

FORUMCAFÉ

AMBASSADORS OF CHANGE

samenwerken aan continuïteit



HET OPDRACHTGEVERS
FORUM IN DE BOUW

Aanleiding

Op 5 juli organiseerden de Ambassadors of Change van het Opdrachtgeversforum in de bouw het derde openbare Forumcafé. De bouwsector is erg gevoelig voor de conjunctuur en dat heeft effect op zowel opdrachtgevers als opdrachtnemers. In tijden van crisis is de concurrentie tussen marktpartijen fel, in tijden van economische bloei schuift die strijd juist op naar opdrachtgevers. Dit dilemma was het onderwerp van het TOPoverleg in november 2018 tussen Bouwend Nederland en de stuurgroep van het Opdrachtgeversforum.

Om de grote opgave waar de bouwsector voor staat aan te kunnen, is er behoefte aan stabiliteit en continuïteit. Inzicht in de (middel)lange termijn opgave en een goede timing van tenders zouden daaraan kunnen bijdragen. Dit Forumcafé had dan ook als thema 'samenwerken aan continuïteit'.

opdrachtgever maakt dan zelf veel verder in de keten afspraken met de leveranciers. Men spreekt dan ook niet meer over aannemers maar over aanbidders. Het werken vanuit de productiestroom vraagt wel een andere manier van denken van de opdrachtgever: niet alleen project overstijgend denken, maar ook organisatie overschrijdend.



Presentatie: Netwerk Conceptueel Bouwen en de Bouwstroom

Na een welkomstwoord en opening door Koen van der Kroon (Ambassador of Change, RWS) werd door Maurice Mommertz van woningcorporatie Wonen Limburg een inleidende presentatie gegeven. Wonen Limburg heeft, samen met andere corporaties, in het Netwerk Conceptueel Bouwen de keten ontleed om zo minder last te hebben van fluctuaties in de markt. Fluctuaties veroorzaken onvoldoende gebruik van de productiecapaciteit en personeel.

Doel is dat leveranciers een productieplanning maken waar opdrachtgevers op kunnen inschrijven. De

Gesprekstafels

Vervolgens werden de deelnemers uitgenodigd om aan een drietal stamtafels met elkaar in gesprek te gaan. Aan iedere tafel zaten twee gastheren of -vrouwen, en zijn deelnemers van marktpartijen en van opdrachtgevers aangeschoven. In een ontspannen sfeer werd in twee sessies met elkaar ervaringen, knelpunten en goede voorbeelden gedeeld.

Zo werd er aan één tafel gesproken over de afstemming tussen opdrachtgevers onderling, over of en hoe zij hun vraag op elkaar kunnen afstemmen. Gastheren Kris Klunder (Hoogwaterbeschermingsprogramma) en Tufail Ghauharali en Remi Baar (Akida) leidden de discussie die onder andere ging over hoe je als opdrachtgevers kan zorgen dat schaarse capaciteit geen bottleneck is, dat daarvoor geïnvesteerd moet worden in het delen van kennis en innovaties en dat een deel van de projectenstroom afhankelijk is van politieke beslissingen, wat continuïteit bemoeilijkt.

Aan een tweede tafel werd gesproken over de samenwerking tussen opdrachtnemers en opdrachtgevers. Tafelheren Bart Suijkerbuijk (TU Delft) en Maurice Mommertz (Wonen Limburg) gingen met de deelnemers in gesprek over ervaringen met project-overstijgende samenwerkingen, met nieuwe verbindingen & coalities die over grenzen heen worden aangegaan en een gedeelde dataomgeving die daarvoor noodzakelijk lijkt.



Aan de derde tafel, met gastheren Tom van Eck (Bouwend Nederland) en Marten Klein (Gemeente Amsterdam) werd de samenwerking tussen opdrachtnemers onderling besproken. Hier kwam onder andere het MKB covenant Rotterdam, een voorbeeld van een goede samenwerking tussen marktpartijen onderling, de rol van de politiek en hybride contracten ter tafel. Ook het thema innovatie is een aandachtspunt. Innovatie kan zowel betrekking hebben op de producten (via leveranciers) als processen (via aannemers). Een deelnemer stelde: "Procesinnovatie gaat best goed in de bouw, productinnovatie is lastig in de aanbestedingsmarkt". Hierbij kwam ook het investeren in innovatie versus het optimaliseren van (integraal) resultaat aan de orde.



Reflectie

Na de gesprekstafels relecteerde Marleen Hermans, hoogleraar Publiek Opdrachtgeverschap aan de TU Delft op de gesprekken aan de tafels. Belangrijk inzicht was dat het nodig is om eerder en uitgebreider met elkaar in gesprek gaan en elkaar beter te leren kennen. Dit kan door simpelweg vragen te stellen als "Hoe werkt het bij jou?", "Waar heb je behoefte aan?" en "Hoe kunnen we die samenwerking aan gaan en in welke verhouding?".

Aan alle tafels werd gesproken over noodzakelijke innovaties. Maar productinnovatie is erg lastig in een aanbestedingsmarkt. Dilemma's als de wens tot innoveren versus kostenreductie, investeren in innovatie versus winstmarges werken belemmerend. Opdrachtgevers en -nemers zouden daarom aandacht moeten hebben voor andere verdienmodellen. Ook vinden productinnovaties meestal niet bij aannemers plaats, maar verder in de keten. Deze marktpartijen zitten meestal niet bij opdrachtgevers aan tafel, waardoor er geen zicht is op welke nieuwe producten er zijn en wie de nieuwe spelers. Tot slot kwam ook de afhankelijkheid van politieke beslissingen aan de orde. Het stabiliseren van de productie lijkt lastig in de dynamiek van de politieke beslissingen. Dit geldt echter alleen voor investeringen: onderhoud is vrijwel onafhankelijk van politieke beweging.



Achteraf

De inspirerende ochtend liet zien dat er zowel bij opdrachtgevers als opdrachtnemers veel bereidheid is om samen te werken aan innovatie en continuïteit, maar dat het vooral ook van belang is dat bewustzijn verder te brengen en het gesprek daadwerkelijk met elkaar aan te gaan.



HET OPDRACHTGEVERS
FORUM IN DE BOUW