

Congres Eigen Initiatief d.d. 28 januari 2010 Spoorwegmuseum Utrecht

Vandaag gaat het over Eigen Initiatieven, introduceert Raymond Steenvoorden, directeur van de Strukton Groep, de topconferentie. Deze middag staat dus in het teken van vernieuwing, die tot verbetering leidt. Klinkt idealistisch? Wellicht, maar zeker niet onrealistisch, is zijn oordeel. Deze middag liet de stand van zaken zien, en zwengelde tegelijk de discussie aan over waar het beter kan.

Vooraf: wat brengt u hier?

Congresganger Frans Rolf van Frans Rolf Infra Advies heeft ervaring met het indienen van een Eigen Initiatief. “We zijn twee jaar bezig geweest voordat het een beetje duidelijk werd hoe de behandeling zou verlopen. Inmiddels zitten we in de opstartfase met een demoproject. Ik ben hier om te zien of er nog meer mensen zijn die ook ervaring hebben met Eigen Initiatief.”

Voor bezoeker Jan Luijten van Mobilis is een Eigen Initiatief een goed instrument om alle bouwpartijen te laten beseffen dat samenwerking en innovatie essentieel is. “Je kunt conflicterende belangen hebben, en toch een goede samenwerking met wederzijds respect. Helaas is er nog weinig succes geboekt op het gebied van Eigen Initiatief. Ik ben benieuwd wat opdrachtgevers vanmiddag te zeggen hebben. Willen ze Eigen Initiatief echt een kans geven?”

‘Willen we Eigen Initiatief wel?’

Na een korte introductiefilm lanceert dagvoorzitter Pernille la Lau de eerste stelling van de dag: hoe groot is het vertrouwen in het succes van Eigen Initiatieven in Nederland? Het is er wel degelijk, zo blijkt uit de peiling via stemkastjes. Het schort echter nog vaak aan een goede brievenbus én een doeltreffende behandeling ervan, aldus een opdrachtnemer. Vandaar dat bouwbedrijven het minste vertrouwen hebben.

Beloningen in buitenland

Ook in het buitenland worstelen ze met het fenomeen Eigen Initiatief, opent Frits Verhees, senior projectmanager Strukton Integrale Projecten, zijn presentatie. “Toch zijn ze een stuk verder in de omgang ermee dan hier.” Verhees deed onderzoek in vier landen en zag diverse goedwerkende systemen. Een bonussysteem bijvoorbeeld, waarbij de indiener een vergoeding van de uitvoerende partij krijgt. Of de indiener de kans geven het eindbod te evenaren, zodat hij toch winnaar kan worden. Weer een andere manier: de garantie dat de initiatiefnemer altijd in de laatste ronde terechtkomt.

Tips -“Geef dus ruimte voor Eigen Initiatief in het MIRT”, aldus Verhees. Transparantie in de termijnen en terugkoppeling, een juridische inbedding en een beloning zullen wonderen doen voor het vergroten van het succes van Eigen Initiatieven.

Altijd succesnummer 1: vertrouwen

Eigen Initiatieven bestaan ook in andere branches. Dat wordt duidelijk uit het verhaal van Nico Overbeeke, adviseur innovatiestrategie in de food branche. Hij vertelt over 'zijn' initiatief toen hij werkzaam was bij een food concern. De crux: vergaande samenwerking, ofwel co-makership, tussen producent en leveranciers, die voorheen allerminst vanzelfsprekend was. "Essentieel in dit proces was het vertrouwen tussen de partijen, dat gaandeweg ontstond", benadrukt Overbeeke. De link met de bouwsector is voor de aanwezigen niet moeilijk te leggen.

Reactie – "Zie je wel", zegt Paul Oortwijn van NL Ingenieurs. "Als co-makership tussen producent en leverancier in beeld komt, komt vanzelf de boel op gang. Maar daarvoor moet eerst een sfeer van partnership ontstaan. Die is er nog niet en daarom zijn we niet enthousiast."

In de pauze - "Ik vind het nu al een geslaagde dag", oordeelt Cees Pronk, directeur Volker Wessels Infra Ontwikkeling, in de pauze. "Gewoon het feit dat iedereen die met Eigen Initiatieven te maken heeft, hier is. Dus ook de ingenieursbureaus en opdrachtgevers. Dat is zeker nu belangrijk: "in deze economische situatie kunnen alleen vele hoofden goede oplossingen maken."

De harde praktijk

Na de pauze vertelt Bert van Schijndel over de avonturen van een Eigen Initiatief in de praktijk. Als manager Business Development bij BAM Rail was hij betrokken bij het Eigen Initiatief van BAM om bij de verbreding van de A27 tegelijk 'de vergeten corridor' aan te leggen: een spoorlijn tussen Breda en Utrecht. Het plan paste prima in de beleidsadviezen van Rijkswaterstaat en de VROM-raad, die pleitten voor multimodale netwerken en dito knopen. Uiteindelijk liep het spoor toch dood. Oorzaken: veel onduidelijkheid over wie aangaande het Eigen Initiatief besliste bij de opdrachtgevers, de knellende band van Europese aanbestedingsregels en een reeds tot 2020 vergeven budget.

Tips voor beloning- Van Schijndel adviseert diverse manieren van belonen in te zetten. Het betalen van een licentievergoeding, het gunnen van een ontwikkelopdracht of onderzoek aan de indiener en het betalen van een redelijke onkostenvergoeding.

Twee loketten

Hierna geven twee 'lokettheren' hun ervaringen weer: Bob Zijderveld, coördinator van het Idee VROM-loket en Ger van der Wal van Loket ProRail. Waar bij VROM ook burgers hun ideeën kunnen lanceren, heeft ProRail expliciet gekozen voor business-to-business. Bij beide loketten blijkt tot nu toe slechts enkele gevallen van bouw-Eigen Initiatieven te lopen. Vaak is er sprake van *bad timing*: de politieke tijd is er dan niet geschikt voor, aldus Bob Zijderveld.

Samen geeft kwaliteit

Martijn Smitt, directeur Strukton Civiel en Cees Brandsen, Hoofdingenieur-directeur RWS Dienst Infrastructuur gaan in discussie. 'Het zou goed zijn om meer problemen aan te besteden i.p.v. gedetailleerde oplossingen', zegt Smitt, 'zoals bijvoorbeeld bij de A2 in Maastricht gedaan is'. Er zouden meer functionele eisen op de markt gebracht moeten worden, waar bouwers hun eigen oplossingen kunnen bedenken en uitwerken.

Rijkswaterstaat heeft die samenwerking ook nodig om goede kwaliteit te kunnen leveren, vindt Brandsen. Het organiseren van marktdagen, waarin de overheid een probleem op tafel legt en bedrijven hun visie kunnen laten zien, zou een goede manier kunnen zijn om goede ideeën boven water te krijgen.

Eerst contact met de indiener, later anderen - Brandsen pleit voor een alliantie van indiener en opdrachtgever: eerst samen het overallprincipe maken, en voor het grote verhaal anderen erbij halen.

Het vertrouwen in het succes van Eigen Initiatieven is gegroeid

Aan het einde van de middag is de eerste stelling van de middag herhaald. Hieruit is gebleken dat het vertrouwen in het succes van Eigen Initiatieven gegroeid is. Een groot deel van stemmers heeft zijn/haar stem gewijzigd van onvoldoende naar voldoende of van voldoende naar groot (zie ook [Eigen Initiatief stemresultaten 28-01-2010.pdf](#)).

Van eigenwijze doktersassistente...

Als laatste gaan enkele toppers aan opdrachtnemers- en opdrachtgeverskant met elkaar in gesprek in een panel. Patrick Buck, Theo van de Gazelle en Peter Jägers geven aan dat ze veel verwachten van geïntegreerde contracten en prestatiecontracten. Toch geeft Jägers toe dat Eigen Initiatieven een meerwaarde hebben, hoe geïntegreerd de contracten ook zijn. Cees Pronk van Volker Wessels ziet een enorme omslag in het denken. "Vroeger voelde je je als bouwer met een Eigen Initiatief toch als een doktersassistent die het beter wist. Nu is er veel meer ruimte."

... naar creatief teamwork

Ed Nijpels vindt de aanbesteding van de Afsluitdijk een eerste echt voorbeeld van Eigen Initiatief, "hoewel het verrekte lang heeft geduurd." Brinkman pleit ervoor meer best practices in de etalage te krijgen, want het licht wordt nu nog onder de korenmaat gezet. Theo van de Gazelle ziet ook kansen voor het aanstellen van een projectleider voor de verdere begeleiding van een Eigen Initiatief. "En hoe worden we creatiever met de regelgeving dan nu het geval is, met alles wat de juristen in onze oren toeteren?" vraagt Buck zich hardop af.

Steun in de rug

Tijdens de borrel reikt Elco Brinkman het eerste exemplaar uit van "Bouw op Eigen Initiatief", een praktische handleiding voor Eigen Initiatieven in de bouwsector. Deze goede steun 'op weg naar meer' krijgt iedereen mee naar huis. Gezien de uitloop van de borrel was de middag welbested. Dat vonden in ieder geval...

Na afloop

...Jan Luijten van Mobilis: "Ik was eerst sceptisch, maar ben aangenaam verrast door het feit dat ook de opdrachtgevers de bereidheid tonen om te veranderen en er meer mee aan de slag willen. Eerst had ik daar mijn twijfels bij, maar ik heb genoeg gehoord waaruit duidelijk blijkt dat ze het serieus nemen. We gaan wat dit betreft parallel de bocht in."

...Frans Rolf van Rolf Infra Advies: "Goed te horen dat er meer ontwikkeling in zit dan toen wij er een paar jaar terug mee bezig waren. Een goede begeleiding, bijvoorbeeld door middel van een projectleider zoals werd voorgesteld, zou het proces flink verbeteren en versnellen. Daar ben ik dan ook een warm voorstander van."

Benieuwd naar wat er nog meer gebeurde op het congres?

De leukste stellingen, uiteraard met de stemmingsuitslag van de zaal erbij!

Stelling:

Leggen de beoordelaars van Eigen Initiatieven te veel focus op de onderbouwende gegevens?

Zeker weten, vindt dik 85% van de bouwbedrijven en ingenieursbureaus. “Tja, je hebt nu eenmaal regels nodig in dit voetbalspel”, zegt een overheidsman. “Kan de overheid niet vaker de voordeelregel toepassen?” vraagt Erik van der Sluis (HEVO), met instemmend gelach vanuit de zaal.

Stelling:

Moet het maatschappelijk voordeel het uitgangspunt zijn bij de beoordeling?

Gráág, zo moet elk (intern en extern) projectvoorstel beoordeeld worden, vindt meer dan 80% van de bouwbedrijven en bijna 60% van de overheid. “Een hartenkreet”, betitelt Patrick Buck deze uitslag. “Dat alles financieel is dichtgetimmerd tot 2020, doet het EI weinig goed. Er zou meer ruimte voor moeten komen.”

Stelling:

Politiek beleid moet aan te passen zijn naar aanleiding van een goed Eigen Initiatief

Een verrassende uitslag: niet alleen bouwers en ingenieursbureaus zijn het hier tussen de 80 en 90 % mee eens. Ook de overheid geeft met dik 80% te kennen dat er meer flexibiliteit mag komen in het politiek beleid.

Stelling:

Een financiële beloning voor Eigen Initiatieven is wenselijk

Met bijna 90% vinden de bouwers dit een prima stelling. Van de overheid zegt bijna de helft het nut er niet van in te zien. “De beloning van een Eigen Initiatief zou de uitvoering ervan moeten zijn”, vindt Patrick Buck. “Als opdrachtgever zit ik niet te wachten op oplossingen voor een probleem dat ik niet heb”, aldus een andere opdrachtgever.