



creatief vragen
en aanbieden

Symposium VDCM2007: “Creatief vragen en aanbieden”

Donderdag 7 juni heeft het vierde symposium Value Development in Construction Management (VDCM) van de studievereniging Of CoUrsE! plaatsgevonden, dit jaar met als thema “Creatief vragen en aanbieden”.

Waar van oudsher het traditionele bestek de basis vormde van de samenwerking tussen vrager en aanbieder ontdekken partners in het bouwproces het voordeel van een meer open houding tegenover elkaar. Deze verandering heeft ook invloed op de taken van zowel de vrager als aanbieder. Vragers dienen hun vraag uitdagend te formuleren zodat aanbieders worden uitgenodigd met varianten te komen. Hierbij worden de aanbiedingen niet alleen op prijs, maar ook op kwaliteit, vindingrijkheid en op het beantwoorden van de achterliggende vraag beoordeeld.

De opzet van het symposium bestond uit een leerspel in de ochtend en 's middags lezingen. Tijdens het leerspel is er door middel van een rollenspel aandacht besteed aan de wijze waarop een opdrachtgever, in dit geval een gemeente, met behulp van ontwerp-principes zijn selectiecriteria kan bepalen en zijn dromen aan de aanbiedende partijen duidelijk kan maken. De opdracht van de aanbiedende partijen was om door de juiste vragen te stellen aan de gemeente hun wensen te achterhalen. Ofwel wat is nou de vraag achter de vraag?

Het leerspel is door de masteropleiding Construction Management and Engineering (CME) in samenwerking met Kessels & Smit ontwikkeld en werd tegelijkertijd op acht locaties gespeeld. De spelleiders waren CME-docenten met CME-studenten die hiervoor speciaal werden opgeleid.

In de middag is er onder leiding van dagvoorzitter Bert van Eekelen (PRC en CME-docent) gesproken over creatief vragen en aanbieden. In de eerste lezing zijn de ontwerpprincipes, gebruikt bij het leerspel, verder toegelicht door Paul Keursten (Kessels & Smit, The Learning Company). Deze principes kunnen gebruikt worden als handvatten in een vernieuwende praktijk. In de daarop volgende lezing werden door Han van Ooste twee aansprekende voorbeelden van aanbestedingen van NPC besproken. Hierin kwam onder andere naar voren dat een aanbesteding in China toch echt anders verloopt dan in Nederland.

Na de pauze ging Gijs Jurgens (AT Osborne) in op leren en innoveren in een aanbesteding. Een voorbeeld is de concurrentiegerichte dialoog, die alleen van de grond kan komen als de opdrachtgever zijn vraag anders gaat stellen en de aanbieder de mogelijkheid biedt om vragen te stellen. Hiervoor zullen opdrachtgevers meer lef moeten tonen en minder risico's moeten afschuiven.

De laatste spreker van de dag, Paul Spierings (Rijkswaterstaat), sloot af met de psychologische reflectie op het thema. Het duurt volgens hem 20 jaar voor een innovatie in een branche is doorgevoerd, want jongeren brengen elke keer een klein beetje verandering aan. Daarnaast staat een engineer vanuit psychologisch oogpunt niet erg open voor veranderingen. Daarentegen zal een engineer bij problemen zoeken naar een oplossing en niet zoals een jurist de schuld op een ander afschuiven.

Het symposium was mooie een bijdrage om CME-studenten en professionals in de toekomst nog meer naar creatieve oplossingen te laten zoeken bij het spel rondom vragen en aanbieden.

Voor info www.symposiumcme.com.

Foto's: Bram Saeys



