

Ons blad heet STROMINGEN en daar willen we ook in overdrachtelijke zin over schrijven. Alleen is er niemand die zich de autoriteit durft aan te meten om iets tot stroming binnen ons vakgebied te verheffen. Ik heb besloten dat taboe te doorbreken. Er is wel degelijk een trend binnen ons vakgebied te signaleren, en dat is de trend om alles eenvoudig en snel te bepalen. Grote modellen zijn uit, het gaat om de Quick Scan. Overal kom ik het woord tegen, en hoe hoger in de organisatie, hoe vaker men het woord laat vallen. Persoonlijk ben ik afhankelijk van de vragen van mijn opdrachtgevers, dus ik neem het woord tegenwoordig ook maar in de mond. Het levert nog wel eens een opdracht op.

Nu is het snel even kijken naar een probleem uiteraard geen nieuw verschijnsel. Vroeger noemden we het 'sigarendoos-berekeningen', en na de eerste Amerikaanse invloeden werd het 'quick and dirty'. Die term had destijds helemaal geen negatieve klank, tenminste bij mij niet. Het gaf snel aan wat er speelde, je kon snel een probleem concretiseren. Tegenwoordig vergeten we wel eens het 'dirty'-aspect van quick werken, sterker nog: we willen het vergeten. En als quick niet meer dirty is, maar wel goedkoop, dan ben je gek als je daar geen gebruik van maakt.

Onlangs heb ik een nieuwe auto gekocht. Er zijn auto's voor minder dan twintigduizend gulden en auto's voor enkele tonnen. En voor wie alleen maar vervoer zoekt, is een tweedehandsje van een paar duizend gulden waarschijnlijk helemaal niet zo'n slechte keuze. Ook binnen het hydrologisch onderzoek praten we over dergelijke bedragen. Persoonlijk kan ik me niet voorstellen wat iemand met een auto van een paar ton kan, maar voor een hydrologisch onderzoek kan ik zo'n investering best begrijpen. Voor anderen is het ongetwijfeld omgekeerd.

Maar wat moet je nu als je een hydrologische vraag hebt? Hoeveel kost een antwoord, hoeveel kost een onderbouwd antwoord, en hoeveel kost een antwoord waar je wat aan hebt? Hoeveel kost een antwoord waar alle partijen het over eens zijn? Het lijkt me een goede zaak dat opdrachtgevers die vraag kritisch benaderen. Duurder betekent dat het ook meer moet opleveren, anders kun je beter een goedkoper antwoord vragen. Aan de andere kant geven deskundigen vaak niet aan wat het gevolg is van 'quick', waar de beperkingen liggen. Als ik in zo'n geval opdrachtgever was, zou ik ook voor de goedkope oplossing kiezen, zeg maar voor het tweedehandsje.

En laten we eerlijk zijn: mijn meest succesvolle auto-aankoop was mijn eerste: voor f 800,- kocht ik een auto die ik later voor f 300,- doorverkocht, waar ik 28.000 km mee reed en qua onderhoud alleen een uitlaat vervangen heb. Daar kan geen van mijn latere aankopen tegen op. Maar ervaringen met latere aankopen leiden er toe dat ik als het even kan alleen nog maar nieuwe auto's koop.

Met quick scans gaat het ook zo: op dit moment zitten we in een fase waar we ons realiseren dat dure studies niet altijd opleveren wat ze beogen, en we zien dat quick werken vaak tot hele goede resultaten leidt. En dus kiezen we daarvoor. Dat gaat een tijdje goed. En dan lopen we er een paar keer tegen op dat quick werken niet goed gaat. De adviseur heeft zijn/haar excuus bij voorbaat klaar: hij heeft de vaktechnische beperking aangegeven

in de rapportage, alleen niet wat dat voor de besluitvorming zou kunnen betekenen. De opdrachtgever heeft daarmee ook zijn excuus al klaar: hij/zij was niet in staat de vaktechnische beperking te beoordelen. En voor de volgende keren neemt hij zich voor om de vraag toch maar weer wat grondiger te laten bestuderen. Over een jaar of vijf krijgen we ongetwijfeld weer een hausse van grote modelberekeningen. Of misschien dat die Strooming nog wel wat quicker komt. Ik gooi nog maar niks weg.

*HB*