

Cobouw verschijnt deze en volgende week nog in een aangepaste frequentie. Daardoor treft u de OpiniEPagina eens per week in de krant. De reguliere columnisten kregen vrijaf, twee gastcolumnisten nemen hun plaats in. Deze week is dat voor de tweede keer Mirjam Molenaar.

COLUMN

Door de mand bij aanbesteding?

“ Ik vind het als aannemende partij erg belangrijk om goed te luisteren naar de wensen van de opdrachtgever. Want ja, als je open bent en vraagt naar het belang van de ander dan kun je makkelijker samenwerken en komen tot de beste oplossing voor alle partijen. Dat hadden we dus laatst ook bij een project, bij een verzoek tot wijziging bij de renovatie van een ziekenhuis hier in de buurt, toen...” De commercieel directeur draaft enthousiast door tijdens de interviewronde met de twee vertegenwoordigers van de opdrachtgever. Zijn projectleider zit er wat afwachtend bij. De leden van de selectiecommissie aan tafel lijken behoorlijk positief. Ze leunen achterover en stellen weinig kritische vragen. Dit is een aannemer met de juiste technische ervaring en hij blijkt ook dezelfde visie te hebben op samenwerken. Iets dat ze erg belangrijk vinden, daarom zitten mijn collega en ik bij het gesprek om de samenwerkingscompetenties te observeren. Die beloftes zijn mooi en het enthousiasme van de directeur is niet gespeeld. Maar bestaat er eigenlijk nog een partij in de bouw die geen constructieve visie heeft op samenwerken? Iedereen kent toch de sociaal wenselijke antwoorden. Eigenlijk vind ik die interviewronde vaak een soort show. De beloftes waar maken: dan wordt het interessant qua

beoordeling. Hoe doe je dat als het project nog niet is gestart? Als je de spanning opvoert tijdens de selectieronde, houden mensen de sociaal wenselijke antwoorden niet vol en schakelen zij over op natuurlijk gedrag. Daarom zetten we een casus in: de klok gaat een half jaar vooruit. Er is een planningsprobleem ontstaan doordat de opdrachtgever geen knopen doorhakt en door wispelturige onderaannemers. Aan de aannemer de opdracht om hierover in overleg te gaan met de opdrachtgever. Wat blijkt? De eerdere beloftes van de directeur over luisteren en gedeelde belangen houden niet lang stand. De directeur vertelt uitvoerig hoe de situatie is ontstaan, hoe zij daar niet schuldig aan zijn en dat de oplossing ligt bij de opdrachtgever. Plots breekt de stille projectleider in: “Los van de oorzaken, we hebben er allemaal baat bij als we die achterstand gaan inlopen. Ik zie het als onze verantwoordelijkheid daar met iedereen weer schot in te krijgen, maar dan wil ik ook open en zakelijk omgaan met de financiële consequenties.” De stille projectleider redt de situatie en laat zien dat hij doortastend is op het moment dat het ertoe doet. Uiteindelijk is dat wat echt telt: in een lastige situatie tonen dat je de daad bij het woord voegt!

Mirjam Molenaar
Teamcoach/consultant bij Motion
Consult, Amersfoort