

TEAMBUILDING TIJDENS MASTERCLASS CONTRACTVORMEN

Rien Bal (projectleider bij BAM Infra) en Ronald Nootenboom (projectmanager bij Stadsbeheer Rotterdam) volgen allebei de Masterclass contractvormen onder leiding van Rob Luiten op 28 november. Halverwege de cursusdag kunnen ze even tijd maken om hun bevindingen te delen.

Ronald had vooraf vooral het idee om te leren welke mogelijkheden er zijn voor optimaal maatwerk. "Ik wil gewoon weten wie ik morgen kan bellen om met elkaar de opgaven te bespreken en daarmee aan de slag te gaan."

De eerste Masterclass (Grip op Samenwerken) heeft Rien het vertrouwen gegeven om verder te gaan. "Er is echt een veilige omgeving gecreëerd waarin je kunt zeggen wat je op je hart hebt. Ik had voor mezelf ook besloten om dat te gaan doen en het wordt goed opgepakt."

Beide mannen zien de Masterclass als een zoektocht naar hoe het anders (en beter) kan.

Rien:
"Het was toch voornamelijk opdrachtgever versus opdrachtnemer, wij en zij of Ajax versus Feyenoord. We zijn nu tot het inzicht gekomen dat er een gezamenlijk belang is. Ajax en Feyenoord die samen het Nederlands elftal vormen. Samen een nieuw team vormen. Dat gaat een stuk beter als je met elkaar kunt optrekken in de voorbereiding."

Rien en Ronald zijn te spreken over het verloop van de ochtend. Het is geen éénrichtingsverkeer maar er is juist veel ruimte voor interactie. Opvallend en voor sommige deelnemers verrassend is het feit dat opdrachtgever en opdrachtnemer vaak met dezelfde problemen worstelen.



"Als aannemer krijg je soms vier weken om een aanbieding te doen. Daar zit dan vaak al een half jaar voorbereiding in van de opdrachtgever. De opdrachtgever zit dan op 100% kennisniveau en het plan is volledig dichtgetimmerd. De aannemer krijgt geen kans om nieuwe inzichten toe te passen. Het bestek is voorzien van een encyclopedie aan bijlagen. Als je in die vier weken iets mist dat van invloed kan zijn op de prijs is het jouw probleem."

Ronald herkent het handelen vanuit patronen. Er is onwetendheid van andere mogelijkheden en vaak heb je te maken met tijdgebrek. Het is dan lekker veilig om te handelen zoals je het altijd hebt gedaan.

"We gooien 'm over de schutting en de marktpartij moet die prestatie maar leveren. Je kunt er bijna op wachten dat dan lopende het traject problemen de kop op steken. Daar is niemand mee gebaat. De omgeving raakt gefrustreerd en zowel aannemer als gemeente moeten veel tijd en energie inzetten om de boel te repareren. Juist aan de voorkant van het proces kun je dit soort ellende voorkomen. Ik wil gewoon als opdrachtgever zeker weten dat de prestatie die je vraagt ook realiseerbaar is. Maar dat betekent ook dat je transparant moet zijn. Dat je aangeeft hoe je aan je informatie komt. Kwetsbaar opstellen dus, daar hebben we nog wel wat te leren."

Rien sluit aan:

"We willen eigenlijk allebei hetzelfde. Zoeken naar een contractvorm waarbij je aan de voorkant kunt meedenken over hoe het project tot stand gaat komen. Als je eerder 'on speaking terms' bent, weet je eerder van de problemen die je mogelijk tegen kunt komen. Dan heb je daar tijdens de uitvoering controle over. Het moet weer veel meer gaan over 'samen een werk maken'. Niet meer tegenover elkaar maar met elkaar. Die metafoor met Ajax en Feyenoord spreekt me wel aan. Twee tegenpolen die, wanneer ze met elkaar samenwerken, hele mooie dingen kunnen bereiken."

