

PRAKTIJKVOORBEELD: GEMEENTE OVERBETUWE

DE 'OVERBETUWAY': SELECTEREN OP SAMENWERKING

'Investeer in mensen en relatie, dan worden die stenen vanzelf op de mooiste wijze gestapeld.' Zo omschrijft projectwethouder Wijnte Hol de (aanbestedings)wijze waarop de huisvesting van de gemeente Overbetuwe op een nieuwe leest wordt geschoeid. Oftewel: 'de Overbetuway van aanbesteden'.

Een moderne, duurzame huisvesting van alle ambtenaren van de gemeente Overbetuwe in de kern van Elst. Zo kan de huisvestingsoperatie worden samengevat, waarvan de aanbestedingswijze zo nieuw is dat de gemeente besloot 'm in twee fasen te realiseren: dat maakt een tussentijdse evaluatie en, eventueel, optimalisaties mogelijk. De eerste fase is inmiddels achter de rug. "In de tweede fase wordt het bestaande gemeentehuis in Elst gemoderniseerd en verduurzaamd," legt Lennart Jordaan uit. Terwijl hij namens de gemeente als projectleider fungeert, is zijn collega Tessie Albers van der Linden als programmamanager nauw betrokken bij de verbouwing van het gemeentehuis. Twee rollen die in de praktijk veel in elkaar over vloeien.

"Net als in de eerste fase, gingen we voor de tweede fase nadrukkelijk op zoek naar een bouwbedrijf als partner," vertelt Albers van der Linden. "In plaats van een uitgebreid bestek opstellen, dat er vooral op neerkomt dat we de bouwer vertellen hoe hij zijn werk moet doen, kozen we opnieuw voor een functionele uitvraag die het bouwbedrijf ruimte biedt om positief-kritisch mee te denken en zijn kennis en kunde in te brengen. De ondernemer als expert dus." Jordaan: "Ook voor de tweede

fase zochten we een partner die het best bij de door ons geformuleerde werk- en organisatiewijze past. Sleutelwoord: samenwerken. Op basis van gelijkwaardigheid, transparantie, vertrouwen, eerlijkheid, veiligheid en commitment. In de eerste fase is gebleken dat het gewenste eindresultaat vanzelf komt, als je voldoende tijd en energie steekt in de keuze van de juiste bouwpartner op basis van gunningcriteria die er voor deze werkwijze ook écht toe doen."

'INVESTEER IN MENSEN EN RELATIE, DAN WORDEN DIE STENEN VANZELF OP DE MOOISTE WIJZE GESTAPELD'

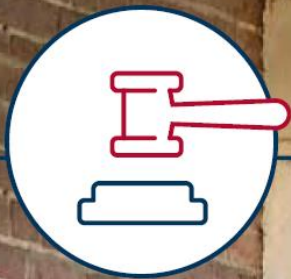
De wijze van samenwerken met alle partijen voert volgens hem ook intern door. "De werkwijze met de ambtelijk en bestuurlijk opdrachtgever is gebaseerd op dezelfde sleutelbegrippen. Dat maakt een deel van het succes: een interne opdrachtgever die gelooft in het concept en de ruimte geeft om een dergelijk proces met elkaar aan te gaan."

Kijk naar kwaliteit, klantvriendelijkheid en commitment
Uit vier geselecteerde bouwbedrijven

uit de regio, viel de keuze voor de eerste fase op Kuijpers Bouw Heteren. Na een vergelijkbare selectieprocedure, gooide het familiebedrijf uit Heteren in de aanloop naar de tweede fase opnieuw de hoogste ogen. "Conform het EMVI-principe, was deze wijze van uitvragen en samenwerken van de gemeente een wijze die perfect aansluit bij onze bedrijfsvisie," benadrukt directeur Jan Kuijpers. "Een visie die tot uiting komt in onze totale bedrijfsperformance en zich kenmerkt door aspecten als kwaliteitsborging, adequaat risicomanagement, maar natuurlijk ook klantvriendelijkheid, bereidheid om samen te werken en commitment.

Hoe meer opdrachtgevers de uitvraag op deze manier in de markt zetten en niet in eerste instantie op laagste prijs beoordelen, hoe sneller de bouwwereld in positieve zin kan veranderen." Jordaan: "De bouwbedrijven die buiten de boot vielen, hebben we in een persoonlijk gesprek duidelijk gemaakt waarom opnieuw met overtuiging voor Kuijpers Bouw is gekozen. Ze waren teleurgesteld, maar ook begripvol." Gevaar bij innovatieve aanbestedings-

Lees verder op P.16



THEMA 2 WET- EN REGELGEVING (AANBESTEDING)



**LENNART JORDAAN &
TESSIE ALBERS VAN DER LINDEN**
Gemeente Overbetuwe



JAN KUIJPERS
Bouwer

“Je kunt zo’n project alleen samen doen, op basis van gelijkwaardigheid en transparantie, als je elkaar goed kent.”

Vervolg van P.15

trajecten als in de gemeente Overbetuwe, is dat een bouwbedrijf zijn beloftes niet nakomt nadat de opdracht onder het motto ‘liegen loont’ met een ronkend verhaal in de wacht is gesleept. Albers van der Linden: “Het is in die beginfase inderdaad deels een kwestie van vertrouwen.” Kuijpers: “En er bestaat ook nog zoiets als bedrijfstrots. Onze plannen van aanpak zijn geen loze letter. We stellen er eer in om de inhoud intrinsiek als een geborgde belofte naar onze opdrachtgevers uit te spreken en na te komen. Zij mogen ons daarop toetsen en aanspreken.”

De ‘Overbetuway’ levert een beter eindresultaat op

In de aanloop naar de tweede fase trapt de leden van het projectteam, inclusief de ketenpartners, af met een kennismakingsbijeenkomst. “We hebben het toen bewust over

van alles gehad, behalve over het project,” licht Jordaan. “Je kunt zo’n project alleen samen doen, op basis van gelijkwaardigheid en transparantie, als je elkaar goed kent. Zo’n startbijeenkomst betaalt zich later dubbel en dwars uit. Je kunt niet gelijk de inhoud induiken en er op hopen dat het vertrouwen wel volgt. Je moet daar wel in investeren.” Kuijpers: “Wederzijds vertrouwen is het sleutelwoord. Je kunt iemand pas vertrouwen, als je hem of haar goed kent.” Jordaan: “En dan kun je iemand er ook op aanspreken, als hij terug dreigt te vallen in de ‘oude’ werkwijze en ‘oude’ traditionele opdrachtgever/opdrachtnemer-verhouding.” Dat de ‘Overbetuway van aanbesteden’ een beter eindresultaat oplevert, is volgens Albers van der Linden in de eerste fase al gebleken. “Voor het te verbouwen Ambtshuis, waar het team Uitvoering Sociaal Domein is ondergebracht, hadden we in het Programma van Eisen ‘minimaal Energielabel B’ opgenomen. Met

inachtneming van het aangegeven budgetplafond, is het dankzij slimme oplossingen van Kuijpers en zijn ketenpartners Energielabel A geworden. Daarnaast zijn alle tegenvallers, meerwerken en wijzigingen binnen het budgetplafond uitgevoerd.” Kuijpers knikt: “Je wordt gestimuleerd om ultiem klantvriendelijk en proactief te opereren.” De cultuur binnen de gemeente Overbetuwe heeft hem aangenaam verrast. “Door het huisvestingsvraagstuk op deze manier in de markt te zetten, geeft de gemeente aan dat ze in staat is over haar eigen schaduw heen te stappen. En het prikkelt bouwbedrijven om hetzelfde te doen, want goed voorbeeld doet goed volgen.” Albers van der Linden: “Voor alle partijen is het een leertraject dat, heeft de eerste fase aangetoond, absoluut meerwaarde heeft. Mede dankzij het kijkje in elkaars keuken, dat tot meer wederzijds begrip en, in het verlengde daarvan, vertrouwen leidt.” ■