

# BELOFTE MAAKT SCHULD! TOCH?



*Stel: u heeft een advies gegeven over een omvangrijke reorganisatie. U bent tijdens de onderhandelingen met de bestuurder overeengekomen dat er het komende jaar geen nieuwe reorganisaties voorgelegd zullen worden aan de OR. In het besluit staat dit zwart op wit. U heeft uw werk goed gedaan en er een tevreden gevoel aan overgehouden. Totdat u tóch een adviesaanvraag over een nieuwe reorganisatie in uw OR-maag krijgt gesplitst. Wat nu?*

## DRIE BELANGRIJKE TIPS

1. Wees u ervan bewust dat de bestuurder anders denkt over een toezegging dan de ondernemingsraad.
2. Als u een toezegging krijgt, leg dan goed vast in welke situatie die is gegeven. Vraag uzelf af welke ontsnappingsroute de bestuurder op een later tijdstip zou kunnen gebruiken, gesteld dat hij dat zou willen, en probeer uw advies dusdanig uit te brengen dat hij zich alleen op écht onverwachte en onvoorzienbare dingen kan beroepen. Zo'n vastlegging is belangrijk om u later op te kunnen beroepen als een toezegging niet wordt nagekomen.
3. Neem nooit genoeg met vage toezeggingen, want in een later stadium kunt u zich hier nooit op beroepen.

Er kunnen in zo'n geval twee mogelijke situaties spelen. De eerste mogelijkheid is dat 'de politiek' de oude afspraak is vergeten en weer wat nieuws heeft bedacht. Dat is meestal betrekkelijk simpel op te lossen, door hen op die afspraak te wijzen. Het wordt ingewikkelder als ook uw eigen bestuurder vasthoudt aan het nieuwe voorstel en het oude bewust terzijde geschoven wordt. Uw eerste reactie zal dan waarschijnlijk zijn: 'Wat een vuile oplichter!' U voelt zich bedrogen, u maakt uzelf kwaad en bent zwaar teleurgesteld in de bestuurder. De pessimisten die altijd zeggen dat de bestuurder niet te vertrouwen is, hebben dus toch gelijk: hij is niet te vertrouwen. Maar is dat ook echt zo?

### Verschillende opvattingen

In de praktijk blijkt namelijk dat bestuurder en ondernemingsraad verschillende opvattingen heb-

ben over wat een belofte of een toezegging is. Voor de OR is dit gewoon een overeenkomst, net als bij de koop van een auto: u bent het eens, de koop is gesloten en wie zich niet aan de afspraak houdt, is een oplichter. Voor de bestuurder ligt dat vaak anders.

Hij doet in zijn ogen een toezegging, omdat die op dat moment – op grond van wat hij weet over de gemeente en de wereld eromheen – goed is voor de dienst. Voor zijn gevoel zou het onverantwoordelijk zijn om zo'n toezegging in veel mindere tijden en onder gewijzigde omstandigheden in stand te houden. Toegegeven: dat klinkt raar. Maar de Ondernemingskamer in Amsterdam zal hem in het gelijk stellen. Als het nakomen van een toezegging plaats zou moeten vinden in een nieuwe situatie, waarbij dat nakomen slecht is voor de gemeente, hoeft hij zich niet aan zijn toezegging te houden.

### Niet te overzien

Heeft u dan helemaal niets aan zo'n toezegging? Jawel, dat heeft u wel. De bestuurder zal namelijk moeten tonen wat er allemaal ten nadele veranderd is. Hij moet aantonen waarom de gedane toezegging eerst wél goed was voor de gemeente, maar nu niet meer. Dus als hij aannemelijk kan maken dat de situatie plotseling is verslechterd én dat dit op het moment van de toezegging niet te overzien was, heeft hij een gegronde reden om op zijn toezegging terug te komen. Als er geen onvoorzien onheil op de gemeente afkomt, zal de bestuurder zich aan zijn toezegging moeten houden. Zo simpel is het. En als de bestuurder zijn belofte dan toch niet nakomt, kunt u zich wenden tot de Ondernemingskamer in Amsterdam. Dit moet u echter alleen doen als er echt iets op het spel staat, dus niet bij een wissewasje.