


# Gamechangers zijn er al; geef ze ook de ruimte

label: bouwbreed  Premium  756

**Bij contractvorming in de bouw krijgt ‘samenwerking’ steeds meer aandacht. Maar echt samenwerken vergt vaardigheden die wij nog steeds wegzetten als ‘de zachte kant’. Waarom eigenlijk?**



Op dinsdag 4 december vond het congres ‘Gamechangers in de bouw en infra’ plaats georganiseerd door het Bouwgenootschap. De rode draad van deze inspirerende dag was wel dat in de bouw ‘anders moet worden samengewerkt’. Of het nu gaat om duidelijkere en beter leesbare contracten, veel meer aandacht voor ketensamenwerking of het op een andere manier omgaan met onzekerheden en kansen, menig spreker betoogde dat de huidige praktijk anders moet.

De toehoorders werden soms op hun wenken bediend. Volgend jaar zal een gewijzigde UAV-GC het licht zien en beloofd werd dat deze algemene voorwaarden zowel duidelijker als beter leesbaar zullen zijn. Maar verandering bleek vooral ook lastig. Iedereen is voor ketenintegratie, maar op de vraag wie

zichzelf op het gebied van ketenintegratie het cijfer acht zou durven geven, stak niemand zijn hand op. Ook toen het ging over de van Rijkswaterstaat afkomstige en inmiddels door veel overheden en marktpartijen omarmde Marktvisie, werd meermaals opgemerkt dat de beginselen van de Marktvisie ‘hartstikke goed’ zijn maar dat ‘er ook naar handelen’ de grootste uitdaging blijft.

Wellicht dat dit laatste te maken heeft met iets anders dat mij deze dag opviel. Door veel sprekers, maar ook door verschillende toehoorders, werd de roep om meer samenwerking, meer dialoog, nogal eens voorzien van toevoegingen als ‘het klinkt misschien wat soft, maar ...’ – of – ‘wellicht vindt u het wat zweverig, echter ...’. Steeds opnieuw klonk dat als een indekken tegen het mogelijke verwijt niet zakelijk of commercieel genoeg te zijn. Het toont de onwennigheid om het belang van goede gespreksvaardigheden, de menselijke maat en eer en waardering voor elkaars inbreng te durven benadrukken.

## Respectvolle verhoudingen

14-1-2) En wringt niet daar de schoen? Een belangrijke voorwaarde voor samenwerken wordt in de Marktvisie aangeduid als 'respectvolle verhoudingen', waarvoor 'gelijkwaardigheid in de relatie' belangrijk is. Terecht lijkt mij, want alleen bij een gelijkwaardige relatie is er immers ruimte om elkaars posities te onderzoeken en te erkennen. Dus willen zien wat de ander beweegt en eer en waardering tonen voor elkaars inspanningen.

Om dat echter te kunnen, zijn gesprekstechnieken, onderhandelingsvaardigheden, feedback kunnen en vooral ook durven geven, noodzakelijke voorwaarden. Vaardigheden die sowieso binnen een samenwerkingsverband cruciaal zijn en al helemaal om moeilijke situaties zoals (dreigende) conflicten het hoofd te kunnen bieden. Kortom: samenwerken is juist 'hard' werken en zou dus ontdaan moeten worden van associaties met 'soft' en 'zacht'. Er is dus geen enkele reden om het belang van 'soft skills' zo voorzichtig en terughoudend voor het voetlicht te brengen. Het verdient juist volle aandacht omdat alleen dan, zo lijkt mij, de ambities van de Marktvisie werkelijk gerealiseerd kunnen worden.

Tot slot. In de contracteringspraktijk in de bouw kennen wij standaarden zoals de UAV-GC en de UAV 2012. Die bieden over het algemeen een heldere kapstok als het gaat om de risicoverdeling tussen partijen. Ieder werk heeft echter ook een eigen, projectspecifieke, kant. Die projectspecifieke kant gaat doorgaans primair over de vraag 'wat' er nu precies gemaakt moet worden.

Maar evenzogoed is het belangrijk om – juist ook projectspecifiek – aandacht te besteden aan het 'hoe', door bij de aanvang van een project heel bewust stil te staan bij de wijze van samenwerken. Hoe gaan wij – bijvoorbeeld – om met onvoorziene omstandigheden en op welke wijze gaan wij om met conflictsituaties en kunnen wij hierover, al in de beginfase van de samenwerking, afspraken maken en durven wij deze ook vast te leggen. Bijvoorbeeld door af te spreken dat bij een dreigend conflict de directies van beide partijen zo snel mogelijk met elkaar aan tafel gaan zodat het geschil niet op de werkvloer blijft voortsudderen. Het congres leerde dat hier al best wat positieve ervaringen mee zijn opgedaan. Gamechangers bestaan dus al, geef ze de ruimte en doe zelf mee.

---

**Edwin van Dijk, advocaat bij Construct Advocaten**

Laatste update: 18 dec 2018

---



Vakmedianet. Auteursrecht voorbehouden.

Op gebruik van deze site zijn de volgende regelingen van toepassing: **Algemene Voorwaarden** en **Privacy en Cookie beleid**

---

Vakmedianet gebruikt cookies om bepaalde voorkeuren te onthouden en af te stemmen op uw vakmatige interesse. **Meer informatie over het gebruik van cookies**