



Wijnand Veeneman, universitair docent  
e-mail [w.w.veeneman@tbm.tudelft.nl](mailto:w.w.veeneman@tbm.tudelft.nl)

# K redietcrisis

**Ik studeerde in Groningen en was zonder dat ik dat wist getuige van een van de eerste toepassingen van diepwanden in Nederland, ergens begin jaren '90. Het Groningse academisch ziekenhuis bouwde een parkeergarage voor mijn neus en ik vreesde geen moment voor ons huis.**

Ik keek af en toe op van mijn boeken. Een grote smalle grijper zakte diep in de grond en kwam met een hoop bagger weer boven, en herhaalde dat eindeloos. Op nog geen 20 meter afstand. Het was een fijne afleiding van de toepassingsmogelijkheden van de factoranalyse en de multidimensionale schaling voor mijn tentamen statistiek. Daarna kwam de vrachtwagen met wapening en een kraan plaatste het hekwerk in de sleuf. Toen kwamen de mixers met beton. Via een lange slurf gingen die de sleuf in. Zo bouwden ze een muur in de grond.

Dit overkomt mensen die nu vanuit hun huis uitzicht hebben op het bouwen van diepwanden niet meer. In Amsterdam moesten ze hun his-

torische wevershuizen uit,

EEN ENKELING omdat die verzakten door lekkende diepwanden voor station Vijzelgracht van de Amsterdamse Noord-Zuidlijn.

SPUTTERT TEGEN, DE REST KIJKT VERSTOORD In Delft mochten ze blijven wonen rond de Koepoortgarage. Maar ze legden wel het project stil. De ontwikkelaar ging eraan failliet. In Keulen brak een diepwand en daarmee verloor het Stadsarchief zijn basis en Keulen zijn geheugen. Iemand kwam om het leven.

Maar ligt het aan de techniek? Mijn oude huis in Groningen staat er nog steeds. Geen scheur te bekennen. De techniek van diepwanden lijkt dan ook heel simpel. Sleuf, bentoniet, wapening, beton, even laten drogen en je hebt een prachtige muur in de grond. Dat doe je vier keer, graaft de grond weg, legt er een bodem in en je kuip in de grond is klaar voor metrostation of parkeergarage. Doe je het twee keer met een bodem en dak en je hebt een tunnel.

Maar de praktijk is lastiger. Er kan van alles mis gaan. Insluitingen van bentoniet, klevende voegplanken, lekkende afsluitrubbers. Ik heb collega's aan de TU Delft die op dat terrein experts zijn. Zij bedenken ook weer oplossingen voor die problemen. Bevriezen, tegendruk, gel-injecties: de essentie is dat je wilt voorkomen dat er water gaat stromen van buiten de diepwand naar binnen de kuip. Dat water neemt grond mee van onder de omliggende huizen. En dan zakken die scheef. Dat gebeurt nog steeds na 20 jaar toepassing.

Ik let op andere dingen. Rond de tafel zitten zeven ervaren projectmanagers. Ze doen een spelletje. Het doel van het spelletje is om windmolens te bouwen op de Noordzee. Of beter, om tot een plan te komen hoe dat te doen. Ze doen hun best. Ze weten wat van bouwen in zee, dus dat komt goed uit. Daarbij zijn het geen echte windmolens. We hebben ze lekker simpel gemaakt voor ze, het blijft tenslotte een spelletje. Ze hebben er een paar uurtjes op zitten. Nu zitten ze samen en bespreken hun eerste plan. Ze

zijn allemaal vooral bezig geweest met hun eigen dingetje. De rol van baasje lokt al gauw uit dat je zegt dat het een goed plan is. Er wordt geknikt, ze zijn trots op hun plan. Het is een goed plan, dat weten ze zeker. Een enkeling sputtert tegen. Hij zegt dat het nog niet zeker is of wat ze bedacht hebben wel blijft staan en hoeveel stroom het oplevert. De rest kijkt verstoord. De meest assertieve van het stel kijkt de sputteraar aan: 'Hoezo niet!' De sputteraar kijkt beteuterd. De rest kijkt triomfantelijk. Zie je wel, de tegenstand heeft geen argumenten: een goed plan dus. We moeten door.

Rond de tafel zitten drie experts en mensen van de projectorganisatie. Zij doen geen spelletje. Ze bespreken hoe het verder moet, na de lekkages en verzakkingen. Er wordt een voorstel gedaan voor een oplossing. Dan komt de sputteraar: het bevroeren van de grond aan de buitenkant van de diepwand kon wel eens beter werken. Dat is duurder, duurt langer en levert meer overlast op, maar is wel beter. 'Hoeveel beter?' vraagt iemand van de projectorganisatie. Dat weet hij zo niet en het is ook moeilijk uit te rekenen. Dat het meer kost en meer overlast oplevert is trouwens wel snel bepaald. De voorzitter verlegt de aandacht naar de eerste opties, want het project was al zoveel duurder en duurde al zoveel langer en bezorgde al zoveel overlast.

Tussen zeker weten dat het goed gaat en zeker weten dat het fout gaat ligt een enorm grijs gebied. Dat gebied heet onzekerheid. Aan het begin van

TUSSEN ZEKER WETEN elk project, wanneer de belangrijkste beslissingen worden genomen, is dat gebied gigantisch. DAT HET GOED GAAT is dat gebied gigantisch. Toch moeten er besluiten vallen. Dat is onaangenaam, we zoeken juist zekerheid bij besluiten. EN ZEKER WETEN DAT is dat gebied gigantisch. HET FOUT GAAT LIGT EEN Zo vroeg in het project vragen we daarom ENORM GRIJS GEBIED maar om beloften, dat is het dichtste dat we bij zekerheid kunnen komen. Een wethouder die een prachtig project belooft, krijgt stemmen. Een aannemer die de laagste prijs en soepele bouw belooft, krijgt de opdracht. Een projectmanager die belooft dat het goed komt, die krijgt promotie. De sputteraar krijgt niets.

Op zich jaagt het kiezen voor de 'meest belovende' op tot beter presteren. Maar in het grote grijze gebied van onzekerheid ontstaat al gauw een systematische afwijking naar dat het wel goed zal komen. Hoe reëel de belofte is weten we niet en valt maar matig te testen.

Als je dan moet kiezen tussen mooie en minder mooie beloften is de keuze snel gemaakt. We kiezen de mooiste belofte, van politicus, ingenieur en manager. Een tweede mechanisme maakt het nog erger. De beloften over wanneer het klaar is en hoeveel het kost snappen we allemaal: 2012 en 1,7 miljard euro zijn harde cijfers. De belofte over hoe stevig het is, is veel minder eenduidig. Dat beoordelen is voorbehouden aan enkele experts en zelfs voor hen blijft controleren moeilijk. En omdat tijd en geld in ieders aandacht staan, wordt kwaliteit snel kind van de rekening.

Ziedaar het recept voor de 'winners curse'. Om te winnen moeten de beloften steeds groter worden. In onzekerheid worden de wildste belovers de winnaars, zij krijgen het project, de opdracht, de baan. De bubbel wordt verder en verder opgeblazen. Tot op een zeker moment de beloften niet realiseerbaar zijn en de bubbel barst. Het gaat niet lukken. De winnaars blijken de grootste verliezers. En dan moet de overheid bijspringen om te repareren.

Dat geldt voor de bank, dat geldt voor de diepwand. Ook in de diepwand is het vertrouwen weg en dat zal zich langzaam moeten herstellen, te beginnen met reële verwachtingen, meer sputteraars en degelijk werk. Een echte kredietcrisis.