

BRUGGEN BOUWEN

Rij je wel eens over de westelijke A10, de ring van Amsterdam? Dan is het je vast opgevallen dat je daar tegenwoordig onder een enorme brug door rijdt. Die brug draagt het nieuwe hart van het stadsdeel Bos en Lommer, sinds jaren gespleten door diezelfde A10, maar nu herenigd in een van beide kanten toegankelijk centrum met winkels, kantoren en woningen. Een project dat tot de verbeelding spreekt.

Enige tijd geleden nam ik deel aan een forumdiscussie over de rol van de opdrachtgever bij projecten. Deze werd ingeleid door de voorzitter van het stadsdeel Bos en Lommer. Hij vertelde wat volgens hem de succesfactoren waren van het opdrachtgeverschap van dit uitdagende project – je legt tenslotte niet elke dag een stadsdeelcentrum over een snelweg heen. Hij noemde:

- een gezamenlijk gevoel van pioniersgeest
- scherp formuleren waarom je zoiets wilt en prioriteiten aan het begin uitvechten
- volstrekt helder zijn over de belangen en verantwoordelijkheden van alle betrokkenen
- technische argumenten menselijk vertalen
- goede menselijke verhoudingen.

Het leek me een prima aanzet voor de discussie. Maar het gekke was: bij een deel van de aanwezigen, betrokken bij de wereld van ingenieursbureaus en bouwbedrijven, speelde zijn inleiding geen enkele rol. Zij bleken slechts geïnteresseerd in één aspect van het opdrachtgeverschap: die van aanbesteding van een werk. Daar richtten al hun vragen zich op. Wat is het geheim van succesvol aanbesteden? Klassiek of Design & Construct? Wat zijn de valkuilen van het aanbestedingsproces? De zaken die de inleider zelf genoemd had, kwamen niet aan de orde ...

Het project van deze opdrachtgever was al begonnen, vele jaren voordat er werd aanbesteed en ging nog door nadat er door de bouwers was opgeleverd. Het feitelijke bouwen was zeker het meest zichtbare en kostbare deel van dit project, maar de wijze van aanbesteden hiervan werd door hem niet gezien als succesfactor van het opdrachtgeverschap. De in de zaal aanwezige opdracht-

PMI CONGRES 2006

'De paradox van de opdrachtgever'

16 november 2006

't Spant in Bussum



nemers zagen een opdrachtgever van een project alleen als de opdrachtgever van een aanbesteding en zij zagen de uitvoeringsfase als 'het project'.

Het opvallendste vond ik dat er tussen de werelden van opdrachtgevers en opdrachtnemers zo'n diepe kloof ligt: zij doen totaal verschillende 'projecten'. Er zullen nog veel bruggen gebouwd moeten worden.

Michiel van der Molen

Reageren? Mail naar molen@lagant.nl

Dit is de tweede van vier speciale congressolumns die Michiel van der Molen voor Projectie schrijft als opmaat naar het PMI-congres op 16 november 2006. Een congres over de relatie opdrachtgever-opdrachtnemer. Volgens velen is de opdrachtgever de belangrijkste succesfactor van een project en tegelijk de meest onderbelichte rol.

• **Key-note speaker:** Adri Duivesteijn, lid van de Tweede Kamer voor de Partij van de Arbeid. Als wethouder van Den Haag was hij opdrachtgever voor de bouw van het nieuwe stadhuis. Als kamerlid was hij voorzitter van de Commissie Infrastructuurprojecten ('onderzoek Betuweroute') en lid van de Commissie Bouwfraude. Hij kan dan ook als geen ander uitleggen wat opdrachtgevers wel en niet moeten doen om van een project een succes te maken.

• **Trekker:** Michiel van der Molen, auteur van het boek 'Hoe haal ik het beste uit mijn project? Prince2 voor opdrachtgevers'.

Hoofdsponsor Lagant Management Consultants.