

Leren van best practices portfolio aanpak: marktstrategie Programma Bruggen en Kademuren Gemeente Amsterdam

17 november 2020

Op 17 november jl. heeft de bijeenkomst van de community portfolio bruggen plaatsgevonden waar Malcolm Aalstein, trekker marktstrategie van het Programma Bruggen en Kademuren van de gemeente Amsterdam (PBK), de zeven principes van de marktstrategie heeft toegelicht. Cultuur, houding en gedrag vormen essentiële succesvoorwaarden voor de portfolioaanpak. Aan de hand van situaties uit de praktijk van PBK zijn verschillende dilemma's en uitdagingen ten aanzien van deze aspecten aan de community voorgelegd. Hieruit zijn vervolgens oplossingsrichtingen geïnventariseerd voor de werkwijze die de portfolio aanpak vraagt. Een belangrijke succesvoorwaarde voor deze nieuwe manier van werken, blijkt het ontwikkelen van passende processen, houding en gedrag bij alle betrokkenen in de keten.

Dit start, al is het een open deur, met een goede samenwerking tussen alle partijen. Voor een goede samenwerking is vertrouwen in elkaar nodig, en dat lijkt nu vaak aan beide kanten te ontbreken. Een voorwaarde voor het creëren van vertrouwen is transparantie en gelijkwaardigheid. Dit houdt in dat zowel opdrachtgevers als opdrachtnemers transparant (kunnen) zijn over belangen en financiën. Daarin past ook het gezamenlijk dragen van risico's en eerlijk zijn over kostendrijvers en planningsaspecten. Deze werkvorm wil je contractueel borgen, maar tegelijkertijd wil je voorkomen dat je door een stapel aan eisspecificaties elkaar op slot zet en daarmee innovatie de das om doet. Je wil bereiken dat iedereen voor "best for project" gaat, waarin elke partij zijn eigen belangen kan behalen, en iedereen er positief uit komt. Hoe steek je het proces zo in, dat dit de uitkomst kan zijn?

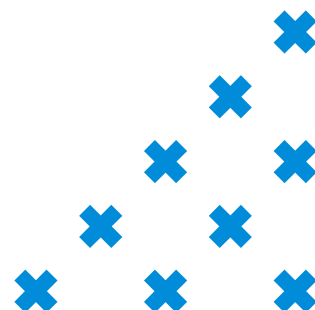
Een succesvolle portfolio aanpak begint met een heldere uitvraag. Communiceer heel goed het vraagstuk waar voor de lange termijn aan gewerkt moet worden. Laat marktpartijen hierover meedenken. Zorg voor een voorspelbare marktbenadering, met heldere scope en inzicht in planning en (innovatieve) criteria. Er moeten in het aanbestedingstraject oplossingen bedacht worden hoe je slimme partijen met slimme innovaties voordeel kunt gunnen, en een omgeving creëert waarin deze partijen niet de kaarten tegen de borst houden. Hoe krijg je daarnaast een omgeving voor elkaar dat je elkaar iets kunt gunnen, en betaalt naar waarde? Een oplossingsrichting is het inbouwen van financiële prikkels gericht op het creëren van waarde en een gezamenlijke risicobeheersing. Waarbij er tussen opdrachtgever en opdrachtnemer meer gelijkwaardigheid komt.

Innovatie staan bijna per definitie gelijk aan onzekerheid. Als in het contract opgenomen is dat je de risico's die gepaard gaan met deze onzekerheid samen draagt, kan een aantrekkelijke omgeving voor innovatie ontstaan. Maak gezamenlijk een plan hoe je het proces en de samenwerking in wilt richten. Leg daarbij op tafel wat ieders belangen zijn, wees continue transparant over hoe het er financieel voor staat, waar de spanningen zitten, etc. Zorg dat je aan het begin van de samenwerking gezamenlijk de stip op de horizon zet en continue in overleg blijft waar je langdurig naar toe gaat werken.

Het bovenstaande is slechts een greep uit de oogst van deze bijeenkomst. Download [hier](#) het verslag voor een totaalbeeld van alle genoemde dilemma's en oplossingsrichtingen.

Vervolg

Het doel van de sessie op 17 november jl. was om kennis te delen, te leren van elkaar op basis van best practices/ praktijkvoorbeelden en gezamenlijke succesvoorwaarden op gebied van houding en gedrag te inventariseren voor de



portfolio aanpak. Deze inventarisatie vormt een eerste goeie eerste stap die een nadere uitwerking verdient. Een ontwikkeling die overheden, marktpartijen en de wetenschap gezamenlijk verder moeten en willen brengen en willen uitdragen. De uitkomst van deze bijeenkomst wordt meegenomen in deze verdere ontwikkeling van uitgangspunten/ succesvoorwaarden voor de portfolio aanpak en de serie van bijeenkomsten die tussen december en maart worden georganiseerd door de Bouwcampus. Voor meer informatie over deze bijeenkomst, zie onze website bij het [traject portfolio aanpak bruggen](#).

