan afvoeren moeten ze dan van deze tijd zijn denk ik? Netjes en schoon, geen bagger.

Geïnterviewde: Ja goed, als je een saneringslocatie hebt sowieso. Dan heb je overdruk nodig en noem maar op. Voorderest heb ik daar niet veel op. Er is volgens mij vandaag geen een groot grondverzetbedrijf in de wereld welke geen GPS heeft. Jammer genoeg hebben ze ook allemaal een draaikantelstuk. Machinisten zonder draaikantelstuk die vind je ook bijna nergens meer. Dan zijn wel de machinisten. Ik heb toevallig nog een driekwart jaar geleden een 10-tons kraantje gekocht en daar heb ik twee maanden geleden toch maar een draaikantelstuk aan gezet omdat de machinist het per se wou. Maar als ik nou naast hem ga staan met mijn 6-tonner dan ben ik qua afwerken altijd vlugger als hij met zijn speelgoed kantelstuk. Maar het is ook weer zoiets wat ben je gewend. Er zijn jongens ja die hebben het geleerd en zo zal dat ook zijn met gps. Ik doe alles nog met 2d dubbele afschot laser en dat vind ik voldoende voor mijn dingen. Iemand die straks mijn bedrijf gaat overnemen die zal denk ik toch moeten gaan investeren in een gps-installatie.

Interviewer: Ja wij doen alles al met 3d gps. Ik maak ook zelf die tekeningen voor de jongens. Die jongens die zweren erbij, ze kijken 90% van de tijd op het scherm en 10% naar de bak zelf.

Geïnterviewde: Nee dat geloof ik ook wel en het is ook een heel fijn systeem. Ik heb het hier een jaar of 3 ook helemaal ondervonden. Ze hebbe hier dat park aangelegd en op een begeven moment komt Boskalis met een hele grote rupskraan in een weiland. Toen dacht ik wat komt die doen? Die heeft de hele sloot, talud en wegcunet eruit getrokken. Er was niemand bij, er stonden nog niet eens piketten. Kijk en dat kan nou met dat moderne systeem. – Interview gaat verder maar heeft geen betrekking meer op het onderzoek. Remy wordt bedankt en wenst mij veel succes toe.

Met opmerkingen [RvG219]: Staat van de locatie

Met opmerkingen [RvG220]: Staat van de locatie

BIJLAGE 11

Zakelijk interview 2

Interviewer: Goedendag, wat mij betreft kunnen we het interview starten. Zou u nog een keer uw naam en het bedrijf waarvoor u werkt willen zeggen?

Geïnterviewde: Prima. Ik ben Wiebe en ik werk voor aannemersbedrijf Faben.

Interviewer: Dank u wel. Wat fijn dat u wilt meewerken aan mijn afstudeeronderzoek. Ik heb een aantal vragen voorbereid en die zijn gekoppeld aan bepaalde onderwerpen. Dan zal ik gaan starten met de eerste vraag. Op welke manier bent u bekend met het aan- en afvoeren van grond?

Geïnterviewde: Bekend in de zin van?

Interviewer: In de richting van uw bedrijf en uw functie daarin.

Geïnterviewde: Eigenlijk in ieder vlak ben ik wel bekend met het aan- en afvoeren van grond binnen het bedrijf. Het ligt er natuurlijk wel aan hoe groot de klus is en of het altijd naar de grondbank toe moet. Als het schone grond is gaat het bij ons niet naar de grondbank toe maar dan wordt het gebruikt voor andere nuttige toepassingen. Als de grond klasse wonen of industrie heeft dan zijn we overgeleverd aan de grondbank.

Interviewer: Ja, oké. In welke mate bent u dan bekend met de spelregels van het aan- en afvoeren van grond?

Geïnterviewde: In principe begeleid ik binnen dit bedrijf alle grondwerkzaamheden dus ik ben denk ik wel aardig op de hoogte.

Interviewer: Oké, u bent dus aardig onderlegd met de regelgeving.

Geïnterviewde: Ja, klopt.

Interviewer: Met wat voor organisaties zoekt u nu contact als u grond wilt afvoeren of juist grond nodig hebt?

Geïnterviewde: Bedrijven in de buurt waar wij het werk willen aannemen of hebben aangenomen.

Interviewer: Zijn dat dan bijvoorbeeld ook gecertificeerde grondbanken?

Geïnterviewde: Ja, ja. Dat zijn gecertificeerde grondbanken inderdaad.

Interviewer: Oké, ook toevallig wel eens een partijtje wat vrijkomt?

Geïnterviewde: Ja, dat komt ook wel eens voor maar dan doen wij wel die graafwerkzaamheden.

Interviewer: Oké, dus dan is het gecombineerd werk begrijp ik.

Geïnterviewde: Ja, inderdaad. Wij proberen dan de grond die we uitgraven weer ergens anders toe te passen.

Interviewer: Oké. Kunt u kort vertellen wat uw ervaring is met het aan- en afvoeren van grond? Heeft u wel eens problemen bijvoorbeeld?

Geïnterviewde: Nou, de trend die ontstaat is dat er veel mee gecontroleerd wordt de laatste jaren. Voor ons bedrijf is dat geen probleem want we houden ons goed aan de wet- en regelgeving. Er zijn wel veel bedrijven die zich daar minder goed aan houden en nu door de mand vallen en op de markt uitvallen. Momenteel vooral de loonbedrijven en de hoveniers die nu problemen herkennen daarmee.

Interviewer: Ja, alle partijtjes komen natuurlijk steeds beter in beeld zodat er beter gecontroleerd kan worden. Zo onderscheid je je momenteel ook goed op de markt.

Geïnterviewde: Ja, klopt. Wij merken gewoon dat wij ook worden gevraagd voor de kleinere opdrachtjes omdat wij alles in huis hebben en dus ook alles kunnen regelen. Vaak gebeurt het ook dat iemand anders veel goedkoper is met de prijs en dan heb je daar wel eens vraagtekens bij.

Interviewer: Dat heb ik ook nog wel eens. Dan word ik gebeld over een partij grond wat vrij komt. Vervolgens hoor ik er nooit meer iets van en wordt het ergens heengebracht waarvan ik geen idee heb. Niet volgens de regels neem ik aan.

Geïnterviewde: Klopt inderdaad, dat merken wij ook.

Interviewer: Dan zou ik graag verder willen gaan over de natuurlijke waarden. In welke mate weegt

de invloed van de natuur mee in het maken van uw keuze?

Met opmerkingen [RvG221]: Bekendheid

Met opmerkingen [RvG222]: Kennis

Met opmerkingen [RvG223]: Soort organisatie

Met opmerkingen [RvG224]: Soort organisatie

Met opmerkingen [RvG225]: Ervaring

Met opmerkingen [RvG226]: Ervaring

Geïnterviewde: Als wij de grond volgens de regels kunnen inleveren dan is dat voor ons prima. Waar wij wel aan denken is om de bedrijven te benaderen die het dichtstbijzijnd zijn. Zo maken wij zo min mogelijk kilometers.

Interviewer: Oké, dus ik begrijp dat transportbeweging wel invloed heeft op het maken van uw keuze voor het milieu?

Geïnterviewde: Ja, klopt. Een mooie bijkomstigheid is natuurlijk ook dat het scheelt qua brandstofkosten natuurlijk.

Interviewer: Dan ga ik verder met de menselijke waarden. U gaf al aan dat u bekend bent met saneringen. Ik vraag me af hoe u bekend met het hoe en waarom van het proces?

Geïnterviewde: Ja, ik vind dat zeker erg belangrijk dat ik de hoe en waarom binnen het proces van de aan- en afvoer van grond weet.

Interviewer: Als u nou grond afvoert naar een grondbank, wanneer is dat dan volgens u een succeservaring? Wanneer bent u tevreden over een grondbank?

Geïnterviewde: Dat alles gewoon conform afspraak gaat. Dat je de materialen brengt met de keuringen erbij. Ze moeten zich van tevoren goed inlezen in het rapport. Ik moet gewoon het werk goed kunnen afronden. Zij moeten mij erop wijzen als er bijvoorbeeld iets niet klopt, niet dat is dat pas achteraf te horen krijg. Dat kost me veel te veel tijd en geld. Ze moeten niet achteraf met prijsverhogingen aan komen zetten omdat er iets niet klopt.

Interviewer: Oké, duidelijk. En wanneer komt een bedrijf eerlijk en oprecht over op u als zakelijke klant?

Geïnterviewde: Ja, wat zal ik daar eens op zeggen.

Interviewer: Gewoon openheid van zaken. Dat ze u gelijk van fouten of bijzaken op de hoogte brengen.

Geïnterviewde: Nee, ik vind dat niet per se meetellen in eerlijk en oprechtheid van zaken. Wij weten zelf ook niet wat er in de grond zit dus ze moeten gewoon hun werk goed doen naar mijn mening. Ik vind dat eigenlijk hun risico. Het is niet zo dat al het risico voor de aannemer is en dat de grondbank er een slaatje uitslaat.

Interviewer: Nee. En hoe belangrijk vindt u dat dan? Of kijkt u ook meer naar de prijs en als u dan achteraf nog wat gezeur krijgt neemt u dat voor lief.

Geïnterviewde: Dan ga ik liever voor de lange relatie en achteraf geen gedoe.

Interviewer: Oké. Dan ga ik verder naar de sociaal-rationele waarden. Wat zou u willen ervaren tijdens het proces vanaf de aanvraag tot de uitvoering om terug te komen bij zo'n grondbank?

Geïnterviewde: Als het per ton gaat, dan moet dat gewoon per ton verrekend worden. En gaat het per kuub dan wordt het per kuub verrekend.

Interviewer: Wat voor rol speelt de toegankelijkheid van een bedrijf mee? Beantwoorden van mailtjes, opnemen van de telefoon.

Geïnterviewde: Dat hangt ervan af of zij ook het transport doen. Kijk, als wij aan het rijden zijn conform afspraak en we beginnen volgende week en ik kan ze niet bereiken, dan vind ik dat prima. Want ik doe dan alles conform afspraak. Maar als ze met drie transportauto's komen en ik had er vijf besteld en ze nemen niet op dan is het een van de laatste keren of een laatste waarschuwing.

Interviewer: Ik begrijp het. In welke mate moet een grondbank u ontzorgen bij een project?

Geïnterviewde: Zij moeten de formulieren regelen en het transport. Zij moeten gewoon goed van tevoren zorgen dat alles klopt. Er moeten geen vijf auto's staan waarvan er één er hele tijd aan het wachten is bijvoorbeeld. Zij moeten dan zelf het inzicht hebben om de volgende dag die vijfde auto niet nog eens in te zetten.

Interviewer: Ze moeten dus wel echt meedenken in de uitvoering.

Geïnterviewde: Ja, klopt.

Interviewer: Niet alles de auto's over de weegbrug and that's it. Wel meer dan dat dus.

Geïnterviewde: Ja, en dan vervolgens erachter komen dat de tweede dag die vijfde auto er weer bij staat.

Interviewer: Dan ga ik verder naar de intellectuele waarden. Hoe belangrijk vindt u dan een bedrijf haar kennis en kunde overbrengt naar u als klant? Wil u juist een beetje aan de hand meegenomen worden of?

Met opmerkingen [RvG227]: Invloed natuur

Met opmerkingen [RvG228]: Milieu

Met opmerkingen [RvG229]: Reden keuze

Met opmerkingen [RvG230]: Bekend hoe en waarom

Met opmerkingen [RvG231]: Succes ervaring

Met opmerkingen [RvG232]: Eerlijk en oprecht

Met opmerkingen [RvG233]: Eerlijk en oprecht

Met opmerkingen [RvG234]: Ervaren

Met opmerkingen [RvG235]: Toegankelijkheid

Met opmerkingen [RvG236]: Ontzorgen

Geïnterviewde: Bij de normale grondstromen hoeven ze ons daar niet bij te helpen. Vaak vragen wij aan hen om het kort en bondig te houden zodat we niet het hele onderzoek van 500 pagina's hoeven te lezen.

Interviewer: Het hangt er natuurlijk ook een beetje vanaf. U heeft natuurlijk een goede basiskennis en bent best wel thuis in de materie. U kunt dan eerder andersom kennis overdragen denk ik haha.

Geïnterviewde: Ja, klopt.

Interviewer: Vind u het waardevol dat u op de hoogte wordt gesteld van de procedures en de processen van grond aan- en afvoer?

Geïnterviewde: Aan de infrakant wel, aan de grondbankkant niet.

Interviewer: Dus de grondbankregels niet, maar aan de infrakant zou u het wel willen weten?

Geïnterviewde: Ja, dat wel. Over die meldingen en achteraf melden bij de grondbank, dat is gewoon hun taak. Ik maak me daar niet zo druk om.

Interviewer: U gaf al aan dat u geen grondbanktak heeft. Maar bent u wel bereid om u in te zetten

voor de ontwikkeling van zo'n grondbank of vind u dat niet realistisch?

Geïnterviewde: Nou, we hebben er wel sterk over nagedacht. Maar op het moment zijn er bij ons in de buurt al 4 grondbanken bijgekomen. Dus elke iets grotere aannemer van onze omvang die heeft er al 1. Ja, wat doe je dan nog. Alleen je eigen kan je er dan mee helpen. In mijn ogen kan je het dan beter bij de concurrent brengen want het kost ons anders te veel geld. Wij denken, laat iedereen maar grondbanken maken dan brengen wij het wel.

Interviewer: Ja, ik denk dat vier grondbanken ook al wel een aardig aantal is qua concurrentie.

Geïnterviewde: In principe hebben ze ook allemaal dezelfde prijs, en die zijn aardig hoog maar je doet er niks aan. Als we zelf een grondbank zouden starten en we zouden het goedkoper aanbieden dan reken je jezelf eigenlijk kapot, dat werkt gewoon niet. Je verdient linksom niet en rechtsom komt iedereen naar je toe met het werk.

Interviewer: Dat klopt. Dan gaan we door naar het kopje financiële waarden. In welke mate bent u bereid om meer te betalen voor een duurzame oplossing?

Geïnterviewde: Indien de klant dat ook wenst, dan gaan wij daar ten allen tijden in mee. Maar zolang wij de laagste prijs inschrijvers zijn, dan gaan wij niet voor de duurste en duurzaamste oplossing. Dan wordt je geen aannemer.

Interviewer: Dan kun je het nog zo mooi vertellen maar als je de klus niet kan aannemen omdat je een duurzame oplossing wil dan ben je gauw uitgewerkt.

Geïnterviewde: Precies. Dan prijzen we onszelf de markt uit.

Interviewer: Ja, in hoeverre bent u bereid om een lokaal bedrijf meer te betalen dan een bedrijf buiten de regio met een scherpere prijs?

Geïnterviewde: Dat bepaalt het transport.

Interviewer: Maar als een grotere partij een scherpere prijs neerlegt voor een klusje in de buurt maar je hebt altijd een goede relatie met een ander bedrijf. Bent u dan bereid om iets meer te betalen voor de duurzame relatie of zou u voor de scherpste aanbieding gaan?

Geïnterviewde: Hmmm, vaak komt dat niet voor. Mocht dat nou wel voorkomen dan gaan we eerst eens overleggen met onze relaties. Want volgens mij proberen jullie ons dan te bedonderen want hoe kan het dat een bedrijf buiten de regio een scherpere aanbieding heeft terwijl het verder rijden is? Kun je er nog wat aan doen? Vaak is dat ja. Als het een nee is dan kijken we wel weer verder.

Interviewer: Oké. U bent dus wel een beetje bereid om bij een lokaal bedrijf in de buurt te blijven?

Geïnterviewde: Ik stap inderdaad niet direct over.

Interviewer: Oké. En waarom is prijs voor u juist een doorslaggevende factor of juist niet?

Geïnterviewde: Nou, de prijs is voor ons een doorslaggevende factor omdat wij ook met de laagste

prijzen werken. Hoe duurder onze onderaannemer is, hoe minder werk wij aannemen.

Interviewer: En mocht het nou een gegunde klus zijn waar geen laagste inschrijver van

Met opmerkingen [RvG237]: Overbrengen kennis

Met opmerkingen [RvG238]: Procedures en processen

Met opmerkingen [RvG239]: Ontwikkeling

Met opmerkingen [RvG240]: Betalen voor duurzaamheid

Met opmerkingen [RvG241]: Lokaal bedrijf

Met opmerkingen [RvG242]: Lokaal bedrijf

Met opmerkingen [RvG243]: Lokaal bedrijf

Met opmerkingen [RvG244]: Doorslaggevende factor

toepassing is. Zou prijs dan nog steeds de doorslag geven?

Geïnterviewde: Als wij samen met de partij hebben afgesproken om het werk aan te nemen, dan gaan we dat ook samen uitvoeren. Maar hebben wij met niemand iets afgesproken qua prijs of iets dergelijks. Dan gaan we gewoon naar de goedkoopste. Je hebt ook wel eens een werkje wat geld kost en dan kan je dat zo weer een beetje compenseren.

Interviewer: Dan zijn we al aangekomen bij het laatste onderwerp: materiële waarden. Stel u gaat grond afvoeren naar een grondbank. In hoeverre vindt u het dan belangrijk dat u bekend bent met de staat van locatie waar de grond naartoe gaat?

Geïnterviewde: Dat maakt mij op zich niet zo uit. Als de papieren in orde zijn dan vind ik het prima. Of die locatie dan onder water ligt of er staat een mooi kantoorpand. Nee, dat maakt mij niet uit.

Interviewer: Oké. Wat zijn bijvoorbeeld specifieke punten waarop u let bij het kiezen van een bedrijf om zaken mee te doen?

Geïnterviewde: Ze moeten doen wat ze zeggen. Daar letten wij op. En of het bedrijf op voorhand al iets bedenkt om het werk aan te nemen, dat vinden wij altijd belangrijk.

Interviewer: Ja, maar de specifieke dingen zoals de staat van het gebouw of de machines? Speelt dat nog een rol?

Geïnterviewde: Ja, je kijkt er altijd wel naar maar of het ook echt een rol speelt weet ik niet. Kijk, je kan natuurlijk nooit bij een ander in de portemonnee kijken. En je kan alsnog in een dikke auto aankomen maar je weet nooit de achtergrond van iemand. Ik hecht er zelf wel waarde aan. Ik wil wel met een vertrouwd iets op pad gaan.

Interviewer: De machines moeten er gewoon goed uitzien, representatief?

Geïnterviewde: Het moet een stukje reclame zijn. Het moet geen oude machine zijn maar het hoeft ook niet het nieuwste van het nieuwste te zijn, begrijp je wat ik bedoel. Het moet gewoon netjes zijn.

Interviewer: Ik begrijp het. U gaf al aan dat er vier grondbanken in de buurt zaten. Hoe belangrijk vindt u dan de uitstraling van de grondbank? Is dat nog een punt tijdens het maken van uw keuze?

Geïnterviewde: Nee, ik kom nooit op een locatie. Nee, daar hecht ik dus echt geen waarde aan. Wat er bij hun achter de hekken gebeurt dat moeten zij weten.

Interviewer: Het kan zijn dat u vindt dat het er netjes uit moet zien. Dat er geen blubber op de weg ligt bijvoorbeeld.

Geïnterviewde: Ja, dat is eigenlijk in alle gevallen wel zo. Die grondbanken worden tegenwoordig goed in de gaten gehouden. Dus ik denk dat die tijd wel een beetje geweest is.

Interviewer: Oké, dan was dat het al.

Geïnterviewde: Oké, nou prima. Ik hoop dat je er iets mee kan.

Interviewer: Ja, dat moet wel goed komen hoor. Bedankt voor uw tijd en ik wens u een fijne vakantie!

Geïnterviewde: Bedankt en succes nog.

Interviewer: Doei.

Geïnterviewde: Dag.

Met opmerkingen [RvG245]: Staat van de locatie

Met opmerkingen [RvG246]: Specifieke punten

Met opmerkingen [RvG247]: Uitstraling

Met opmerkingen [RvG248]: Uitstraling

Met opmerkingen [RvG249]: Uitstraling

BIJLAGE 12

Zakelijk interview 3

Vos civiele techniek Robin

Interviewer:

Geïnterviewde: Ik heb een klein onderneminkje, ik ben een druk persoon. Op het moment zit ik in de vrachtwagen. Hopelijk gaat alles goed zo maar het kan zijn dat ik me zo nog even bij de portier moet melden. Dan moet ik even twee tellen de vrachtwagen uit maar dat zal ik dan wel even aangeven.

Interviewer: Oh, dat is geen probleem! Nogmaals fijn dat u wilt meewerken hieraan. Ik zal maar gelijk gaan beginnen. Ik heb de vragen opgedeeld in verschillende onderwerpen die voor mij van belang zijn. Het eerste onderwerp is ervaring. Op welke manier bent u bekend met het aan- of afvoeren van grond?

Geïnterviewde: Nou, ik heb een klein grondverzetbedrijfje. Op het moment doen wij heel veel bedrijfsverzamelplanden. Daar komt uiteraard verkeerde grond vrij, soms regelen we dat zelf. Dan vragen we aan partijen om het grondonderzoek te doen. Vervolgens proberen we een afzet te vinden. Dat kan bij een grondbank zijn maar ook bij een particulier of een boer die daar belang bij heeft zolang de grond schoon is. In dat geval verzorgen wij zelf het transport en de meldingen enzovoort.

Interviewer: Oké, dus op dat gebied bent u best wel thuis.

Geïnterviewde: Ja, redelijk.

Interviewer: In welke mate bent u dan bekend met de spelregels, met de wetgeving van de grond aan- en afvoer?

Geïnterviewde: Nou, ik hoop redelijk, maar er verandert nog wel eens wat. Ik moet zeggen dat ik een klein bedrijfje heb dus het is geen dagelijkse kost voor mij. Ik hoef er dus niet alle dagen mee aan de slag als je snapt wat ik bedoel.

Interviewer: Is dat dan maandelijks? Of eens in het kwartaal?

Geïnterviewde: Ja, maandelijks inderdaad.

Interviewer: Ah, oké. Met wat voor organisaties zoekt u dan contact als u grond wilt afvoeren? Of als u juist grond nodig hebt.

Geïnterviewde: Nou, meestal regel ik dat met een aantal transportbedrijven die voor mij het grondtransport verzorgen. Bij die bedrijven zitten meestal wat mensen op het kantoor die nog iets handiger zijn in het maken van meldingen enzovoort. Dus meestal vraag ik aan hen of ze de grondstromen willen regelen. Maar soms komt het ook voor dat ik het zelf moet doen. Als ik het zelf moet doen begin ik gewoon met bellen. Vaak kom ik dan bij een grondbank uit en een andere keer bij een transportondernemer. Het ligt er ook maar net aan wie er wat handel voorradig heeft natuurlijk.

Interviewer: Werkt u veel in dezelfde regio? Dat u vaak met dezelfde partijen in aanraking komt? Of heeft u juist een groot werkveld?

Geïnterviewde: We hebben best een redelijk werkgebied. Echter proberen we wel met dezelfde partijen te werken. Op het moment werk ik veel het transportbedrijf Ernst?, hij komt bij mij uit het dorp. Zij hebben zelf ook een, ik weet niet zo goed hoe dat tegenwoordig heet, een tijdelijke opslaglocatie. Zij mogen grond innemen, daarna bemonsteren en weer wegzetten. Daar kan ik dus ook mijn ongekeurde grond wegbrengen. Zij hebben weer heel veel contact met grondbanken. Er zijn volgens mij een paar partijen die dat organiseren en die weten daar goed de weg in.

Interviewer: Dus als ik het goed begrijp werkt u samen met concullega's? Aannemers tot transportbedrijven zijn de organisaties die u dan benaderd.

Geïnterviewde: Ja, klopt.

Interviewer: Dan heb ik nog een algemeen afsluitende vraag voor dit onderwerp. Kunt u kort vertellen wat uw ervaring is met aan- en afvoeren van grond? Gaat dat meestal makkelijk of heeft u wel eens problemen?

Geïnterviewde: Ik heb tot op heden nog niet zo veel problemen gehad. Ik merk wel dat her en der het toezicht nog wel verschilt. In sommige gemeenten of overheden zijn ze daar heel

Met opmerkingen [RvG250]: Bekendheid

Met opmerkingen [RvG251]: Kennis

Met opmerkingen [RvG252]: Soort organisatie

strikt in en maken ze er veel werk van. Ik heb bijvoorbeeld in de omgeving van Meppel redelijk vaak controle. Dit geeft meestal geen problemen omdat wij het meestal goed geregeld hebben. Alleen ik zie in een heleboel andere gemeenten, bijvoorbeeld in Blaricum, dat daar nooit de controles worden uitgevoerd. Ik heb namelijk nog nooit controle gehad in die omgeving. Ik vind dat eigenlijk een beetje verbazingwekkend. Maar om op je vraag terug te komen. We hebben gelukkig nog nooit echt problemen gehad. Meestal verloopt het gewoon soepel.

Met opmerkingen [RvG253]: Ervaring

Interviewer: U kunt ook altijd de grond een plekje geven?

Met opmerkingen [RvG254]: Ervaring

Geïnterviewde: Soms is dat wat moeilijker, dat ligt natuurlijk aan de kwaliteit van de grond. Als er in een rapport staat dat bepaalde parameters te hoog zijn dan is het af en toe wel even zoeken naar een geschikte locatie. Dat geeft nog weleens problemen.

Interviewer: Want bij u in de omgeving is er gebruikelijk schone grond? Is wonen en industrie een uitzondering? Of ziet u al wel iets ontstaan dat steeds meer partijen een wonen of industrie stempel krijgen.

Geïnterviewde: Nou. Ik denk dat het bij ons in de omgeving nog redelijk meevalt. Het ligt er wel een beetje aan hoor. Als je meer richting industrieterreinen komt of waar vroeger veel bebouwing gestaan heeft dan veranderd de zaak opeens.

Interviewer: Ja, oké.

Geïnterviewde: Het ligt denk ik meer aan de locatie zelf. De gemeente maakt denk ik niet zoveel uit. Alleen wij zitten soms weleens tegen de rand van een industrieterrein aan bijvoorbeeld, daar zijn de waardes vaak anders dan in de vrije natuur. Dat is nou eenmaal zo.

Interviewer: Ja, oké. Ik begrijp het. Ik denk dat dit best een duidelijk verhaal is onder het onderwerp ervaring. Mijn onderzoek is gericht op de waarde van de groundbank uit het oogpunt van een infra-aannemer, dus daar wil ik even op verder borduren met wat onderwerpen zoals natuurlijke waarde. In welke mate weegt de invloed van de natuur mee in het maken van uw keuze? Maakt het u niks uit en denkt u alleen aan het transport van de grond? Of denkt u mee aan het eerlijk verwerken van de grond?

Geïnterviewde: Ik vind het wel belangrijk dat het eerlijk gebeurt. Kijk, we laten niet voor niks rapportages uitvoeren. Ik ben wel van mening: wat er uit die rapportages komt daar blijf ik bij en daar handelen wij naar. Het is dus niet zo dat ik altijd denk aan de goedkoopste optie, zo werkt het bij ons niet. Ik ben van mening dat als we verder willen met deze wereld dan zullen we allemaal ons steentje moeten bijdragen. Dus daarom houd ik het graag netjes op orde.

Met opmerkingen [RvG255]: Invloed natuur

Interviewer: Dus in hoeverre maakt u dan keuzes met betrekking op milieu?

Geïnterviewde: Wij gaan gewoon niet rommelen met die grond. Ik ga niet proberen partijen bij elkaar te voegen en dat soort dingen. Het is natuurlijk heel belangrijk maar ik heb er zelf ook niet alle stemmen in. Je kan niet zomaar zeggen: "Ik verwerk het daar even". Je hebt de plicht het te melden bij bevoegd gezag. Als zij er bezwaar in hebben dan gaat het feest sowieso al niet door. Maar wij zijn zelf ook wel zo wijs dat bepaalde dingen niet kunnen.

Met opmerkingen [RvG256]: Milieu

Interviewer: Dat klopt. Wat zorgt er dan eigenlijk voor dat u die keuzes maakt? Dat u dus meedenkend bent in de toekomst van de wereld?

Geïnterviewde: Ja, ik vind het belangrijk dat wij straks ook nog verder kunnen. En daarbij hoort dat je de boel netjes afhandelt. Ik denk dat je het ook kan zien als een soort bedrijfskeuze. Ik kan natuurlijk niet overal en altijd de beste locatie zoeken maar ik durf wel te stellen dat wij ons best doen om het zo goed mogelijk af te handelen.

Met opmerkingen [RvG257]: Reden keuzes

Interviewer: Oké, dat is ook wel een duidelijk verhaal wat betreft de natuurlijke waarden. Dan kunnen we nu doorgaan met de menselijke waarden vanuit uw oogpunt. In hoeverre vindt u het belangrijk dat u als ondernemer bekend wordt met de hoe en waarom rondom het proces van grond aan- en afvoer. Met deze vraag bedoel ik dat een groundbank al veel weet. Dus in hoeverre vindt u het belangrijk net zoveel te weten als de groundbank dat doet?

Geïnterviewde: Ik ben van mening dat je zelf niet alle expertises hoeft te hebben. Er zijn niet voor niks mensen die daar specifiek voor hebben geleerd. Ik denk dat je daar juist gebruik van moet maken. Alleen ik wil wel in grote lijnen weten hoe of wat. Ik wil wel een beetje kunnen beoordelen of ik goed geadviseerd word. Ik hoef dat niet tot in detail te checken maar ik wil weten dat als ik advies krijg, ik er zelf ook een beetje verstand van heb.

Met opmerkingen [RvG258]: Bekend hoe en waarom

Interviewer: Wanneer is volgens u het aan- en afvoeren van grond een succeservaring?

Geïnterviewde: Als we zonder problemen en zonder vragen achteraf de grond hebben afgevoerd. Met vragen achteraf bedoel ik over de rapportages en dergelijke. En verder als iedereen die erbij betrokken is tevreden is, dan vind ik het succesvol.

Interviewer: De volgende vraag sluit daar ook een beetje op aan. Want wanneer komt een bedrijf eerlijk en oprecht over op u als zakelijke klant?

Geïnterviewde: Dan moet je het gehele plaatje natuurlijk bekijken. Ik denk dat het je ervaring op zich moet zijn. Op het moment dat mensen alleen een prijs of iets dergelijks bij je aanbieden dan kan ik nog niet goed oordelen. Ik vind dat je soms met iemand samengewerkt moet hebben om te kunnen zeggen of het een goede of een slechte partij is. Ik vind het verder belangrijk dat de papierwinkel klopt. Dat alles traceerbaar en, en iedereen in de keten zijn zegje erover kan doen. Op het moment dat alles netjes in orde is en de boel is netjes afgewikkeld en ik ben mijn grond kwijt. Dan vind ik dat je met een betrouwbare partij werkt. Maar dat ligt dus aan de totale ervaring eigenlijk.

Interviewer: Hoe belangrijk vindt u dat dan eigenlijk? Dat eerlijk en oprecht zijn?

Geïnterviewde: Dat is voor mij het belangrijkste. Ik heb een klein bedrijfje maar ik heb geen tijd om alles nog zelf tot in den treuren te controleren. Dus ik moet er vanop aan kunnen dat wat een bedrijf mij biedt dat ik daar ook echt op bouwen kan.

Interviewer: Daar heeft u wellicht dan ook iets meer geld voor over dan?

Geïnterviewde: Dan vind ik de prijs minder belangrijk. Klopt ja.

Interviewer: Duidelijk. Dan wil ik graag verder met het onderwerp sociaal rationele waarden. Daarmee bedoel ik de beleving. De vraag is: Wat zou u willen ervaren tijdens het proces vanaf de aanvraag tot uitvoering om terug te komen bij een grondbank. U zei het net al. Maar misschien zou u er nog dieper op in kunnen gaan?

Geïnterviewde: Als ik iets aanbied wil ik een vlot en helder akkoord krijgen. Bijvoorbeeld dat het simpelweg wel of gewoon niet kan. Soms lukt iets gewoon niet, dan kan de grond wel schoon ogen maar dan zit er een bepaalde parameter aan die we op de locatie niet kunnen gebruiken dan verwacht ik een vlot antwoord. Dan kan ik verder zoeken naar een andere locatie eventueel. Verder ben ik een man van afspraken. Als ik een afspraak met iemand maak dan wil eigenlijk ook dat ze die gewoon nakomen. Nogmaals, ik heb simpelweg geen tijd om overal nog extra achteraan te gaan. Ik kan dan mijn materiaal bestellen zoals kranen en vrachtwagens en dergelijke. Kort gezegd moet het gewoon soepel lopen. Dat scheelt me een berg tijd en geld natuurlijk. Uiteindelijk is dat natuurlijk het doel van het bedrijf, lage kosten en een goede opbrengst.

Interviewer: Duidelijk. Wat voor rol speelt de toegankelijkheid van een bedrijf mee in uw keuze? Als u een partij kan afzetten en u kan kiezen uit partij A of partij B. Speelt de toegankelijkheid dan een rol of zegt u, ik doe gewoon een aanvraag en als ze beiden met een antwoord komen dan is het goed.

Geïnterviewde: Ik denk dat de toegankelijkheid voor mij wel een rol speelt. Als ik heel veel moeite moet doen om informatie te krijgen van een bepaalde partij dan is dat voor mij gewoon wat lastiger. Die tijd heb ik eigenlijk niet dus ik wil wel graag dat ik relatief makkelijk met een partij kan communiceren. Die partij moet ook wel zin hebben om mij te helpen, dat vind ik belangrijk.

Interviewer: Oké. In welke mate moet een grondbank u ontzorgen?

Geïnterviewde: Nou, die grondonderzoeken hebben we nu wel onder de knie. We weten wel hoe dat werkt inmiddels. Die ontzorging vind ik niet zo noodzakelijk. Maar op het moment dat wij met iemand iets overeenkomen voor een bepaald bedrag dan vind ik het wel heel prettig dat alles georganiseerd wordt. Dat ik daar zelf niet ook nog energie in moet stoppen. Dus in die mate wil ik wel ontzorgd worden door de grondbank.

Interviewer: Dit onderwerp is ook wel duidelijk voor mij. Dan wil ik graag doorgaan met de intellectuele waarden. Hoe belangrijk vindt u dat een bedrijf haar kennis en kunde overbrengt op u als zakelijke klant?

Geïnterviewde: Dat vind ik wel en niet belangrijk. Er zijn natuurlijk bepaalde specialismes dat ik denk, je moet daar of helemaal inzitten of je kan het beter uitbesteden aan een specialist. Ik kan niet alle specialismes zelf beheersen, maar het is natuurlijk wel zo dat

Met opmerkingen [RvG259]: Succes ervaring

Met opmerkingen [RvG260]: Eerlijk en oprecht

Met opmerkingen [RvG261]: Eerlijk en oprecht

Met opmerkingen [RvG262]: Ervaren

Met opmerkingen [RvG263]: Ervaren

Met opmerkingen [RvG264]: Ervaren

Met opmerkingen [RvG265]: Toegankelijkheid

Met opmerkingen [RvG266]: Ontzorgen

bepaalde basiskennis en verandering in regelgeving duidelijk gecommuniceerd wordt. Wie weet dat beter dan degene die daar dagelijks mee bezig zijn, dus dat zijn meestal de grondbanken. Dus dan vind ik het wel prettig dat zij dat even met ons delen.

Interviewer: Op welke manier bent u zelf bereid om u in te zetten voor ontwikkeling van de grondbanken?

Geïnterviewde: Ik wil daar van alles aan doen. Maar dan is het natuurlijk de vraag wat kun en mag je daaraan doen. Ik heb natuurlijk een kleine onderneming dus je kan je ook niet overall in mengen. Als er nou vanuit de markt wat vragen komen waarin wij kunnen assisteren dan heb ik daar niet zo'n moeite mee. Als ik met weinig moeite iets kan betekenen dan zou ik daar natuurlijk aan meewerken.

Interviewer: Oké, goed om te horen. Nog even de laatste vraag voor dit onderwerp. U gaf al aan dat u op de hoogte gesteld wilt worden als de wet- en regelgeving veranderd. Maar in hoeverre vindt u het waardevol dat de processen bekend zijn van de aan- en afvoer van grond?

Geïnterviewde: Dat vind ik dus meer het detail van de regelgeving. Ik weet niet of ik daar dan veel aan heb. Ik moet er ook op kunnen vertrouwen dat het allemaal netjes gebeurt. Maar wat ik al zei, die regelgeving veranderd nog weleens en als je daar niet dagelijks in zit ben ik bang dat je dat ook niet onder de knie kan krijgen. Ik weet niet of het dan veel zin heeft om af en toe de details op te pakken.

Interviewer: Daar heeft u wel een punt, zeker. Dan gaan we naar het financiële onderwerp. In welke mate bent u bereid meer te betalen voor een duurzame oplossing?

Geïnterviewde: Daar ben ik aardig toe bereid. Dat is wel iets wat altijd in overleg moet gaan met mijn opdrachtgevers. Uiteindelijk ben ik natuurlijk een tussenpersoon.

Interviewer: Maar als ik het goed begrijp bent u wel bereid om aan uw opdrachtgever voor te stellen om samen tot een duurzame oplossing te komen ondanks het misschien wat meer kost.

Geïnterviewde: Het voorstellen ben ik 100% toe bereid. Ik vind dat zelfs een beetje mijn plicht. Maar het doordrukken als het niet verplicht is, is natuurlijk een ander verhaal. Ik zou wel mijn opdrachtgever ertoe bewegen dat hij de juiste keuze kan maken. Je moet het wel kunnen afwegen natuurlijk. Als het die keer zo duur wordt dan kan ik me voorstellen dat er aan de rem getrokken wordt. Maar als er met een klein prijsverschil een duurzame keuze gemaakt kan worden, dan zal ik dat zeker toejuichen.

Interviewer: In hoeverre bent u bereid om een lokaal bedrijf meer te betalen dan een bedrijf buiten de regio maar wel met een scherpere aanbidding? U gaf aan dat u best wel een breed werkveld had.

Geïnterviewde: Ik doe dat eigenlijk altijd, wij werken vooral met lokale partijen. Ik had het eerder al aangegeven maar ik werk vaak samen met een kennis van mij. Dat zit op een kilometer afstand van ons vandaan. Maar als ik verder weg zit, bijvoorbeeld in de buurt van Meppel, dan kies ik daar weer een lokale partij. Die partij komt uit Steenwijk, dat zit dan weer dicht in de buurt van Meppel. Ik vind dat gewoon belangrijk. Transportafstanden zijn milieutechnisch ook gewoon goed maar meestal voor de portemonnee ook. Mocht het niet lukken dan kies ik alsnog een partij met lokale kennis van het gebied waar we aan het werk zijn.

Interviewer: En waarom is de prijs van wel of juist niet een doorslaggevende factor?

Geïnterviewde: Je moet het werk natuurlijk wel aannemen. Lichte prijsverschillen kunnen we nog wel verwerken maar op een gegeven moment moet je met de scherpste aanbidding komen. Dat kan je natuurlijk niet doen als je iedereen een extraatje gunt om duurzaam te werken. Ik moet daar gewoon een middenweg in vinden. Ik vind het soms lastig om aan te kaarten want ik sta er als bedrijf wel achter. Maar je moet van tevoren wel kijken of het allemaal past binnen de wensen van de opdrachtgever.

Interviewer: Duidelijk verhaal. Dan zijn we aangekomen bij het laatste onderwerp: de materiële waarden. In hoeverre vindt u het belangrijk dat u bekend bent met de staat van de locatie waar de grond vandaan komt of naartoe gaat?

Geïnterviewde: Nou, dat is heel belangrijk natuurlijk want ik ben ook altijd een beetje bang dat als je er een potje van maakt dan is dat een milieudelict. Ik zit er niet op te wachten om

Met opmerkingen [RvG267]: Overbrengen kennis

Met opmerkingen [RvG268]: Ontwikkeling

Met opmerkingen [RvG269]: Procedures en processen

Met opmerkingen [RvG270]: Betalen voor duurzaamheid

Met opmerkingen [RvG271]: Betalen voor duurzaamheid

Met opmerkingen [RvG272]: Lokaal bedrijf

Met opmerkingen [RvG273]: Doorslaggevende factor

door mijn werk als crimineel beoordeeld te worden.

Interviewer: Dus u wilt wel op de hoogte zijn van de locatie waar de grond heen gaat en of het allemaal netjes gebeurt?

Geïnterviewde: Ja, zeker! Dat vind ik heel belangrijk.

Interviewer: Wat zijn specifieke punten waarop u let bij het kiezen van een bedrijf gericht op de materiële waarden.

Geïnterviewde: Vooral de netheid van het bedrijf vind ik belangrijk. Gaan ze netjes met mij om als klant, gaan ze netjes met de omgeving om. Zeker als je een lokale partij kiest moet het netjes gebeuren, wanneer ze dat niet doen weerspiegelt het vaak ook op mijn bedrijf. Dus ik vind het belangrijk dat ik met betrouwbare en fatsoenlijke partijen samenwerk. Ik werk niet graag met cowboys, zij kunnen het altijd 'goedkoper', 'beter' of 'sneller' maar ik trap daar niet in.

Interviewer: Dus het materiaal moet ook allemaal netjes in orde zijn?

Geïnterviewde: Ja. En dat hoeft echt niet altijd het mooiste en nieuwste materiaal te zijn.

Interviewer: Hecht u bijvoorbeeld waarde aan milieukleppen?

Geïnterviewde: Ja, zeker!

Interviewer: Hoe belangrijk vindt u de uitstraling van de grondbank?

Geïnterviewde: Ik wil niet dat er geknoeid wordt. Er moet gewoon met alle partijen fatsoenlijk samengewerkt kunnen worden. Je bent daar met zijn allen verantwoordelijk voor.

Interviewer: Dan heb ik nog een laatste vraag. Ik welke mate vind u de staat van de machines belangrijk?

Geïnterviewde: Het moet representatief zijn. Ik hecht geen waarde aan technische snufjes en dergelijke. Het moet gewoon functioneel en deugdelijk zijn. Het moet duidelijk zijn ingericht zodat ik me makkelijk kan melden. Ik wil niet in een half vervallen schuur aan komen en denken wat doe ik hier?

Interviewer: Dat ben ik met u eens. Het kost tegenwoordig genoeg geld dus dan moet de uitstraling ook goed zijn.

Geïnterviewde: Ja. Sommige slaan er wel in door hoor. Die maken er een hele show van, dat hoeft voor mij niet, het moet gewoon netjes en functioneel zijn.

Interviewer: Duidelijk verhaal, dit was de laatste vraag dus we zijn erdoorheen.

Geïnterviewde: Nou, helemaal goed.

Interviewer: Ik wil je heel erg bedanken voor de bijdrage aan het onderzoek en als ik alles op papier heb gezet dan stuur ik u een kopie toe.

Geïnterviewde: Ja, leuk! Ik hoop dat je er wat aan hebt en dat je er verder mee kan.

Interviewer: Ja, zeker. Dat gaat zeker goed komen.

Geïnterviewde: Helemaal goed.

Interviewer: Heel erg bedankt en een fijn weekend.

Geïnterviewde: Helemaal goed en hetzelfde gewenst.

Interviewer: Doe!

Geïnterviewde: Dag.

Met opmerkingen [RvG274]: Staat van locatie

Met opmerkingen [RvG275]: Staat van locatie

Met opmerkingen [RvG276]: Specifieke punten

Met opmerkingen [RvG277]: Uitstraling

Met opmerkingen [RvG278]: Staat van de locatie

Met opmerkingen [RvG279]: Uitstraling

BIJLAGE 13

Zakelijk interview 4

Interviewer: Goedemorgen André, je spreekt met Rutger van Gameren.

Geïnterviewde: Hé, goedemorgen Rutger.

Interviewer: Ik zou al een uurtje geleden bellen maar er kwam iets tussen.

Geïnterviewde: Helemaal geen probleem. Ik zit hier toch op kantoor.

Interviewer: Gelukkig! André, allereerst fijn dat je wil meewerken aan mijn onderzoek. Dat waardeer ik enorm. Is het goed dat ik dit telefoongesprek opneem voor mezelf zodat ik het vanavond kan uitschrijven?

Geïnterviewde: Ja, prima.

Interviewer: Ik had natuurlijk al wat vragen verstuurd. Heeft u die van te voren al doorgenomen?

Geïnterviewde: Ja, klopt. Ik heb er al eventjes naar gekeken.

Interviewer: Ik heb wat onderwerpen neergezet en die zou ik graag van boven naar beneden willen afhandelen.

Geïnterviewde: Helemaal goed.

Interviewer: Dan denk ik dat ik maar direct ga beginnen. Allereerst is het misschien handig om te weten wat uw werkzaamheden zijn bij Visser.

Geïnterviewde: Wat ik precies doe? Dat vraag ik mezelf ook weleens af. Maar goed, ik hoofdzakelijk calculatie werk op dit moment. Ik werk al 32 jaar bij Visser. Ik ben hier begonnen als machinist op verschillende machines. Daardoor ben ik bekend geworden met het grondwerk van allerlei kanten. In 2008 ben ik uitvoerder geworden met een op extra opleiding voor grondwerk en waterbouw. Dit werk heb ik eigenlijk continu gedaan tot 2016, vanaf toen ben ik meer calculatie werk gaan doen. Af en toe doe ik nog een klein beetje uitvoerderswerk als er wat klussen zijn die dicht bij kantoor in de buurt zitten. En op het moment dat we wat drukker zijn, zoals op dit moment, doe ik er ook wat uitvoering bij. Maar hoofdzakelijk dit ik op het calculatiewerk en de werkvoorbereiding. Op een moment dat we een grote klus aannemen doe ik ook de projectbegeleiding. Dit is omdat ik dan de voorinformatie al zo goed weet door de calculatie en de voorgesprekken met de opdrachtgever.

Interviewer: Helder verhaal, u doet eigenlijk van alles binnen het bedrijf?

Geïnterviewde: Ja, zo kun je dat wel zien.

Interviewer: Fijn, dan bent u zeker een geschikt persoon voor mijn onderzoek. Ik ga beginnen met het onderwerp ervaring. Op welke manier bent u bekend met het aan- en afvoeren van grond?

Geïnterviewde: Bekend met aan- en afvoer van grond. Eigenlijk hebben we altijd een vaste leverancier, dit hangt wel af van waar de klus is. We werken toch wel in een best groot gedeelte van Noord-Nederland. Dus simpelweg boven Utrecht en Nijmegen doen wij erg veel klussen en daarin verschilt de leverancier. Meestal benaderen we die leveranciers voor zand, zwart grond wat mindere mate. Afvoer van grond komen we regelmatig tegen, meestal zoeken we daar een creatieve oplossing voor. Hierin verschilt ook de plek waar we aan het werk zijn. We brengen de grond niet specifiek naar een vaste locatie. Een ander punt wat belangrijk is, is de kwaliteit van de grond.

Interviewer: Oké, en ik welke mate bent u dan bekend met de spelregels van die grond aan- en afvoer?

Geïnterviewde: Nou, volgens mij genoeg. Tenminste, het gaat in ieder geval altijd goed. We hebben natuurlijk wel eens controle gehad maar in principe was dan alles gewoon goed. Dus de meldingen van tevoren en het grondonderzoek van de bodemkwaliteitskaart. Volgens mij zijn we daar redelijk van op de hoogte.

Interviewer: Goed om te horen. U gaf eerder al aan dat u met vaste leveranciers werkt. Maar met wat voor organisaties zoekt u nu contact als u grond wilt aan- of afvoeren?

Geïnterviewde: Als we grond willen afvoeren is het vaak het meldpunt bodemkwaliteit, daar melden we de hoeveelheden. Meestal wordt er van te voren nog een AP04 onderzoekje gedaan naar de kwaliteit van de bodem. Dan weet je in ieder geval wat voor grond het is en

Met opmerkingen [RvG280]: Bekendheid

Met opmerkingen [RvG281]: Kennis

hoe je het moet afvoeren. Dan gaan we het melden hoeveel grond we ergens naartoe gaan afvoeren.

Interviewer: Oké, maar gaat het dan om grond toepassen op grotere locaties of juist om kleine hoeveelheden?

Geïnterviewde: Meestal gaat het bij ons om kleine hoeveelheden. We zijn niet een hele grote aannemer. We hebben op het moment een kleine 40 mensen in dienst. Ons bedrijf neemt dus niet enorme hoeveelheden grond aan. Het gaat dus niet met tienduizenden kuub tegelijk. Het gaat bij ons vaak om woningbouwprojecten of uitbreidingen van stedelijk bouwkundig gebied. Soms komt het wel voor dat we een paar duizend kuub grond af moeten voeren maar meestal gaat het om een paar honderd kuub. Vaak zoeken we in de buurt afzet, dit zijn meestal boeren of een andere locatie waar we de grond naartoe kunnen brengen. De grond moet natuurlijk wel schoon zijn. Als het industriegrond is dan gaan we contact zoeken met een grondbank.

Interviewer: Begrijpelijk. Kleine hoeveelheden, moet ik dit zien als 50 tot 100 kuub?

Geïnterviewde: Ja, 50 tot 100 kuub. Ik vind het altijd een beetje een puzzel. Als er geen grondonderzoek bij zit dan wordt het lastiger. Onder de 50 kuub mag je eigenlijk zo afvoeren, als het erboven is moet je dus wel een onderzoek laten doen maar dat kost best wat geld. Het is dan altijd een twijfelgeval hoe we daar mee om moeten gaan, soms wordt er wel eens een onderzoek gedaan en soms wordt het afgevoerd naar een grondbank. Zelf vind ik dat wel de lastige hoeveelheden, zo tussen de 50 een 300 kuub.

Interviewer: Oké, kunt u in het kort vertellen wat uw ervaring is met het aan- en afvoeren van grond. Is uw ervaring bijvoorbeeld positief of zit het bevoegd gezag erbovenop?

Geïnterviewde: Mijn ervaring is eigenlijk best positief. We hebben niet zoveel problemen gehad, eigenlijk helemaal nog geen problemen. Ik moet eerlijk zeggen dat we wel een keer bevoegd gezag erop hebben gehad maar dan lag het puur aan onszelf. We hadden dan bijvoorbeeld geen melding gedaan. We hebben ook best een keer ellende gehad toen er vorst opkwam en dat de boeren graag grond wilde hebben om sloten te dempen. Dan moet je ineens snel grond hebben en dan wordt de melding ervan wel eens overgeslagen. We hadden toen een paar duizend kuub grond in dat land gegooit van die boer en toen kwam het waterschap langs. Op dat moment is het wel de kunst om je daar weer uit te praten, gelukkig bleek de grond allemaal schoon te zijn na verschillende onderzoekjes. Dit loopt dan gelukkig met een sisser af maar het zet je wel weer op scherp dat er wel problemen kunnen ontstaan als je niet nauwkeurig omgaat met de meldingen.

Interviewer: Ja, dat begrijp ik wel. Dan pas je in het vervolg wel beter op. Dan wil ik graag verder naar het volgende kopje: natuurlijk waarde. Mijn onderzoek is gebaseerd om de waarde en het belang ervan. In welke mate weegt de invloed op de natuur mee in het maken van uw keuze?

Geïnterviewde: Poeh, invloed van natuur. Nou ik kan wel zeggen dat we best streng zijn met de regels. Denk aan de kwaliteit van de grond. Grond is voor ons gewoon een handelsproduct en daar gaan we zo goed mogelijk mee om. We zijn zeker bekend met de richtlijnen en willen ook niet vervuilen. Op het moment dat de grond wel vervuild is dan zijn we daar heel secuur mee en willen we dat niet naar ons toetrekken. We zijn een bedrijf dat 100 jaar bestaat en dat willen we ook graag zo volhouden. Verder zou ik eventjes niet weten hoe ik natuurlijk hierin moet delen.

Interviewer: Nou, de volgende vraag borduurt hier bijvoorbeeld op voort. Hoe maakt u keuzes met betrekking tot het milieu?

Geïnterviewde: Ja, dat antwoord is simpel te geven. We zorgen ervoor dat we niet vervuilen. Als de grond zodanig vervuild is bij een project dan zorgen we ervoor dat dit niet verder verspreid wordt.

Interviewer: Maar zodra het volgens de regels gaat dan is het volgens u goed?

Geïnterviewde: We willen natuurlijk goed verdienen op de grond en het is voor ons ook een verdienmodel maar op het moment dat het niet kan is de keuze snel gemaakt en gaat het naar de grondbank toe. Uiteraard kunnen we er dan alsnog wat aan verdienen, tenminste dat is wel de bedoeling. Op het moment dat de grond schoon is dan proberen we er afzet voor te

Met opmerkingen [RvG282]: Soort organisatie

Met opmerkingen [RvG283]: Ervaring

Met opmerkingen [RvG284]: Invloed natuur

Met opmerkingen [RvG285]: Milieu

vinden die daar nog gebruik van gaat maken op een handige manier, denk aan een boer of mensen die iets op willen hogen.

Interviewer: Oké, wat zorgt ervoor dat u juist die keuzes maakt om niet te vervuilen?

Geïnterviewde: Het eerste wat ervoor zorgt dat we dit niet doen is dat we een goede naam van het bedrijf willen behouden. Op het moment dat je dus wel een keer iets vervuilends gedaan hebt en mensen komen daar achter, dat blijft gewoon voor altijd aan je kleven. Dat wil je gewoon niet. Je wilt als bedrijf niet gelinkt worden aan vervuiling. Op het moment is het milieu ook gewoon een hot item, dus je wilt daar niet aan meedoen. Dit is dus echt de voornaamste reden om die bewuste keuzes te maken.

Interviewer: Speelt het milieu ook nog mee? Niet alleen de naam van uw bedrijf maar ook het beter verzorgen van de wereld?

Geïnterviewde: Ik kan moeilijk zeggen dat ik dat niet belangrijk vind, want natuurlijk vind ik dat. Eerlijk gezegd hebben wij als bedrijf wel de goede naam voorop staan dus milieu is niet echt de motivatie. Het is natuurlijk wel een goede bijzaak dat de naam van het bedrijf goed blijft door een beetje aan een beter milieu te denken. Je moet een lange adem hebben om voor alles en iedereen goed te doen, zeker met de milieuregels. Wij willen gewoon een goedlopend bedrijf hebben dat geld verdient.

Interviewer: Duidelijk. Dan zou ik graag verder willen naar het volgende kopje: menselijke waarde. In hoeverre vindt u het belangrijk dat u bekend wordt met hoe en waarom rondom het proces van grond aan- en afvoer. Vindt u het belangrijk als u grond naar een grondbank brengt. Waarom dingen op een bepaalde manier gaan bijvoorbeeld.

Geïnterviewde: Ja, natuurlijk vind ik dat belangrijk. Ik wil wel graag de motivatie achter iets weten waarom iets op een bepaalde manier gebeurt of besloten wordt.

Interviewer: Wanneer is het voor u een succeservaring tijdens of na het aan- of afvoeren van grond?

Geïnterviewde: Ja, wanneer is het een succeservaring? Als ik het puur bedrijfsmatig bekijk dan is het meest praktisch dat er goede weersomstandigheden zijn, dat de grond op een goede plek terecht komt en dat we er een leuke cent aan verdienen.

Interviewer: En als u dit weerspiegelt wanneer u de grond naar een grondbank brengt? Wanneer is dat een succeservaring? Dus dan gaat het echt over de tussenkomst van de grondbank.

Geïnterviewde: Het is voor ons een succeservaring bij de grondbank op het moment dat we korte lijntjes hebben. Dat ik op het moment dat ik aan het calculeren ben ik zie dat er op een bepaalde plaats grond afgevoerd moet worden in de industrieklasse dat ik direct een belletje kan doen. Ik vind het fijn als ik direct een prijs krijg zodat wij er ook mee verder kunnen.

Interviewer: Oké, en wanneer komt een bedrijf eerlijk en oprecht over u als zakelijke klant?

Geïnterviewde: Het moet er in mijn ogen goed uitzien. Het moet netjes zijn, alles moet verzorgd zijn. Mensen moeten goed te bereiken zijn en de plaats waar het naartoe gaat moet er ook netjes uitzien. Als het er uit ziet als een zootje dan krijg je er toch een bepaald beeld bij.

Interviewer: Ja inderdaad. Hoe belangrijk vind u die eerlijkheid en oprechtheid van een bedrijf waarmee u zaken doet?

Geïnterviewde: Nou, wel belangrijk. Op het moment dat er bijvoorbeeld iets mis kan gaan, kan dat ook een smet op ons bedrijf krijgen. Zeker op het moment dat de grond een bepaalde classificatie heeft wat niet zomaar nog een keer gebruikt kan worden. Stel je voor dat wij dat ergens brengen en zij gebruiken het voor doeleinden waar het niet voor bedoeld is. Dan kan je er vergif op innemen dat het in de media terecht komt dat wij die grond getransporteerd hebben. Wij werken het liefst ook met bedrijven die eerlijk en oprecht zijn, daar wil je zelf ook mee geassocieerd worden.

Interviewer: Ja, het staat natuurlijk ook weer in relatie met je eigen bedrijfsvoering.

Geïnterviewde: Ja, zeker. Het blijft natuurlijk een gevoelig onderwerp, bodemvervuiling en handel in grond. We worden vaak een beetje schimmig aangekeken door bijvoorbeeld bouwbedrijven, zij hebben totaal geen idee hoe het zit qua afvoer van grond. Op het moment dat het schimmige zich voortzet dan worden er vraagtekens gesteld. Daarom is het voor ons

Met opmerkingen [RvG286]: Reden keuzes

Met opmerkingen [RvG287]: Bekend hoe en waarom

Met opmerkingen [RvG288]: Succes ervaring

Met opmerkingen [RvG289]: Succes ervaring

Met opmerkingen [RvG290]: Succes ervaring

Met opmerkingen [RvG291]: Eerlijk en oprecht

Met opmerkingen [RvG292]: Eerlijk en oprecht

Met opmerkingen [RvG293]: Eerlijk en oprecht

gewoon belangrijk dat we met goede bedrijven zaken doen. Met name op het moment dat er een bepaalde vervuiling zit in de grond.

Interviewer: Oké, het volgende onderwerp gaat over de sociaal rationele waarde. Wat zou u willen ervaren tijdens het proces vanaf de aanvraag tot uitvoering om terug te komen bij zo'n grondbank?

Geïnterviewde: Kijk, we hebben allemaal weinig tijd en hoe meer mensen ons ontzorgen hoe prettiger de ervaring is. Ik wil een grondbank benaderen die gelijk een rapportje voor me maakt en het afhandelt, dat is gewoon prettig voor ons. Uiteindelijk is dat allemaal werk wat ik liever niet doe. Er zijn al veel dingen die ik ervoor moet regelen, formulieren invullen en transportformulieren printen. Maar goed, vaak moet je zelf ook wat doen want de mensen bij een grondbank hebben ook maar beperkt de tijd.

Interviewer: De volgende vraag is dan ook gelijk in welke mate moet een grondbank u ontzorgen?

Geïnterviewde: Het transport kan ik dus zelf wel regelen maar al dat papierwerk eromheen. Ik kom echt uit de praktijk, net zoals de rest van het bedrijf bij ons. Het digitale werk moet dan wel gebeuren volgens het werk maar liever niet, begrijp je?

Interviewer: Ja, zeker. Het is ook aardig wat werk inderdaad.

Geïnterviewde: Op het moment dat een grondbank ons daarmee zou helpen zou dat erg prettig zijn.

Interviewer: De volgende vraag die ik ga stellen heeft u al een beetje beantwoord maar misschien kan u er nog wat dieper op in gaan. Wat voor rol speelt de toegankelijkheid van een bedrijf mee in uw keuze?

Geïnterviewde: Allereerst moet het financieel natuurlijk dichtgespijkerd worden. Je neemt werk aan en natuurlijk probeer je aan het einde van de rit daar zoveel mogelijk mee te verdienen. Ik moet dat uiteraard ook verantwoorden dat we dat als bedrijf goed doen. Aan de andere kant is het wel zo dat als een bedrijf makkelijk te naderen is, wat sneller werkt. Dan knijp ik ook wel eens een oogje dicht ook al is het misschien iets duurder om iets te storten. Op het moment dat ik bel en ik krijg direct een antwoord en ze regelen het voor me, dan kan de toegankelijkheid wel een overweging zijn.

Interviewer: Ja, je bent ook veel tijd kwijt aan bedrijven benaderen en overal achterna bellen. Tijd is geld natuurlijk.

Geïnterviewde: Ja, inderdaad.

Interviewer: Ik snap het. Dan wil ik graag doorgaan naar de intellectuele waarde. Hoe belangrijk vindt u het dat een bedrijf haar kennis en kunde overbrengt op u als zakelijke klant.

Geïnterviewde: Belangrijk. We willen heel graag input hebben. Als er regels veranderen en bedrijven hebben daar kennis van genomen dan willen we dat heel graag te weten komen. Op het moment dat ik iemand aan de telefoon heb en we hebben een gesprekje over bepaalde grondstromen en ze zeggen; dat werkt tegenwoordig iets anders, dan hoor ik dat graag. Dat vind ik dus zeker belangrijk.

Interviewer: In hoeverre vindt u het dan waardevol dat de procedures en processen bekend zijn van het aan- en afvoeren van grond?

Geïnterviewde: Belangrijk.

Interviewer: Ja, hij borduurt een beetje voort op de vraag hiervoor.

Geïnterviewde: Kennis is macht. Op het moment dat je de processen beter kent dan kan je ze beter onder controle houden.

Interviewer: Ja, inderdaad. Op welke manier bent u zelf bereid om u in te zetten voor de ontwikkeling van de grondbank?

Geïnterviewde: We zijn er wel eens mee bezig geweest maar het was vergunning technisch wat lastig. Het is gewoon handig dat er meerdere grondbanken zijn op verschillende locaties. Ik heb eventjes geen idee hoe ik mezelf zou in kunnen zetten.

Interviewer: Oké, het volgende onderwerp gaat over de financiële waarde. In welke mate bent u bereid meer te betalen voor een duurzame oplossing?

Geïnterviewde: Dat vind ik een lastige vraag. We zitten vaak een beetje in de knel tijdens het maken van deze keuzes. Meestal hebben we te maken met aanbestedingen en dan

Met opmerkingen [RvG294]: Ervaren

Met opmerkingen [RvG295]: Ontzorgen

Met opmerkingen [RvG296]: Ontzorgen

Met opmerkingen [RvG297]: Toegankelijkheid

Met opmerkingen [RvG298]: Toegankelijkheid

Met opmerkingen [RvG299]: Overbrengen kennis

Met opmerkingen [RvG300]: Overbrengen kennis

Met opmerkingen [RvG301]: Procedures en processen

Met opmerkingen [RvG302]: Procedures en processen

Met opmerkingen [RvG303]: Ontwikkeling

moet het worden gekocht voor de laagste prijs. Op het moment dat we het werk aangenomen krijgen dan moeten we er ook voor zorgen dat we er nog wat op verdienen. Ik voel niet zozeer dat ons bedrijf een kartrekker moet zijn om duurzamere oplossingen te bedenken. Ik vind meer dat dit bij een overheid of de opdrachtgevers vandaan moet komen. De opdrachtgever moet van tevoren al aangeven dat ze op zoek zijn naar duurzamere oplossingen, dan kan ik er tijdens de calculatie rekening mee houden.

Interviewer: Ik begrijp wat u bedoelt inderdaad.

Geïnterviewde: Vaak zitten wij als onderaannemer ook rond de tafel met een hoofdaannemer, niet eens met de partij zelf dus. Eigenlijk is het een ver van ons bed show simpelweg gezien.

Interviewer: Oké, en in hoeverre bent u bereid om een lokaal bedrijf meer te betalen dan een bedrijf buiten de regio met een scherpere aanbieding?

Geïnterviewde: Ja, maar ik moet wel zeggen dat we in half Nederland wel actief zijn. We zoeken dus wel vaak bedrijven in die regio waar we dan aan het werk zijn om grond te storten. Maar soms hebben we wel bedrijven in de buurt zitten die we het transport wel gunnen, begrijp je? Er wordt dus niet altijd naar de scherpste prijs gekeken, een stukje gunfactor zit er ook bij.

Interviewer: Ja, dus u bent wel degelijk bereid om dat te doen dus. Dan gaan we door met de volgende vraag. Waarom is prijs voor u een doorslaggevende factor of waarom juist niet?

Geïnterviewde: Anders houden we het niet zo lang vol haha. Ik zou zeggen dat in ons segment de prijs altijd een doorslaggevende factor is.

Interviewer: Oké, en waarom denkt u dan wel na over de lokale bedrijven en de gunfactor?

Geïnterviewde: Nou, er komt altijd wel weer iets terug. Soms kan je weleens in de problemen zitten, dan kan een ander lokaal bedrijf je wellicht weer te hulp schieten. Dit krijg je alleen maar voor elkaar met goede bedrijf relaties en niet met losse bedrijven.

Interviewer: Oké, dan zijn we aangekomen bij het laatste onderwerp: de materiële waarde. In hoeverre vindt u het belangrijk dat u bekend bent met de staat van de locatie waar de grond vandaan komt of naartoe gaat?

Geïnterviewde: In ons werk is dat het allerbelangrijkste. De plaats waar gewerkt moet worden moet gewoon goed zijn, het moet geen blubber bende zijn bijvoorbeeld, dit zorgt ook voor veel vervuiling op de wegen en dergelijke.

Interviewer: En als u dit nu spiegelt op de groundbank? De locatie op zich?

Geïnterviewde: Ik vind het belangrijk bij een groundbank dat een deel verhard is op het terrein. Het is gewoon een gezeur als het onverhard terrein is, dan moet je altijd aangedreven auto's inzetten en dergelijke. Op het moment dat de grond verhard is, dan kan er ook gewerkt worden met kiepers. Dat is voor ons gewoon goedkoper.

Interviewer: Ja, die aangedreven wagens kosten een berg geld.

Geïnterviewde: Ja, die kosten inderdaad meer per uur om in te zetten.

Interviewer: Wat zijn verder specifieke punten waar u op let bij het kiezen van een bedrijf die bijvoorbeeld grond inneemt?

Geïnterviewde: Het is vaak het gevoel van het bedrijf, de manier hoe het te bereiken is en de prijs. Dat vind ik eigenlijk wel het meest belangrijk.

Interviewer: Hoe belangrijk vindt u de uitstraling van een groundbank?

Geïnterviewde: Wel belangrijk maar niet het allerbelangrijkste. Een groot professioneel bedrijf oogt natuurlijk wel anders dan een lokale groundbank. Op het moment dat de grond erger vervuild is, vind ik het belangrijk dat het bedrijf een betere uitstraling heeft. Er moet gewoon voor ons maar ook voor de opdrachtgever geen twijfel zijn over de kwaliteit van de groundbank, dat moet gewoon goed zijn.

Interviewer: Het bedrijf moet dus een stukje professionaliteit uitstralen begrijp ik?

Geïnterviewde: Ja, want hun professionaliteit daar kunnen wij ook weer een klein beetje van mee teren.

Interviewer: Ik begrijp het. In welke mate vindt u de staat van het gebouw en de machines belangrijk?

Geïnterviewde: In dat geval heel belangrijk.

Met opmerkingen [RvG304]: Betalen voor duurzaamheid

Met opmerkingen [RvG305]: Lokaal bedrijf

Met opmerkingen [RvG306]: Doorslaggevende factor

Met opmerkingen [RvG307]: Doorslaggevende factor

Met opmerkingen [RvG308]: Staat van de locatie

Met opmerkingen [RvG309]: Staat van de locatie

Met opmerkingen [RvG310]: Specifieke punten

Met opmerkingen [RvG311]: Uitstraling

Met opmerkingen [RvG312]: Uitstraling

Met opmerkingen [RvG313]: Staat van de locatie

Op het moment dat de grond minder vervuild is, dan vind ik het zelf ook wat minder belangrijk. Natuurlijk is het fijn als het allemaal netjes onderhouden is maar ook hierin spelen de kosten wel een rol uiteraard.

Interviewer: Gewoon verzorgd.

Geïnterviewde: Ja, verzorgd is altijd het beste.

Interviewer: In principe was dat al de laatste vraag André.

Geïnterviewde: Hartstikke mooi, ik vond het een interessant gesprek.

Interviewer: Ja, nogmaals hartelijk dank voor uw tijd en een fijne vakantie gewenst!

Geïnterviewde: Bedankt, doe!

Interviewer: Doeg, een fijne dag verder.

Met opmerkingen [RvG314]: Staat van de locatie

BIJLAGE 14

Zakelijk interview 5

Inleidend gesprek, er is toestemming gevraagd om interview op te nemen.

Interviewer: U bent van de firma Ettenkoven?

Geïnterviewde: Ja

Interviewer: En u voert wel eens grond af neem ik aan?

Geïnterviewde: Wat zeg je?

Interviewer: U voert wel eens grond af neem ik aan?

Geïnterviewde: ja

Interviewer: Ik heb een vragenlijst met wat kopjes, en ik zou graag willen beginnen met het kopje ervaring. Kunt u vertellen op welke manier u bekend bent met het aan of afvoeren van grond?

Geïnterviewde: Ja dat doe je via de grondbank aan en afvoeren en dat je een AP04 rapport hebt bij de grond als je dat verrijdt.

Interviewer: Maar u voert dus werkzaamheden uit bij zowel particulieren als bij zakelijke klanten?

Geïnterviewde: ja, ja

Interviewer: En daar komen dan wel grondstromen vrij die u dan bij een grondbank aflevert?

Geïnterviewde: ja, ja

Interviewer: In welke mate bent u bekend met de, ik noem het de spelregels, van de grondafvoer?

Geïnterviewde: Nou dat je moet weten dat er een AP04 rapport erbij zit bij aanvoeren en afvoeren.

Interviewer: Dus u bent er wel bekend mee dat het voorzien moet zijn van rapportage.

Geïnterviewde: ja, ja

Interviewer: Voert u ook wel eens grond af zonder rapport?

Geïnterviewde: Nee dat gaat niet meer tegenwoordig omdat je dan de pineut bent, dan doe je het illegaal en dat moet je nooit doen.

Interviewer: Nee maar je zou natuurlijk wel de grond bij een grondbank kunnen afleveren.

Geïnterviewde: Ja dat kun je bij een grondbank doen zonder schone grond verklaring. alleen het probleem is dat je dan gigantisch duur betaald. Dus dan moet je een inschatting maken voor je klant van wat gaat dat kosten snap je?

Interviewer: Als u nu grond moet afvoeren met voor organisatie zoekt u nu contact als u de grond wilt afvoeren?

Geïnterviewde: ja dan zoek ik contact met de grondbank

Interviewer: Die zit bij u in de buurt een grondbank?

Geïnterviewde: ja in Bunnink

Interviewer: Oke in Bunnink. Zou u kort kunnen vertellen wat uw ervaring is met het grond aan- of afvoeren. Heeft u goede ervaringen mee of doet u het liever niet.

Geïnterviewde: Ja de grondbanken doen het altijd wel goed volgens de regels en komen de afspraken na dus.

Interviewer: Voor de rest geen nare ervaringen mee gehad?

Geïnterviewde: nee

Interviewer: Oke, dan zou ik graag doorwillen naar het kopje natuurlijke waarde.

Geïnterviewde: ja, ja

Interviewer: In welke mate weegt u de invloed van de natuur mee in het maken van uw keuze bij grondafvoer, speelt dat een rol of totaal helemaal niet?

Geïnterviewde: Nee helemaal niet.

Interviewer: En in hoeverre maakt u zelf keuzes met betrekking op het milieu? Bent u daarmee bezig?

Geïnterviewde: Ja tuurlijk. Want je moet olieproducten afvoeren en dat moet allemaal naar een oliemaatschappij. Die oude olie afvoeren dat houdt je wel bezig. Het is onderhand meer invulwerk dan dat het oplevert.

Interviewer: Ja dus u bent wel bezig met het milieu?

Met opmerkingen [RvG315]: Bekendheid

Met opmerkingen [RvG316]: Kennis

Met opmerkingen [RvG317]: Kennis

Met opmerkingen [RvG318]: Soort organisatie

Met opmerkingen [RvG319]: Ervaring

Met opmerkingen [RvG320]: Invloed natuur

Met opmerkingen [RvG321]: Milieu

Geïnterviewde: ja

Interviewer: Heeft u nog een reden waarom u die keuze maakt met betrekking op het milieu?

Geïnterviewde: ja, ja je moet wel. Als jij er niet in meegaat dan ga je in deze maatschappij niet verder kunnen met uitbreiden van je bedrijf noem maar etc. Je moet dingen weten, waar gaat iets heen, waar voer je het heen af. Als je je vandaag de dag niet mee bezig houdt dan ga je het niet redden.

Interviewer: Nee oke, dan het kopje de menselijke waarde. In hoeverre vindt u het belangrijk dat u bekend wordt met de hoe en waarom rondom het proces van grondafvoer? Zou u daarin wat willen bijleren?

Geïnterviewde: nee, kijk alles wat er moet gebeuren leer je door de maatschappij wel, dan wordt het je wel bijgebracht snap je?

Interviewer: ja

Geïnterviewde: De regeltjes zijn elke dag onzeker want in deze maatschappij weet je toch niet van de regering hoe het gaat lopen. De regering zegt vandaag dit en morgen dat. De regering is zo onbetrouwbaar als wat voor boeren en voor mensen. Zo zie ik het zegmaar. Ik ben waarschijnlijk ouder dan jij, maar dat zie je gewoon. De maatschappij is, vandaag zeggen ze je moet je eigen voldoen aan deze regels en morgen is het weer veranderd dus ik kan eigenlijk in deze maatschappij, dat geldt voor boeren net zo. Die zijn allemaal onzeker en doordat ze onzeker worden gemaakt weten ze niet waar ze aan toe zijn. Dat vind ik het jammere zegmaar.

Interviewer: nee dat begrijp ik. Maar als u dan kijkt vanuit een grondbank perspectief. Zou u willen dat de grondbank u wat bijbrengt over de hoe en waarom? Waarom ze dingen doen of?

Geïnterviewde: ja tuurlijk dat is altijd mooi maar het meeste is wel soms ook niet te vergelijken. Een grondbank weet soms ook niet alle regels meer van vandaag de dag. En wat kunnen ze je bijbenen dat is het onzekere. Er valt weinig bij te brengen want hun zijn ook weer van het hogere hand snap je?

Interviewer: Ja hun zijn ook weer afhankelijk van de regelgeving die dan geldt. Oke. Dan de volgende vraag. Wanneer is volgens u het afvoeren van grond een succes ervaring?

Geïnterviewde: hoe bedoel je?

Interviewer: Nou wanneer zegt u van dat hebben we mooi gedaan, dat partijtje grond hebben we op een goede manier afgevoerd richting een grondbank. Wanneer is het een succeservaring? Dat het soepel verloopt of dat er naheffing komt omdat er puin bijmenging zat, dat ze dat al hadden kunnen weten of wanneer zegt u van dat is goed verlopen zo. Interview wordt onderbroken door onverwachte omstandigheden, interview wordt later die dag vervolgd. Er vindt een nieuw telefoongesprek plaats waarna kort gekletst te hebben de vragen worden hervat.

Interviewer: Wanneer is volgens u als u een aanvraag doet bij een grondbank en het wordt daadwerkelijk een opdracht. Wanneer is volgens u dan het afvoeren van grond een succeservaring?

Geïnterviewde: Ik ben tevreden als alles gaat volgens de norm zegmaar dat het afgevoerd wordt. En als ik aan het einde er nog een restje aan over hebt gehouden. Ik merk gewoon met de aannemerij dat je, hoe moet ik het zeggen, hard moet werken om er wat aan over te houden met afvoeren van grond.

Interviewer: Ja dus als er voor u een financiële plus aan zit dan is het voor u een succeservaring?

Geïnterviewde: ja anders ben je voor niks al die orders aan het regelen, snap je?

Interviewer: ja dat schiet niet op. Wanneer komt een bedrijf bij u eerlijk en oprecht over als zakelijke klant of relatie?

Geïnterviewde: Dat vind ik het belangrijkste dat ze je het gunnen en dat ze niet twifelen en bij vijf man een prijs opvragen en dan je uitspelen.

Interviewer: Is dat ook op communicatiegebied nog een dingetje voor u?

Geïnterviewde: Ja dat merk ik wel deze tijd is dat ze meerdere offertes willen hebben en vergelijken naast elkaar. Dan vind ik het ook wel eens een open en eerlijk antwoord dat niet

Met opmerkingen [RvG322]: Reden keuzes

Met opmerkingen [RvG323]: Bekend hoe en waarom

Met opmerkingen [RvG324]: Bekend hoe en waarom

Met opmerkingen [RvG325]: Bekend hoe en waarom

Met opmerkingen [RvG326]: Succes ervaring

Met opmerkingen [RvG327]: Eerlijk en oprecht

alles offertes worden oprecht behandeld. Het is soms ook vriendjespolitiek dat je denk ik ben aan het rekenen en ondertussen heb je allang een ander. Als je daar dan mee aankomt dan zeggen ze nog rustig, nee dat is niet zo. Mijn gevoel zegt meestal dat dat zo is en meestal heb ik nog gelijk want dan voel je het aan snap je?

Interviewer: Ja dat komt helaas bij ons ons en bij mij ook voor ja. Hoe belangrijk vindt u eerlijkheid en oprechtheid?

Geïnterviewde: Ja dat vind ik gewoon het belangrijkste, nog belangrijker om een klus te krijgen want ik wil met iemand zakendoen die ik kan vertrouwen. De eerlijkheid en het vertrouwen stel ik het meeste op prijs en dan vind ik geld nog geen eens het belangrijkste maar wel de persoon die het werk of de order geeft.

Interviewer: Ja dat is dus weldegelijk een hele zwaarwegende factor voor u om werk mee te maken.

Geïnterviewde: Ja

Interviewer: Dan zou ik graag doorwillen naar de sociaal rationele waarde. Wat zou u willen ervaren tijdens het proces vanaf de aanvraag tot de uitvoering om terug te komen bij een groundbank of een partij die grond afvoert voor u?

Geïnterviewde: hoe bedoel jij zegmaar?

Interviewer: Wat voor gevoel wilt u eraan overhouden om terug te komen bij zo'n partij, om nog een keer een aanvraag te versturen.

Geïnterviewde: als het werk vervolgens allemaal goed verloopt. Ik heb pas een keer gehad met een groundbank zeg ik tegen jou vertrouwd wat niet lekker ging. Er waren zegmaar verkeerde metingen gedaan. Dan valt het mij, hoe moet ik dat zeggen, dan heb je soms een discussie en het is ook wel weer opgelost dus dan ga ik niet gauw als hun oplossen dan verloop ik niet graag want ik wil niet bij iedereen, ik voel me het meest vertrouwd, hoe moet ik dat zeggen, als je een oplossing zoekt met elkaar en je komt er dan uit dan ga ik ook weer met je verder, snap je. Ik geef altijd de ruimte om een probleem dat je eerst ff uit elkaar groeit om toch weer bij elkaar te komen en dan zeggen, jongens kunnen we toch niet ff bij elkaar zitten om dat probleem op te lossen voordat ik overstap naar een ander.

Interviewer: De deur is nooit helemaal dicht bij u laat maar zeggen?

Geïnterviewde: Nee dat kan ik niet, ja dat kan ik wel. Als jij mij goed belazerd of je neemt mij in de zeik dan is het gewoon over snap je? Ik wil wel oprecht behandeld worden zoals ik zelf ook behandel. Ik ga een ander ook geen hak zetten.

Interviewer: Dus u wil gewoon eerlijke en duidelijke afspraken hoe een partij ingemeten, verrekend.

Geïnterviewde: ja, ja dat klopt. Je hebt hier zegmaar met gemeentes, dat merk ik hier omdat te noemen. Dat is gewoon een kliek. Dan geven ze bomen water en zeggen ze, ja Willem we komen dit jaar wel 2ton te kort om even iets uit te leggen aan jou. Ik zeg dan moet je eens bij een andere loonwerker gaan kijken of dat inderdaad het water rijden zo duur moet zijn en dat er geen andere oplossing is. Je kan toch ook dat je met een tank minder je het ook af kunt en dan laat je die jongens een uur langer doorgaan. Maar allemaal dat soort dingen, hoe moet ik dat nu zeggen. Ze komen geld te kort maar ze geven geen referentie om een ander bedrijf de open en eerlijkheid te laten zien, de gunning.

Interviewer: Nee ik snap dat proces

Geïnterviewde: Dat wou ik dus zegmaar net uitleggen aan jou met de groundbank. Er was toen een probleem. Dan zeg ik van jongens waar ontstaat het probleem? Is het miscommunicatie of wordt er niet voldaan aan de vraag zegmaar. Het was toen hoe moet ik dat zeggen, geen goed onderzoek geweest. Toen was het middelen en toen zijn we eruit gekomen dus.

Interviewer: oke, maar even terugkomend op de ervaring tijdens het proces, zou u willen dat een groundbank u bijvoorbeeld tips geeft?

Geïnterviewde: Ja ja, die geven ze altijd, het personeel wat er werkt en het onderzoek doet zijn altijd jongens die zeggen, hoe denk jij erover, zullen we nog meer steekproeven maken. Het gaat altijd wel in overleg, meestal als hun er zijn dan ben ik er ook. Dan weet ik exact hoeveel monsters er van het terrein afgaan.

Interviewer: Ja ja u zou daar wel bij geholpen willen worden en tips ontvangen?

Met opmerkingen [RvG328]: Eerlijk en oprecht

Met opmerkingen [RvG329]: Ervaren

Geïnterviewde: ja

Interviewer: Wat voor rol speelt de toegankelijkheid van een bedrijf mee in uw keuze. De toegankelijkheid in de zin van beantwoorden van vragen, mailtjes, telefoon, terugbellen en dat soort dingen.

Geïnterviewde: Kijk ik vind het belangrijk dat ik teruggebeld wordt zo van het onderzoek is dat en dat, dit hebben we geconstateerd in de grond, dat vind ik persoonlijker dan tegenwoordig alleen maar mailen en appjes. Daar ben ik, net zoals jij nu de vragen stelt aan mij, vind ik persoonlijker, heb ik liever dan dat ik contact heb via de mail of via een whatsapp. Het is niet zoals vroeger ik ben wat ouder dan jij maar ik bedoel dat vind ik veel persoonlijker en heb je meer een band met iemand. Dan, hoe moet ik dat zeggen, je bent naar elkaar veel opener. Ik vind een mailtje gooi je van je af of een appje. Dat schrijf je van iemand af. Het is niet de persoonlijke persoon die je spreekt snap je?

Interviewer: ja ik snap je, een mailtje gooi je inderdaad gauw over de schutting. Hier kun je iets meer emotie in kwijt

Geïnterviewde: ja hier kun je emotie in kwijt en ook hetgeen waarmee je zit, je kan naar elkaar veel makkelijker overleggen en uiten en daardoor gaat een proces veel makkelijker. Want als jij gaat mailen dan moet ik weer terug gaan mailen. Daar gaat heel veel tijd overheen en nu heb je contact en zeg je jongens zo gaan we het doen, daar en daar. Dan kun je nog een keer zeggen via de app, we hebben dit besproken en deze prijs hangt eraan en dan heb je geen misverstanden, of de prijs per mail. Dat maakt mij niet uit, een prijs heb ik liever wel zwart op wit en dan kan je nooit in discussie gaan over geld of over afbetaling. Alleen wat ik wel belangrijk vind is dat er in een proces dat je wel ff een belletje van hey ik heb dat geconstateerd, dan zou ik even rekening houden met dat of dat. Dan is het voor mij ook wat makkelijker.

Interviewer: Dus als u bijvoorbeeld een bedrijf heel makkelijk telefonisch kunt benaderen dan heeft u dat liever dan alles via de mail en heel statisch.

Geïnterviewde: ja, want op de mail kunnen ze het ook altijd anders omschrijven dan dat het op de werkplek is snap je. Als ze dan op de werkplek zijn geweest dan is het veel makkelijker spreken, dat vinden hun zelf ook het liefst. Dan zijn de punten makkelijker te bespreken.

Interviewer: oke ja helder. Op welke mate moet een grondbank u ontzorgen bij een project?

Geïnterviewde: Ja hoe moet ik dat zeggen. Een grondbank kan mij ontzorgen door als ik weet er zit een vervuiling in een project wat ik aanneem en dan dat hun het afvoeren en dat het dan naar de juiste plek gaat. Dat ik dan weet, jongens hier heb ik geen zorgen meer aan, het wordt opgelost. Dat geeft mij een heel goed gevoel.

Interviewer: Dus heel de papierwinkel daarachter en zorgen dat de vervuiling in dit geval of een partijtje grond gewoon wordt afgevoerd en netjes wordt gemeld bij wijze van spreken, u krijgt het dossier en dat is u ontzorgen.

Geïnterviewde: Alleen wat ik wel eens merk zegmaar is dat er bij bedrijven wordt er grond gestort en gaat allemaal op een hoop. Dat het dan zo van het terrein verwijderd wordt. Dat kan ik soms gewoon even niet begrijpen. Dat vind ik soms een beetje, hoe moet ik dat zeggen, dat ik daar nooit vrede mee kan hebben.

Interviewer: zonder dat het opnieuw gekeurd wordt?

Geïnterviewde: ja dat gebeurt, ja dat gebeurt, dat weet ik gewoon dat die dingen gebeuren dat weet ik zeker.

Interviewer: Nee dat zou niet mogen nee.

Geïnterviewde: Dat zijn dan ook hele goede. Dat had ik juist ook met een man erover, hij zei dat zijn nu de goede bedrijven in de buurt die mooie auto's rijde, mooie spullen, dat is gewoon een top bedrijf en zelf heb je dat niet. Ik ben juist kleiner geworden door de regelgeving. Ik had negen man in dienst en nu nog maar een omdat ik het vertrouwen minder kreeg door de regelgeving. Ook dat ik niet kan begrijpen hoe het gaat. Dat er mensen zichzelf kunnen verantwoorden om dat te gaan doen dan heb ik er geen vrede mee en ben ik klein geworden. Dat zeg ik gewoon, dat ga ik niet doen.

Interviewer: Ja als die mensen zichzelf ook nog in de spiegel kunnen aankijken

Met opmerkingen [RvG330]: Toegankelijkheid

Met opmerkingen [RvG331]: Toegankelijkheid

Met opmerkingen [RvG332]: Ontzorgen

Geïnterviewde: Ja weet je ik heb altijd gezegd het geld, dat is echt waar, dat trekt de mens. Dat is gewoon zo, het geld heeft de overhand op de mens. Dat heb ik het idee dat het allemaal om geld draait, natuurlijk is geld belangrijk om te kunnen leven of te overleven. Alleen moet risico doen en dingen gaan doen om te blijven bestaan en dat is de keuze.

Interviewer: maarja wat dat betreft is geld een raar iets

Geïnterviewde: ja ja

Interviewer: Maar daar kunnen we nog lang over doorpraten. Ik zal het even wat vlotter houden. De intellectuele waarde wil ik graag naartoe. Hoe belangrijk vindt u het dat een bedrijf haar kennis en kunde overbrengt op u als zakelijke klant?

Geïnterviewde: Hoe stel je die zegmaar?

Interviewer: Vind u het belangrijk als u samenwerkt met een bedrijf dat zij u kennis overdragen eigenlijk?

Geïnterviewde: Ja dat vind ik wel belangrijk, dat moet ook wel anders weet je niet wat je aan elkaar hebt

Interviewer: Dus u zou wel in de zin van een grondbank, stel je hebt een mooi partijtje om af te voeren en je hebt wat auto's van hun, het transport zit ook bij hen en hun doe het op een bepaalde manier zodat ze precies efficiënt uitkomen dan zou u daar graag iets van te weten te komen. In de zin van waarom heb je dat zo gedaan ja.

Geïnterviewde: ja

Interviewer: In Hoeverre vindt u het waardevol dat de procedures en processen bekend zijn van de afvoer van grond?

Geïnterviewde: Ja dat vind ik het belangrijkste eigenlijk wel. Dan weet ik voor de klant ook waarvoor ik het doe. Dan weet hij waar hij aan toe is en wat er afgevoerd is en hoeveelheden.

Interviewer: Zou u ook wat betreft de regelgeving wat van willen weten? Echt een beetje de diepte in?

Geïnterviewde: Ja dat vind ik wel belangrijk ja en dat zou ik willen weten.

Interviewer: Zodat u zich ook weer kunt verantwoorden bij de klant mocht hij diepgang vragen.

Geïnterviewde: ja ja, juist. Mocht hij vragen stellen dan kan ik hem zeggen van joh dat is het en waarom kom ik aan die prijs, hoe kom je daarbij. Dat is heel belangrijk. Dat merk ik aan heel veel klanten waar het stuk op loopt. Dat je zelf soms vastloopt of vragen die hun stellen snap je? Omdat dat niet mijn hoofdsom van mijn werk is eigenlijk.

Interviewer: Dan gaat het eigenlijk een beetje buiten uw boekje, te complex zegmaar

Geïnterviewde: ja ja, juist.

Interviewer: Dan heb ik nog een laatste vraag voor de intellectuele waarde. Op welke manier bent u bereid u in te zetten voor de ontwikkeling van de grondbank? Heeft u daar de mogelijkheid toe of heeft u wel eens gekeken in een samenwerking daarin?

Geïnterviewde: Ja dat heb ik eigenlijk weinig gedaan. Het zou wel kunnen, ik heb zoveel ruimte, thuis sla ik al heel veel op. Ik zou het zo kunnen snap je.

Interviewer: Dus u heeft wel de ruimte ervoor om dat eventueel te kunnen?

Geïnterviewde: Ja

Interviewer: Nog geen ambitie om dat echt op poten te zetten?

Geïnterviewde: Nee ik zal het wel kunnen.

Interviewer: Dan zou ik doorwillen naar de financiële waarde. In welke mate bent u bereid meer te betalen voor een duurzame oplossing? Dus bent u bereid meer te betalen en zo ja in welke mate.

Geïnterviewde: ja natuurlijk, dat het gewoon goed verloopt en dat wat ik aan de klant verkoop klopt volgens en dan maakt geld mij niet uit. Dan betaal ik liever wat meer dat ik ingedekt ben met een goede kwaliteit.

Interviewer: Ja dus ook, je hebt nog wel eens verschil in stortlocaties een ook de prijzen die ervoor gevraagd worden maar stel dat er nou eentje is die duurder is maar wel minder transport met zich meebrengt dus op dat gebied duurzamer dan zou u daar wel voor kunnen kiezen?

Geïnterviewde: ja ja.

Met opmerkingen [RvG333]: Overbrengen kennis

Met opmerkingen [RvG334]: Procedures en processen

Met opmerkingen [RvG335]: Procedures en processen

Met opmerkingen [RvG336]: Ontwikkeling

Met opmerkingen [RvG337]: Betalen voor duurzaamheid

Interviewer: Oke dan heb ik nog een volgende, ik hoeverre bent u bereid een lokaal bedrijf meer te betalen dan een bedrijf buiten de regio met een scherpere aanbieding?

Geïnterviewde: nee dat doe ik meestal niet. Ik gun het meestal de jongens om mij heen, waar ik zelf mee werk met collega loonwerkers.

Interviewer: ja daar zit bij u wel een marge laat maar zeggen.

Geïnterviewde: Ik werk liever met iemand die hier in de buurt zit, die geef ik liever een euro meer als dan een vreemd bedrijf wat scherper werkt want ik weet dan niet hoe hun kwaliteiten zijn.

Interviewer: puur om het onzekere laat maar zeggen?

Geïnterviewde: Ik heb morgen kranen bij gehuurd, ik weet nu wie er komt, welke machinist er komt en over het afgraven hoef ik morgen sowieso er niet achteraan. Ik weet gewoon dat het klopt.

Interviewer: Ja dat is waarschijnlijk ook wat waard voor u denk ik?

Geïnterviewde: ja.

Interviewer: En waarom is prijs voor u een doorslaggevende factor of waarom juist niet?

Geïnterviewde: hoe bedoel je prijs?

Interviewer: Nou bijvoorbeeld van het afvoeren van grond, waarom is prijs voor u een doorslaggevende factor.

Geïnterviewde: Omdat ik dan ook die prijs kan hanteren voor een klus.

Interviewer: U werk dus eigenlijk met de laagste, ik weet niet hoe uw klantenbestand eruit ziet in de zin van.

Geïnterviewde: Je moet altijd zorgen dat je scherp geprijsd bent anders heb je een klus niet. Dan gaat hij naar je collega of concurrent.

Interviewer: ja wat dat betreft en het in de sector om de laagste prijs gaat is het voor u een doorslaggevende factor?

Geïnterviewde: ja je ziet aan klanten, de meeste dat het geld, ze willen ook wel kwaliteit natuurlijk. Maar wat veel speelt met grondafvoeren omdat ze er vroeger geen les van hadden zijn er heel veel klanten die het moeilijk vinden waar het geld, waarom het allemaal zo duur moet kosten. Je kan het wel uitleggen maar ze hebben altijd wel iemand die nog scherper kan, dus ik moet zelf ook proberen om zo scherp mogelijk in te kopen, zo scherp mogelijk te handelen. Omdat ik anders zelf buitenboord ga.

Interviewer: Nee oke helder. Dan zijn we alweer bij het laatste kopje, de materiele waarde. In hoeverre vindt u het belangrijk dat u bekend bent met de staat van de locatie waar de grond naartoe gaat?

Geïnterviewde: Ja dat is wel het belangrijkste dat ik weet waar het blijft.

Interviewer: Ja en zou u dan willen weten of

Geïnterviewde: ja van wat, als ze het allemaal gemonsterd hebben waar laten ze de rest partijen grond en wat doen hun daar weer mee snapje?

Interviewer: dat vind u wel belangrijk?

Geïnterviewde: Ja als een klant vraagt ken ik het niet uitleggen hoe het zit, dan denkt de klant wat een ongeïnteresseerd iemand.

Interviewer: Dus ook voor uw eigen verantwoording

Geïnterviewde: ja ja

Interviewer: wat zijn specifieke punten waarop u let bij het kiezen van een bedrijf?

Geïnterviewde: Nou naar de kwaliteit wat het bedrijf leveren en naar de mensen, hoe zijn de mensen. Komen ze de afspraken na, zijn ze op de tijden dat ze zeggen dat ze er zijn en als iemand een keertje te laat is oke maar als ze het een tweede keer niet doen volgens de afspraak dan ben ik er wel klaar mee. Want iedereen kan zijn eigen, ja hoe moet ik dat zeggen. Ik kan mijzelf ook niet delen maar als ik zeg ik kom dan kom ik en anders bel ik af. Dat vind ik heel belangrijk dat je het laten weten aan je klanten.

Interviewer: Dat zijn dus echt wel punten waarop u let bij het kiezen van een bedrijf. Speelt reputatie daar ook nog een rol in als er verhalen rondgaan?

Geïnterviewde: nee nee dat zeggen ze nooit. Ik spreek toch collega's eigenlijk nooit. Ik ben iemand die gaat zijn eigen gang. Ik heb het liefst zo min mogelijk in de wereld contact met mensen, daarom blijf ik klein. Ik merk in ons werk, er wordt teveel over elkaar gebabbeld en

Met opmerkingen [RvG338]: Lokaal bedrijf

Met opmerkingen [RvG339]: Doorslaggevende factor

Met opmerkingen [RvG340]: Doorslaggevende factor

Met opmerkingen [RvG341]: Staat van de locatie

Met opmerkingen [RvG342]: Staat van de locatie

Met opmerkingen [RvG343]: Specifieke punten

mensen zitten elkaar gauw dwars. Dat merk ik tenminste tegenwoordig. Dat komt door die appjes, media, facebook en daar zit ik niet op en interesseert mij ook niks. Mensen wat mij heel erg opvalt met chauffeurs is van wij rijden die grond daar en daar heen onderling. Dan denk ik van ja ben gewoon met je werk bezig in plaats van al die media.

Interviewer: nee ik snap hem. En hoe erg belangrijk vindt u de uitstraling van een grondbank?

Geïnterviewde: ja dat het schoon is en dat ze met schone auto's komen en materiaal.

Interviewer: ja dus die uitstraling vindt u wel belangrijk.

Geïnterviewde: ja ja, ik zeg altijd zoals er een bedrijf is waar schoon mooi spul, het personeel ziet er verzorgd uit dan is meestal derest ook in orde. Zo kijk ik er tegenop. Als een bedrijf er al niet uitziet aan de buitenkant en een sombere uitstraling en het is een rommeltje en er komen ongeïnteresseerde mensen dat geeft derest al een naar gevoel. En dat de vrachtbonnen kloppen met laad en lostijden, dat geeft mij ook al een heel goed idee.

Interviewer: Dat hoort ook een beetje bij de uitstraling?

Geïnterviewde: ja ja.

Interviewer: Dat ze het allemaal netjes voor elkaar hebben, dat zijn die kleine dingen

Geïnterviewde: ja juist.

Interviewer: oke dan zijn we al bij de laatste vraag aangekomen. In welke mate vind u de staat van gebouwen en machines belangrijk? U gaf het net al een beetje aan.

Geïnterviewde: Dat het gewoon netjes is, zo moet je het zien. Zo vind ik het belangrijk.

Interviewer: Het visitekaartje

Geïnterviewde: het oog doet... ja juist.

Interviewer: Oke dat was een duidelijk verhaal, dat was het interview.

Afsluitend gesprek, Willem wordt bedankt, en wenst mij succes.

Met opmerkingen [RvG344]: Uitstraling

BIJLAGE 15

Expert Interview

Wilfred Eijgelaar.

Openingsgesprek

Geïnterviewde: is prima

Interviewer: oke nou dan zullen we maar gelijk starten met het kopje ervaring.

Interviewer: Kunt u iets vertellen over uw taak bij de organisatie waar u nu zit

Geïnterviewde: ja ik ben inderdaad werkzaam bij SGS intron certificatie. Wij doen certificeringen op het gebied van de BRL9335 daarin ben ik auditor, productmanager en vertegenwoordig ik onze organisatie bij de opstellen van de betreffende BRL en dat is de SIKB. Waar dat voor staat zou je moeten opzoeken dat weet ik niet uit mijn hoofd.

Interviewer: haha komt goed. U gaf ook al een keer aan dat u hebt meegeschreven aan de BRL

Geïnterviewde: klopt ook

Interviewer: kunt u daar ook iets over toelichten hoe dat tot stand is gekomen en wat u daarmee gedaan heeft?

Geïnterviewde: Ja ik ben bij de laatste herziening van de BRL zoals die nu geïmplementeerd wordt, ik meen dat dat versie 4.0 is van de BRL'en ben ik penvoerder geweest en dat betekent dat je feitelijk ja de eisen noteert zoals die door de begeleidingscommissie worden gepresenteerd. Dus in die zin is het ja je geeft feitelijk invulling aan de wensen van de belanghebbers die de RBL opstellen. Dat zijn bijvoorbeeld organisaties van groundbanken, de SIKB, vertegenwoordigers van de overheid, vertegenwoordigers van andere uitvoerenden uit het bedrijfsleven en die zijn dus bepalend geweest voor de inhoud en als penvoerder heb ik een poging gedaan om dat netjes en duidelijk op te schrijven.

Interviewer: Nou dat is wel goed gelukt toch

Geïnterviewde: ik hoop het

Interviewer: oké

Geïnterviewde: Bij de ontvangst is er altijd iets op aan te merken maar de ontvangst was destijds voornamelijk positief ten opzichte van eerdere versies ja.

Interviewer: Nou dat is toch mooi meegenomen

Geïnterviewde: ja

Interviewer: Dan zou ik graag doorgaan naar de volgende vraag. Wat zijn uw ervaringen met infra-aannemers die graag een groundbank zouden willen opstarten?

Geïnterviewde: Ik denk met name dat de complexiteit van de milieuregels waarmee ze mee te maken krijgen. Kijk infra werkers zijn natuurlijk gewend om, ik zal het maar zeggen kubieke meters granulaat te verwerken en tonnen asfalt en de milieuregels waarmee je te maken hebt is het beoordelen van informatie en het beoordelen van analyses etc. wat kun je wel wat kun je niet met grond doen, dan merk je in de praktijk toch wel dat dat een best wel een materie is die men zich moeilijk eigen maakt.

Interviewer: Dus de uitvoerbaarheid is bij de infra-aannemers over het algemeen goed, maar echt het specifieke op het milieu, waarom wel, waarom niet, dat is lastig.

Geïnterviewde: ja precies!

Interviewer: Ziet u ook nog iets van een trend ontstaan bij die infra-aannemers? Neemt dat toe of zijn dat juist maar een aantal die zoiets willen opstarten of?

Geïnterviewde: Nou de trend die ik zie maar oh ja dat is eigenlijk de derde vraag he

Interviewer: Ja klopt

Geïnterviewde: Nou wat in het verleden was, was dat met name de grotere, ik noem dat maar de gevestigde bedrijven. Dus die van oudsher al in de afvalverwerking en in de grondhandel zaten dat die als eerste gecertificeerd werden en dat een lange tijd de kleinere grondverzetbedrijven dat die een beetje onder de radar zijn gebleven en dat er daarvan de laatste tijd toch wel een enorme toename is van toch wel de bedrijven uit het segment van Nelisse ook waar jij voor werkt. Dat die in de picture van de overheid en met name ILT komen en dan eigenlijk vaak ook onder dwang moeten certificeren. Dus die dan voor de

Met opmerkingen [RvG345]: Infra-aannemers

keuze staan van we stoppen helemaal met het innemen van grond of we gaan voor een certificaat, en daar zie je een toename van.

Interviewer: En dat komt omdat de handhaving is opgeschaald of beter

Geïnterviewde: Ik denk met name, niet zozeer opgeschaald, het is meer dat de bekenden zijn inmiddels in beeld en die zijn al met een bezoek vereerd en dan gaan ze vervolgens door naar de bedrijven die dat toch niet hebben. Je moet ergens beginnen ook als handhaver zeg maar dus je zit nu in een traject dat het, hoe noemen ze dat altijd, hoger hangende fruit nu aan de buurt is. Het laaghangende hebben ze geplukt en we gaan nu voor het hogere. Ja en je ziet ook inmiddels dat er al meer dan 500 bedrijven zijn die inmiddels een erkenning hebben of dat er inmiddels meer dan 500 erkenningen zijn. Sommige bedrijven hebben meer erkenningen op meerdere plaatsen staan. 9.58

Interviewer: Heeft het er ook nog mee te maken dat er partijtjes grond beter in beeld komen en dat ze op een gebeven moment ergens blijven. Dat het systeem eigenlijk die kleinere bedrijven beetje opspoort. Het systeem zelf van alles melden van alles volgens de regels doen of staat dat er een beetje los van.

Geïnterviewde: Ik heb daar geen zicht op wat dat precies, zeg maar op een gebeven moment de aanleiding is dat bepaalde onderzoeken ingesteld worden, wij worden daar pas mee geconfronteerd op het moment dat, het bedrijf ermee geconfronteerd wordt dat hij zichzelf moet laten certificeren en wat dan exact de aanleiding is, wat dan de aanleiding voor een inspectiedienst is geweest om nou naar dat bedrijf toe te gaan hebben we echt helemaal geen zicht op.

Interviewer: Nee oke, dan zou ik graag door willen gaan naar het kopje natuurlijke waarde. Kunt u aangeven in hoeverre uw organisatie de waarde van de natuur belangrijk vindt?

Geïnterviewde: Is dat een vraag die in het politiek ziet? Nee ik ga daar geen antwoord op geven. Wij hebben als SGS een beleidsverklaring die ongetwijfeld iets over duurzaamheid en het belang van de planeet vindt en daarvoor verwijs ik naar de website.

Interviewer: Oke dan zal ik dat even opzoeken

Geïnterviewde: Ja weet je, er is niemand die tegen de natuur is snap je.

Interviewer: nee dat snap ik

Geïnterviewde: Dus natuur is natuurlijk belangrijk alleen hoe je dat formuleert dat is iets voor de communicatie mensen.

Interviewer: ja oke, in hoeverre wordt het beleid aangepast op de bestaande ecosystemen? Deze is dan eigenlijk een beetje in het kader van hoe de BRL bijvoorbeeld nu is. Wordt daarnaar gekeken of?

Geïnterviewde: Ja ik durf ook niet te zeggen in hoeverre het bodembeleid nou specifiek is ingericht op ecosystemen. Kijk de kwetsbare natuur waar we het altijd over hebben die wordt natuurlijk heel erg beschermd in de zin ook dat je daar de categorie achtergrondwaarde op landbouw en natuur voor hebt. De categorieën waar je met grondbanken vaak mee te maken hebt wonen en klasse industrie dat zijn juist toepassingen die niet bestemd zijn voor natuur. Ja vanuit die indeling bodemkwaliteit zal er ongetwijfeld gekeken zijn naar het belang voor ecosystemen alleen die benadering op dat aspect valt buiten de reikwijdte van onze beoordeling. Ik durf het eerlijk gezegd niet zo te zeggen, er zal ongetwijfeld door de ministeries zeker rekening mee gehouden zijn.

Interviewer: Maar zo'n toepassingskaart van daar wonen en daar industrie dat is gewoon doordat daar dezelfde kwaliteit grond zit waardoor je dat daar mag toepassen

Geïnterviewde: Nou dat is niet zozeer iets dat in de regelgeving van de BRL geregeld is. Dat is iets wat gemeentes of omgevingsdiensten in hun plan hebben. Ik weet niet of je nog mensen van overheden spreekt in het kader van je onderzoek, maar het zou typisch iets zijn wat je aan iemand van de gemeente zou kunnen vragen.

Interviewer: Dat is wel een goede om even mee te nemen, daar ga ik wellicht wel op verder

Geïnterviewde: ja

Interviewer: Volgende vraag. Hoe belangrijk vindt u dat bedrijven de impact als doorslaggevend factor gaan zien? Ik sprak bijvoorbeeld van de week bij Epe volgens mij in de buurt en die man gaf aan van ja ik kies liever voor zoiets dan dat ik voor de goedkoopste

Met opmerkingen [RvG346]: Markontwikkeling

Met opmerkingen [RvG347]: Natuur

Met opmerkingen [RvG348]: Beleid aangepast

oplossing ga. Dus vindt u dat dan bijvoorbeeld belangrijk dat meerdere bedrijven zo denken of zal u dat niet zoveel uitmaken?

Geïnterviewde: Nou ik denk dat het sowieso verstandig is dat mensen, bedrijven beginnen zich aan de regels te houden, in de zin van en dat ze ook beseffen dat er bepaalde regels zijn gesteld op het vlak van milieu. Kijk ik ga er zelf vanuit dat de wetgever de regels heeft opgesteld met als doel het milieu te borgen. Dat dat een soort van ondermaat is waar je aan moet voldoen om in de pas te lopen zegmaar. Kijk het gebeurt nog steeds natuurlijk dat dat niet gebeurt of dat men de randjes opzoekt en daarbij dan dus over de randjes heen gaat van wat toelaatbaar is. Overigens overheden niet in de laatste plaats. Ja doorslaggevend, ik vind het lastig. Je hebt je aan de eisen houden en je kan het beter doen dan de eis en dat is iets wat iemand voor zichzelf moet kiezen. Nee je moet jezelf aan de eisen houden en dat is wat het is.

Interviewer: Dus jezelf aan de eisen houden en thats it en ja beter dat moet dan iedereen voor zichzelf weten....

Geïnterviewde: Ja weet je ik als auditor ben ik altijd wantrouwig zegmaar dus als mensen gaan benadrukken hoeveel belangrijker het milieu danwel niet is ten opzichte van andere zaken dan denk ik van hier wordt gewoon een heel mooi verkooppraatje gehouden maar laten we eerst nog maar eens even gaan kijken hoeveel er in de werkelijk van terecht komt snap je?

Interviewer: ja daar kan ik mij in vinden

Geïnterviewde: dus vandaar mijn scepsis bij deze vraag

Interviewer: ja oke, dan de volgende. In welke mate kan een grondbank, dus wel het verbeteren van de bodemkwaliteit? Kunnen ze daaraan bijdragen of is dat lastig om het te verbeteren van de bodemkwaliteit?

Geïnterviewde: Ja het dus weer de vraag wat is bodemkwaliteit want je hoort ook steeds meer van kijk de BRL en waar we en ik mij mee bezig houdt heeft dan te maken met de milieu hygiënische kwaliteit dus die klasse indeling van achtergrondwaarde, wonen en industrie. Je hebt natuurlijk ook nog andere aspecten die aan bodem kleven dus dat is weet ik veel, de voedingswaarde, bemestingswaarde, bodemleven en allemaal van dat soort dingen die totaal buiten ons gezichtsveld liggen. Maar als je het op de milieu hygiënische kwaliteit betreft ja dan zeg ik ook weer hou je aan de regels. Op het moment dus dat je niet aan die regels houdt die gesteld worden aan het juist beoordelen van voorinformatie, geen gekke dingen samenvoegen die niet samengevoegd mogen worden, dan lever je daar ook al een bijdrage aan

Interviewer: Ja dus op die manier eigenlijk gewoon. Goeie kennis van zaken dan kun je bijdragen aan, klopt dat?

Geïnterviewde: Ja ik denk dat dat als eerste stap al heel wat is. Ik bedoel je moet niet proberen te vliegen voordat je kunt lopen zegmaar

Interviewer: nee

Geïnterviewde: Of niet te rennen voordat je kan lopen dus. Dat is helaas waar er toch nog wel heel veel in zit, in dat stadium.

Interviewer: De volgende vraag. Wat zijn uw verwachtingen voor de komende jaren met betrekking op de milieu hygiënische kwaliteit van de bodem?

Geïnterviewde: Ja ik zie in de bodemkwaliteit, dus zegmaar welke eisen zijn er en hoe voldoe je eraan, daar zie ik niet zo heel erg veel veranderen. Wat ik wel zie gebeuren is dat er heel veel meer toezicht op het toezicht plaats gaat vinden. Daarmee bedoel ik dat toch de overheid dus ook veel meer gaat toezien op het naleven van de regels en op het naleven van de regels door de personen die de regels moeten naleven. Dus toezicht op certificatie instellingen en dan met name op het volgen van de regeltjes. Dus niet zozeer op de kwaliteit zelf maar op het volgen van de regeltjes.

Interviewer: Want de regels die zijn duidelijk, die zijn onderbouwd waarom, dus er worden geen eisen verruimd? Je ziet niet steeds vaker een verslechtering van partijen? Dus dat je steeds vaker te maken hebt in die gebieden van ik mij bijvoorbeeld voorstellen dat in Amsterdam best bijzonder is als er daar nog een partijtje achtergrondwaarde.

Met opmerkingen [RvG349]: Milieu impact

Met opmerkingen [RvG350]: Milieu impact

Met opmerkingen [RvG351]: Milieu impact

Geïnterviewde: Nee dat zie je gewoon gebeuren dat de milieu hygiënische eisen die gesteld worden die staan en daar wordt in principe niet aan getornd. Maar naar aanleiding van incidenten waarbij partijen strikt genomen wel binnen de gestelde eisen vielen maar toch tot een aantal problemen geleid hebben. Ja het toezicht verzwaaert en dan dus met het ongrijpbare dat je dan een bepaald soort kreten krijgt van; ja oke je voldoet welliswaar aan de eisen die eraan gesteld worden en er is gewerkt volgens de systematiek die daarvoor gesteld is maar toch vinden wij dat je dit niet moet willen dus moet je het niet doen. Dat is natuurlijk heel moeilijk om daar als organisatie daarmee om te gaan. Maar misschien moet je dit voor jou scope buiten beschouwing laten.

Interviewer: oke

Geïnterviewde: Hou het erop dat het ten aanzien van de specifieke aan de kwaliteit zelf dat de situatie ongewijzigd is.

Interviewer: Nou dat is op zich ook wel duidelijk antwoord, dan zou ik graag doorgaan naar de menselijke waarde. In hoeverre kan een grondbank waarde creëren door mensen in haar omgeving te motiveren om grond volgens de regels aan en af te voeren? Ik weet niet of u dat tijdens uw werk ziet ontstaan maar als ik dan uit mijn eigen ervaring mag spreken. Ik had vorige week nog iemand aan de telefoon die vroeg of wij ook grond deden innemen want ik ben mijn achtertuin aan het uitgraven voor wat straatwerk. Die denken dan allemaal dat je staat te springen om grond zo van je kunt het gratis komen brengen, als je dan zegt van er hangt een tarief aan dan hoor je en zie je die man niet meer. Maar dan weet ik zeker, die grond die voert hij af maar niet naar ons. In de buurt hier zit geen andere grondbank, met die onderliggende gedachte is die vraag opgesteld.

Geïnterviewde: Ja precies, nou bedrijfsmatig zegmaar de infra bedrijven die zelf geen grondbank hebben en adviesbureaus die weten natuurlijk wel dat je er mee naar een erkende grondbank moet als je grond kwijt wil of dat je de partijen moet laten keuren met een AP-04. Maar het is dan inderdaad je richt je dan op de burger. Ja ik denk dat, deze vraag in verschillende vormen vaker voorkomt heb ik gezien. Denk dan toch meer in de zin van positieve reclame laten zien wie je bent en wat je doet in de regionale krantjes en dan uitleggen wat je ervoor moet doen om die grond te verwerken, waarom je daar geld voor vraagt. Alle eisen waaraan je moet voldoen, dat je er een hele dure vergunning voor hebt, dat je er een hele dure vloer voor hebt, dat je er hele dure analyses op moet laten doen en dat je er een heel duur certificaat voor hebt. Misschien als je dat kunt uitleggen dan en als je het dan zo bekijkt dat het dan zeker geen vetpot is wat je eraan hebt, dat dat meer begrip geeft ook. Dit is nou eenmaal wat er mee gemoeid is.

Interviewer: Nee maar dat wel, ik denk dat mensen dat inderdaad wel onderschatten van wat er allemaal bij komt kijken.

Geïnterviewde: Ja misschien moet je af en toe eens een keer in de zoveel tijd een opendag doen, ik weet het niet he, dat je kunt zien wat het is. Wij hadden vroeger toen ik nog bij die grondreiniger werkte dat we dan ook wel eens een opendag hadden of dat er mensen deden uitnodigen voor excursies en dat ze dan toch altijd reageerde van; ja goh ik had niet het idee dat hier, dat jullie zoveel moeten doen, dat er zoveel bij komt kijken om te bereiken wat jullie doen dus bekendheid creëert toch vaak begrip.

Interviewer: En welke punten vinden mensen belangrijk als het gaat om het bestaan van een grondbank, heb je daar in het werkveld een beetje een idee van gekregen van welke punten er belangrijk zijn.

Geïnterviewde: Nee ik zou het als, de kant van de burger ken ik eigenlijk slecht, alleen als ik naar mezelf kijk en je zou het aan de hand hebben dan ga ik toch kijken van wie doet het het goedkoopst. Dus als ik grond zou willen afvoeren of laten ophalen dan wie rekent er dan het minste voor.

Interviewer: ja dus prijs

Geïnterviewde: ja uiteindelijk prijs en misschien omdat ik weet hoe de regels zijn dat ik het fatsoen zou hebben om te kijken of bedrijf zelf erkend is, maar ik denk dat mijn buurman dat niet zou doen.

Interviewer: nee

Met opmerkingen [RvG352]: Waarde Creëren

Met opmerkingen [RvG353]: Waarde Creëren

Met opmerkingen [RvG354]: Waarde Creëren

Met opmerkingen [RvG355]: Specifieke kenmerken

Geïnterviewde: Die zou zeggen; ik mag er toch op rekenen dat de firma x die hier mijn grond komt ophalen en dat die die container bij mij neerzet dat hij dat mag.

Interviewer: ja daar zou ik zelf ook vanuit gaan.

Geïnterviewde: Ja ik denk echter eerlijk dat voor de mensen de prijs nog steeds het meest doorslaggevend ding is.

Interviewer: ja oke, zijn er dan ook specifieke kenmerken waaraan een grondbank moet voldoen voor haar omgeving?

Geïnterviewde: Ja ik denk bekendheid, benaderbaarheid schiet mij te binnen. Dat mensen weten dat bestaat en dat ze naar je toe kunnen komen of dat ze je kunnen bellen en dan een duidelijk antwoord van je krijgt. Dat is eigenlijk wat ik zeg, bekendheid, benaderbaarheid. Je kan ook nog de samenwerking met gemeente zoeken dat je bepaalde milieustraat dingen van ze overneemt als je dat zou willen bijvoorbeeld. Er zijn zat gemeentes natuurlijk waar je je kruiwagentje grond naar toe kan brengen. Maar met name bekendheid, adverteren in het plaatselijke zeikertje hoe wij dat dan noemen.

Interviewer: Daar kan ik mij inderdaad ook wel in vinden.

Geïnterviewde: ja

Interviewer: Dan wil ik graag door naar het volgende kopje, sociaal Rationele waarde. Hoe belangrijk is het dat een grondbank op dezelfde lijn zit qua normen en waarden dan die van uw organisatie

Geïnterviewde: Is het een sociaal rationele of relationele vraag ik mij dus af.

Interviewer: sociaal rationeel

Geïnterviewde: oke, hoe belangrijk is het voor het werk wat wij doen, namelijk het beoordelen op de conformiteit maakt het totaal niet uit of een bedrijf op dezelfde lijn zit of niet, maar het maakt het een heel stuk makkelijker als het wel zo is.

Interviewer: ja, nee dat begrijp ik

Geïnterviewde: Kijk de eisen zijn de eisen en als je niet voldoet voldoe je niet en dan krijg je een afwijking en die moet je dan oplossen

Interviewer: ja dat is best zwart wit

Geïnterviewde: Dat is hoe het werkt en daarnaast kunnen het best een paar dingen zijn waar je het niet mee eens over bent zegmaar qua benaderingen of aanpak, maar als hij daarmee nog steeds aan alle eisen voldoet dan ja dan moet hij dat vooral heel erg zelf weten denk ik dan.

Interviewer: ja oke, Op welke manier kan een grondbank de positie en haar relatie met de omgeving versterken. U gaf hem net eigenlijk al een beetje voor.

Geïnterviewde: ja dit is eigenlijk weer de bekendheid he

Interviewer: ja

Geïnterviewde: de bekendheid, dat is dus de positieve kant van het verhaal. De wat negatievere kant is dat je ook weer via je gemeente gaat benadrukken dat je wel erkend bent en iemand anders bijvoorbeeld niet. Dus dat je dan toch die certificering hebt en aantoonbaar je aan de regels houdt je dan toch op een gegeven moment je een bepaalde voorsprong gaat geven.

Interviewer: Ja en hoe belangrijk vindt de omgeving het bestaan van een grondbank. Laat maar zeggen, dan heb je je certificering, dan heb je je vergunning maar vind men dat dan ook belangrijk, of zoals je net al zei ik zou zoiets wel controleren.

Geïnterviewde: Daar zal heel erg daarvan afhangen, ook van het beeld wat je neerzet. Dus als je een heel grond duurzaam beeld neerzet dan zal men er positiever tegenover staan en dan heb je met de hele omgeving te maken en niet alleen met de burger die zijn grond bij je komt brengen.

Interviewer: Nee dus breder dan dat inderdaad.

Geïnterviewde: Ja precies dus, waar je in de praktijk mee te maken hebt rechtstreeks is de burger die de grond wel of niet naar je toe brengt, maar de beleving is dus ook de man van de actiegroep die ergens driehoog in een flat woont die nooit van zijn leven een kruiwagen grond afvoert, die man heeft ook een mening.

Interviewer: nee dat klopt, en hoe belangrijk vindt u zelf het bestaan van een grondbank, en dan met name in combinatie met een infra-aannemer?

Met opmerkingen [RvG356]: Specifieke kenmerken

Met opmerkingen [RvG357]: Specifieke kenmerken

Met opmerkingen [RvG358]: Normen en waarden

Met opmerkingen [RvG359]: Omgeving

Met opmerkingen [RvG360]: Omgeving

Geïnterviewde: het is, ja dan ga ik toch kijken waarom of wat is de reden dat een infra-aannemer al dan niet zelf een grondbank begint. Het is dan vaak een keuze zo van, ik zit in het infrawerk en ik heb toch heel vaak met partijjes grond te maken die overblijven op een werk of die ik ook goed kan gebruiken op het werk en dan duik je erin om dat zo uit te gaan werken. Het kan ook zijn dat een infra-aannemer zegt; dat geneuzel met al die partijjes daar heb ik allemaal niet zo'n zin in en heb ik de kennis niet voor en ik zoek samenwerking met iemand anders die dat beter kan dan ik. Dat je daar dan een mooi prijsje voor maakt om het zo maar te zeggen. Het belangrijkste is dat een infra-aannemers zich realiseren dat handel in grond gepaard gaat met bepaalde regels en dat de wijze hoe je daarmee omgaat bepaald hoe succesvol je daarin zal zijn of niet.

Met opmerkingen [RvG361]: Markontwikkeling

Interviewer: Uiteindelijk voldoet natuurlijk iedereen die het certificaat heeft aan de eisen. Zie je nog een verschil tussen een infra-aannemer en bijvoorbeeld een 100% gerichte grondbank welke op zichzelf staan? Zie je daar nog een verschil in professionaliteit of is het over het algemeen wel hetzelfde?

Met opmerkingen [RvG362]: markontwikkeling

Geïnterviewde: Goeie vraag, ja dat denk ik wel. En waar zit dat dan in. De standalone grondbanken die moet sowieso wat groter zijn want die heeft een bepaald volume nodig om een hele organisatie te kunnen betalen, die moet het echt alleen maar met die grondhandel verdienen. Ik zie zegmaar het infrabedrijf wat ook met grond werkt dat dan vaak meer doet vanuit logistiek overwegingen om maar gewoon een bepaalde eigen bewegingsvrijheid te hebben van ik kan nu die grond innemen, ik kan die grond nu op mijn terrein neerleggen en als ik werken weet te vinden kan ik die grond ook weer goed afzetten. Je ziet wel dat die schaal gewoon veel kleiner is, in de zin van dat ze vaak veel meer uit eigen werken werken. Dus de grond die zelf vrij krijgen en ook weer zelf in eigen werken kunnen afzetten. Dat ze daardoor ook wat anders met marges om kunnen gaan in de zin van, zij hoeven niet die externe grondbanken te betalen die daar natuurlijk ook wat aan wil verdienen om zijn tent draaiende te houden. Wat verder in professionaliteit niet per se, ik zie daar niet perse verschil in.

Interviewer: oke

Met opmerkingen [RvG363]: Specifieke kenmerken

Geïnterviewde: Ik zie wel, de hele grote, echt de hele grote, dan heb je het over de GBN's de afvalzorgen en noem ze maar op, die hebben natuurlijk hele gespecialiseerde mensen vaak op zitten wat iemand anders zich niet kan veroorloven. Dus in die zin de kleinere infra's lopen wat dat betreft toch wel wat achter. Het is zeker geen wet van mede en perzen. Ik zeg ook wel eens de juweeltjes zie je ook wel eens bij dat soort bedrijven.

Met opmerkingen [RvG364]: Specifieke kenmerken

Interviewer: Ja ze hebben natuurlijk ook allemaal een soort van basiskennis anders heb je dat certificaat ook niet

Geïnterviewde: Ja en dan krijg je van die ongrijpbare dingen zoals betrokkenheid, leergierigheid. Het is maar net de persoon die erop zit hoe die met dingen omgaat. Dus het is wat ik zei, de schaal is vaak heel bepalend maar het is niet per se kennisniveau. Wat je bij die grotere bedrijven ook nog wel eens ziet is dat dan boven in dat kantoor iemand zit die dan heel veel kennis heeft maar dat die kennis aan de weegbrug dan weer ontbreekt bijvoorbeeld.

Interviewer: Ja dan gaat het onderin alsnog verkeerd

Geïnterviewde: Ja daarom, het beeld is heel verschillend tussen verschillende soorten bedrijven wat dat betreft. Het is niet dat je per definitie kan zeggen dat de kleintjes ook per se minder zijn, helemaal niet.

Interviewer: nee oke, dan zou ik graag verder willen naar het kopje intellectuele waarde. In welke mate kan een grondbank waarde creëren door zichzelf actief in te zetten voor ontwikkelingen van normen en waarden rondom de bodemkwaliteit. Is daar wat te halen voor een grondbank op dat gebied?

Geïnterviewde: Dat is heel moeilijk. Ik zei al dat er inmiddels al meer dan 500 erkenningen afgegeven. Dan ben je 1 van de 500 ben je dan, en eigenlijk vanuit oudsher wordt het beleid heel sterk gemaakt door een aantal grote spelers die al heel lang in de markt zitten. Dus de beleidsvorming loopt via vertegenwoordiging in brancheverenigingen, dus als op zichzelf staande grondbank word je gewoon als je je meldt bij de SIKB de deur gewezen, dat is letterlijk wat er dan gebeurd. Het moet echt via vertegenwoordiging en die is traditioneel

Met opmerkingen [RvG365]: Bodemkwaliteit

eigenlijk bijvoorbeeld de BOG heet die club, Brancheorganisatie grondbanken. Het is een, ik geloof dat er nog geen tien bedrijven inzitten bij elkaar, maar het zijn dan de afvalzorg, de Gemeente Amsterdam, Gemeente Utrecht, Gemeente Rotterdam, grondbalans die daar dan weer inzitten en dan heb je het gehad ongeveer. Dat zijn bedrijven die vanaf oudsher al een enorme invloed op het beleid hebben en het is dus heel moeilijk om daar als opzichzelfstaande grondbank die daar niet lid is van zo'n club om daar dan mee door te dringen tot de beleidsvorming. Het kan, ik probeer zelf af en toe nog wel als ik bepaalde dingen terugzie waar de meeste van mijn klanten mee worstelen of anders kunnen wat eigenlijk een rode draad is die door de hele branche heenloopt om dat dan toch wel mee te nemen als mijn mening ooit eens gevraagd wordt bij de SIKB. Ja dat is wat ik zeg, het is beperkt.

Interviewer: Ja dus een gesloten club mensen, moeilijk te benaderen

Geïnterviewde: Ja inderdaad het is ook een vrij gesloten club die dan ook nog eens een keer naast dat ze van oudsher gevestigd zijn ook dat ze een eigenbedrijfsplan daarin hebben, dat die handel eigenlijk naar hen toe moet komen. Dus dat ze ook zeker geen stappen nemen die hen dan zou benadelen ten opzichte de kleine ondernemingen. Er zit helaas altijd nog een stuk politiek achter.

Interviewer: Ja ik krijg al een goed beeld hoe dat dan eventueel in zijn werk zou gaan

Geïnterviewde: ja precies. Dat is helaas wel hoe het werkt

Interviewer: Ja nou dan de volgende vraag. In hoeverre vindt u dat een grondbank verantwoordelijkheid heeft voor het delen van kennis naar klanten toe.

Geïnterviewde: Het delen van kennis, in de zin van waar we het net ook al over hadden in de bekendheid, misschien niet het delen van kennis maar het goed en duidelijk informeren van, dit is wat wij moeten doen, dit is wat mag, dit is wat moet dus dat je dat dan duidelijk kan uitleggen op een manier die een klant ook begrijpt.

Interviewer: Maar zou u zeggen, dat is iets wat ik al mijn klanten kan aanraden om dat te doen of zegt u van nou nee.

Geïnterviewde: Hoe bedoel je dit dan?

Interviewer: Heeft het toegevoegde waarde voor de omgeving als men op de hoogte is van het waarom en hoe het in zijn werk gaat.

Geïnterviewde: Ja ik denk dat dat op zijn minst bijdraagt. Er zullen er nog steeds zijn die denken, allemaal leuk die regels en het interesseert mij niet en als het zo moet dan gooi ik het het liefst zo het kanaal in. Die mensen zullen er altijd zijn, die ermee het bos inrijden en het dan maar achter de derde eik neergooien. Maar er zullen er toch ook zijn die denken van, ja nou nu ik het zie, nu ik mij realiseer wat dit allemaal betekend en ik wist ook niet dat er in mijn bovenlaag Pfas in kon zitten. Kijk de mensen die van goede wil zijn die bereik je er natuurlijk wel mee.

Interviewer: Dus op dat gebied zou het wel kunnen bijdragen?

Geïnterviewde: Ja maar dan wel met duidelijke informatie waarom dat dan zo is en waarom je dit als gecertificeerde grondbank doet en dat je dan inderdaad voor een verantwoorde afzet zorgt.

Interviewer: Ja dus wat dat betreft moet niet mag wel, de verantwoordelijkheid heeft ieder voor zich te bepalen?

Geïnterviewde: Ja als je het zo wilt stellen, je bent er niet verantwoordelijk voor het delen van kennis maar het is gewoon een meerwaarde als jij mensen goed en duidelijk informeert en hoopt dat die duidelijkheid ertoe leidt dat ze jullie zien als een betere keuze dan iemand anders in de gemeente.

Interviewer: Oke, wat vindt u van kennis van grondbanken in het algemeen? We hadden dat net al even benoemd.

Geïnterviewde: ja wat ik zeg dat dat heel erg varieert, dat omvang daar eigenlijk niet heel veel mee te maken heeft.

Interviewer: Laat ik hem even anders stellen, krijgt u vaak telefoontjes van klanten die vragen hoe moet zus hoe moet zo?

Geïnterviewde: Ja dan bedoel je klanten, certificaathouders die vragen hoe zit dat. Incidenteel gebeurt dat wel

Met opmerkingen [RvG366]: Bodemkwaliteit

Met opmerkingen [RvG367]: Bodemkwaliteit

Met opmerkingen [RvG368]: Verantwoordelijkheid

Met opmerkingen [RvG369]: Verantwoordelijkheid

Met opmerkingen [RvG370]: Verantwoordelijkheid

Met opmerkingen [RvG371]: Algemene kennis

Interviewer: Zijn dat dan vragen vaak in dezelfde richting of uiteenlopend

Geïnterviewde: Nee het zijn toch wel vaak vragen die toch wel met het moeilijkste te maken hebben, dat is met de acceptatie en dan bijzondere situaties. Het is moeilijk om dat uit te leggen, moet je nou iets wel of niet als grond zien, moet je iets zou wel of niet als samengevoegd zien. Wat moet ik met deze analyseresultaten, wat moet ik met calamiteit van veevoer kwam ik laatst een keer tegen. Kijk verontreinigde grond verwerken ga je uit van minerale olie, zware metalen, PFAS en asbest. Maar als en dan een ongeluk is geweest met een tankwagen van vloeibare diervoeders, daar moet je ook iets mee. Daar is geen wet- en regelgeving die dat regelt dus ja jeetje wat kan ik daarmee en als ik het zo doe denk je dat dat kan. Dan is het de vraag ik denk dat het wel kan of ik denk dat het niet kan. Idem dito drugsafval, mbma, aceton noem het maar op, wat doe je ermee. Soms is dat wel gereguleerd en soms niet.

Interviewer: Ja dus echt op incidenten laat maar zeggen.

Geïnterviewde: Ja hele incidenten, ja dus het gebeurt ook incidenteel, nou is het ook officieel zo dat wij geen advies mogen geven, dus mag dat dan ook nooit zo geïnterpreteerd worden, dat is mijn uitleg dan ook altijd. Het gebeurt echt heel erg weinig.

Interviewer: Oke dan zou ik graag door willen naar het een na laatste kopje de financiële waarde. Op welke manier draagt de wet- en regelgeving bij aan de totstandkoming van de prijzen.

Geïnterviewde: Het feit dat jij aan wet- en regelgeving ondergeworpen bent betekent dat je natuurlijk altijd gehouden bent aan bepaalde kostenposten die iemand anders niet zou doen. Dus je moet je laten certificeren dat kost geld wat je anders misschien niet zou doen. Je moet bepaalde analyses doen en keuringen laten uitvoeren die je anders niet of minder zou doen. Dus ja in die zin bepaald de regelgeving natuurlijk dat er een bepaalde kosten mee gepaard gaan, maar het feit dat je aan de andere kant met concurrentie zit, die 500 erkenningen houdt ook in dat er toch een soort van gelijkschakeling komt. Het is dan toch gelijke monniken gelijke koppen die dan op de dezelfde manier aan dezelfde regels moeten voldoen, wat het dan allemaal weer een beetje drukt.

Interviewer: Maar een verruiming van de regelgeving, zou dat dan vertalen naar een prijsdaling, ik denk het persoonlijk niet maar ik weet niet hoe u daar tegenaan kijkt? Stel dat de toepassingscriteria wat verruimt zouden worden.

Geïnterviewde: Nee je zou de toepassingscriteria wat kunnen veranderen, dat zou betekenden dat je in plaats van 100 olie zou mogen toepassen, maar je moet nog steeds keuren en je moet nog steeds analyses doen. Het kan wel zo zijn dat er een fractie minder grond van de grondbanken of van de reinigers die nu naar de reinigers gaan dan naar de grondbanken zouden gaan op dat vlak zou het wel iets kunnen uitmaken natuurlijk. Maar wat ik eigenlijk ook heb gezien is dat de markt toch wel heel erg prijschommelingen absorbeert. Daarmee bedoel ik te zeggen, toen het tijdelijk handelingskader voor de PFAS kwam of bij de grondreiniging is op een gegeven moment een belasting gekomen op het storten van slib welke bij reiniging vrijkomt. Je ziet gewoon dat de prijsstijgingen die daarmee gepaard gaan dat je die eigenlijk nooit terugziet in de tarieven. Ik bedoel als de tarieven al omhooggaan bij bedrijven dan is dat nooit zoveel als de stijging door die PFAS-analyse die gedaan moeten worden of de storkosten voor het slib. Men gaat er toch op een andere manier mee om als er kostenbesparingen zijn en omgekeerd ook, als er een lastenverlichting komt dan zie je dat ook niet terug.

Interviewer: Eigenlijk wel gek

Geïnterviewde: Ja dat, als er een prijsstijging is dan zijn er altijd die niet mee doen met de prijsstijging, de laagste bepaald eigenlijk de prijs voor de hele markt. Dat heeft een bepaald dempend effect, en omgekeerd ook dan heb je een meevaller en dan ben je toch genegen om dat zo lang mogelijk in je eigen zak te houden.

Interviewer: Ja dat klopt

Geïnterviewde: Dus in die zin, de bestaande regeling bepaald wel dat de prijzen in Nederland zo zijn zoals ze zijn. Goed het is wat mij betreft gewoon een evenwicht, gewoon een markt die in evenwicht is gewoon.

Met opmerkingen [RvG372]: Algemene kennis

Met opmerkingen [RvG373]: Algemene kennis

Met opmerkingen [RvG374]: Totstandkoming prijzen

Met opmerkingen [RvG375]: Totstandkoming prijzen

Met opmerkingen [RvG376]: Totstandkoming prijzen

Interviewer: Ja natuurlijk internet, bedrijven zijn transparant wat betreft de prijs, men weet ook precies wat ze waar kwijt zijn. Dat is niet zo moeilijk om dat voor elkaar te krijgen.

Geïnterviewde: Als ze dat dan al zijn, bij grotere werken is dat echt helemaal niet hoor, maar ik bedoel dan weten ze niet wat ze voor elkaar schrijven als het over een paar duizend ton gaat. Ja dan kan het ook kwartje zijn wat het verschil maakt

Interviewer: Ja als het dan om tienduizend ton gaat is het toch serieus geld.

Geïnterviewde: ja dat tikt dan inderdaad door, daar kan je dan toch weer net iets leukers voor doen.

Interviewer: nee zeker, volgende vraag. Hoe belangrijk vinden mensen geld als het gaat over grond aan-afvoer. Specifiek over dit puntje grond, speelt geld dan een rol zoals dat bij best veel producten het geval is.

Geïnterviewde: Ik denk dat dat voor de burgerij die met drie kuub grond zit wat hij kwijt wil of dertig kuub of omdat hij een schuurtje wil laten bouwen of whatever dat het toch wel uitmaakt. Aan de andere kant denk ik toch wel, afhankelijk van wat je, als je het doet omdat je zo nodig een aannemer een uitbreiding op je huis laat bouwen dan denk ik dat dat beetje grond op het totale ook geen grote rol speelt.

Interviewer: Nee in zo'n voorbeeld denk ik zelf ook van niet. Dat hoort er dan bij.

Geïnterviewde: Ja dat laat je iets voor vijftigduizend iets bijbouwen, of je dan driehonderd meer of minder betaald voor de grond is dan uiteindelijk niet bepalend voor het hele werk. Dat haal je wel weer uit de keuze van je jaloezieën, dat haal je dan wel weer terug bij wijze van spreken. Maar goed voor de kleine tuin onderhoudt dan kan ik mij best voorstellen dat prijs dan toch wel een ding is.

Interviewer: ja dus als grondafvoer verpakt zit in een aanbieding met meer of ander werk, laat maar zeggen de infra-aannemerij met het leveren van zand, het aanbrengen van straatwerk dan zou het minder uitmaken dan als het puur de vraag is, ik wil twintig kuub afvoeren.

Geïnterviewde: Ja dat moet je dan wel in relatie tot het hele werk kijken, ik kan mij voorstellen dat als je zegt ik heb zoveel vierkante meter straatwerk dat het dan toch best wel een aandeel in de totale kosten kan zijn. Als het in relatie tot een bouwwerk is dan minder natuurlijk.

Interviewer: Volgende vraag, op welke manier kan een grondbank ervoor zorgen dat geld minder belangrijk wordt bij grond aan- of afvoer. Dat hebben we net eigenlijk al een beetje benoemd. Bijvoorbeeld als het verpakt zit in een totale aanbieding denk ik dan.

Geïnterviewde: Ja dat is denk ik waar je als infra-bedrijf die ook een eigen grondbank heeft eigenlijk wel voordelen uit kan halen en dat je veel dingen met retour transporten kan doen. Dat wil ook nog wel een bijdragen aan het succes van de hele onderneming. Dus dat je vrachtwagens niet leeg op pad hoeft te sturen. Ja en inderdaad toch weer die goede bekendheid.

Interviewer: Ja dus de goede bekendheid zou hier ook iets in kunnen betekenen?

Geïnterviewde: Ja het kan altijd helpen, het zal niet tegen je keren. Kijk in hoeverre het daadwerkelijk oplevert durf ik ook niks over te zeggen maar, het is dan toch wel het eerste waar ik aan denk als je het hebt over het informeren van de particuliere sector.

Interviewer: We zijn bijna bij het laatste kopje aangekomen, nog een vraag hierover. Kun je iets vertellen over de algemene beweegreden van grondbanken in Nederland. Waarom zijn er vijfhonderd erkenningen inmiddels.

Geïnterviewde: Omdat men er toch geld aan kan verdienen denk ik, dan maak ik toch wel onderscheid tussen de bedrijven die dat in combinatie doen met andere werkzaamheden. Of je nou in de groenhandel zit en dan ook grond meepakt of infra. Het is een stukje logistieke bewegingsvrijheid zoals ik net al benoem. Dat je zelf in de gelegenheid bent om partijtjes grond in te nemen en te verhandelen. Zonder dat je overgeleverd bent aan derden. Dat als je iedere keer weer opnieuw moet gaan zoeken naar afzet van grond die in je werkjes vrijkomt is dat op een gegeven moment ook een grote belasting dan op het moment dat je dat zelf kan innemen. Ik denk met name dat dit bij de kleinere van belang zal zijn.

Met opmerkingen [RvG377]: Belangrijkheid

Met opmerkingen [RvG378]: Belangrijkheid

Met opmerkingen [RvG379]: Belangrijkheid

Met opmerkingen [RvG380]: Belangrijkheid

Met opmerkingen [RvG381]: Beweegredenen

Interviewer: Dus een stukje gemak voor de eigen onderneming maar zie je ook iets van dat er een omgeving is waar een grondbank ontbreekt. Waar mensen zitten te tobben met grondafvoer dat er op die vraag is ingespeeld?

Geïnterviewde: Dat kan, maar dan kom je op het aspect geld verdienen, een gat in de markt zoeken. Dat zullen er natuurlijk ook zijn die dat zijn gaan doen. Kijk voor een GBM is dat echt wel het ding dat ze doen. Zo zullen er meer zijn, bij mij in de buurt heb je een Brabob die ook honderdduizend ton of meer op jaarbasis omzetten. Die leven daarvan. Maar het is wat je zegt, ik wist niet dat het bestond maar jullie zijn op het eiland de enige dus ja dan is dat een gat in de markt.

Interviewer: ja dat klopt.

Geïnterviewde: En toch zie je nog steeds, ook al zitten er lokaal grotere grondbanken dat er toch een loonwerker uiteindelijk zelf toch doet omdat hij nou eenmaal een handel in containertjes heeft. Dat hij containers bij mensen wegzet en weer ophaalt en dus ook grond krijgt waar hij niets mee kan. Dus het is niet per se dat het vanuit het beroemde gat in de markt komt. Je ziet ook nog steeds grondbanken komen op plaatsen waarvan je dacht, er zitten er hier al zoveel.

Interviewer: ja dan komt het toch dat je er al zo vaak mee in aanraking komt dat het dan al snel loont

Geïnterviewde: Ja dan ga je dus iedere keer tellen hoeveel je kwijt bent als je het bij de bestaande grondbank op de hoek wegbrengt. Je ziet het omgekeerde ook nog wel eens dat er een gevestigde grondbank er zit en denkt dat hij de enige is dat hij zich in een soort van monopolie positie waant en dat hij lekker de prijzen daarnaar afgeeft. Want hij denkt ze kunnen toch niet ergens anders naartoe en dat dat dan ook weer kansen geeft om daar onderdoor te gaan en op die manier er dan ook gunstiger eruit te kunnen komen. Dus het is logistieke bewegingsvrijheid nummer 1, zeker als je wat kleiner bent. De marktpotentiaal, er is gewoon een bepaalde hoeveelheid geld uit die markt te halen.

Interviewer: Oke dan zijn we nu aangekomen bij het laatste stukje Wilfred, we zijn al bijna een uur bezig, ik denk dat we dat net halen.

Geïnterviewde: Ja ik wou zeggen dat heb je toch keurig gedaan.

Interviewer: De materiele waarde, in hoeverre is de uitstraling van een grondbank belangrijk om bedrijvigheid te creëren? Zie je daar iets van terug in het werkveld?

Geïnterviewde: Om bedrijvigheid te creëren echt,

Interviewer: Laat ik hem anders stellen, als je het vergelijkt met een grondbank die spik en span erbij ligt ten opzichte van een die het wat minder netjes heeft? Zie je daar een verschil in de hoeveelheid grond die wordt verhandeld en zou dat dan te maken kunnen hebben met de uitstraling?

Geïnterviewde: Ja ik weet niet of de handel een voortvloeisel is uit de uitstraling of dat de uitstraling een voortvloeisel is uit de handel als je snapt wat ik bedoel. Ik heb vaak wel het idee dat grondbanken die het inderdaad gewoon netjes ingericht uitzien en gewoon oprecht dat die wel een gezonder businessmodel hebben zeg maar. Van innemen, keuren en meteen weer door een afzet zoeken dat die dus een bepaalde doorstroom in afzet hebben en die grondbanken die er een rommeltje van maken zijn dan toch de partijen die wat speculatiever zijn, die nemen grond misschien iets te goedkoop in en moeten dan weer op betere kansen wachten om het kwijt te raken en daardoor het dus langer blijft liggen voordat het gekeurd wordt en dat het langer blijft liggen voordat het weer afgezet wordt en omdat het langer blijft liggen wordt het toch weer een rommeltje omdat alle hoekjes en gaatjes gevuld worden. Dus ik denk zelf ook een gezondere aanpak eerder tot een betere uitstraling leidt dan een opgeruimde locatie die gewoon wat uitstraalt dan omgekeerd.

Interviewer: Ja dus het kan wel degelijk iets met bedrijvigheid te maken hebben.

Geïnterviewde: ja dat je goede bedrijvigheid hebt maakt dat je een goede uitstraling hebt en het heet gewoon effect. Ook je volgende vraag, heeft materieel, de machines etc. Ik denk dat dat zeker wel uitmaakt als jij met materieel rondrijdt. Als jij gewoon vrachtwagens door het dorp hebt rijden waarvan je kunt zien, je moet het niet overdrijven, dat ze wekelijks afgesopt zijn en gewoon netjes over de weg gaan, dat is altijd beter dan die wagens die je ook wel

Met opmerkingen [RvG382]: Beweegredenen

Met opmerkingen [RvG383]: Beweegredenen

Met opmerkingen [RvG384]: Uitstraling

Met opmerkingen [RvG385]: Uitstraling

Met opmerkingen [RvG386]: Uitstraling

eens ziet. Van die wagens die van onder tot boven onder de modder zitten, dus ik denk dat dat echt wel uitmaakt.

Interviewer: Ja dus bij materieel, goed is goed maar niet te gek

Geïnterviewde: Ik zou ook niet weten hoe je met, aan de auto van de baas zul je nog wel eens kunnen zien dat het te gek is, maar met een vrachtwagen of laadschop weet ik niet hoe je dat ziet. Als het gewoon netjes schoongehouden is en dat je bakken en wielen schoon zijn dan is dat toch veel beter dan, zon rijdende strontkar om het zo maar te zeggen.

Interviewer: Dan zijn we aangekomen bij de laatste vraag. Welke materiele aspecten zijn van grote waarde voor een grondbank. Zijn er specifieke dingen die je moet hebben en echt van waarde zijn?

Geïnterviewde: ja het is een beetje in diezelfde sfeer. Orde netheid en geen overlast voor de omgeving. Zorgen dat het niet stoft, zorgen dat het niet stinkt, dat veiligheid rond je in en uitrit zodat er geen gekke dingen met verkeer zijn, dan zijn dan dingen waar ik aan denk in eerste instantie. Ja dat je gewoon als bedrijf laat zien dat je zorg voor je omgeving hebt.

Interviewer: Ja daar kan een grondbank waarde toevoegen in de zin van materieel, omgeving, goede en netjes eigen materiaal en schoon.

Geïnterviewde: Ja dan is het nog niet eens waarde leveren maar in ieder geval geen negatieve waarde leveren, geen minder waarde voor de omgeving. Misschien dat je het dan zo moet zien. Ja en dat was bij jullie ook wel een dingetje, dat je gewoon aan een goede waarde met je omgeving werkt. Dat is toch heel veel waard.

Interviewer: ja dat is zeker, dat vind ik van wel. Dan was dit het Wilfred.

Geïnterviewde: Nou mooi, ik hoop dat je er wat aan hebt.

Interviewer: jazeker, dat gaat zeker goedkomen, dan wil ik je graag nogmaals bedanken voor de tijd en moeite

Geïnterviewde: Dan wens ik je nogmaals succes met het hele verhaal, ik hoor het wel als het gelukt is denk ik?

Interviewer: ja dat laat ik zeker weten. Afsluitend.

Met opmerkingen [RvG387]: Machinepark

Met opmerkingen [RvG388]: Machinepark

Met opmerkingen [RvG389]: Aspecten

Met opmerkingen [RvG390]: Aspecten