



Leren inspelen op (contract) veranderingen in de markt

Na een succesvolle eerste editie start HAS Kennistransfer en Bedrijfsopleidingen 20 oktober met een nieuwe cursus Contractmanagement.

Gedurende vijf bijeenkomsten wordt nader ingegaan op thema's als contractvormen, het aanbestedingsproces en kwaliteitssturing en –borging.

Het kennis- en onderwijsinstituut speelt daarmee in op ontwikkelingen in de markt, waarbij een verschuiving plaatsvindt van een resultaatgerichte werkbeschrijving naar een risico- en kwaliteitsgestuurd eindresultaat. De diversiteit aan contracten wordt groter, de interne kwaliteitsborging bij bedrijven en instellingen wordt belangrijker en er treedt een verschuiving op van verantwoordelijkheden van de opdrachtgever naar de opdrachtnemer en van eigenaren van de openbare ruimte naar de gebruiker.

'Bezuinigingen, een terugtrekkende overheid, het mondiger worden van de gebruiker, het steeds vaker functioneel beschrijven van eisen en het sturen op risico's en kwaliteit naast prijs, maakt het

werkveld bovendien complexer. Dat roept verschillende vragen op', vertelt cursusleider Paul van der Donk. 'Vragen als: Wat willen we en hoe kunnen we dat bereiken? Werken we volgens standaard methoden en processen omdat dit een gewoonte is of een trend? En stellen we voldoende de vraag welk contract het meest geschikt is voor een bepaald project?'

Vijf thema's en individuele opdracht

In de vijfdelige cursusreeks diepen Van der Donk en zijn collega's deze onderwerpen samen met cursisten uit, zodat deelnemers op de hoogte zijn van de laatste ontwikkelingen en beter kunnen inspelen op veranderingen in de markt. Parallel aan vijf thema's wordt gewerkt aan een eigen

individuele opdracht, waarbij deelnemers worden begeleid door een persoonlijke coach. De onderdelen die tijdens de cursus worden behandeld, hebben betrekking op de ontwerp- of voorbereidingsfase tot en met de realisatiefase. In een groep met zowel opdrachtgevers als opdrachtnemers en medecursisten wordt gewerkt aan vraagstukken, die betrekking hebben op de eigen praktijk. Deze combinatie zorgt voor waardevolle discussies en een verruiming van de blik, zo blijkt ook uit ervaringen van eerdere deelnemers. 'De kracht van de cursus is de combinatie van opdrachtgevers, aannemers en adviseurs', vertelt Remco Vogels, directeur van Groenvoorziening Vogels BV. 'Deze maakt de cursus heel interactief. Er zijn de nodige interessante discussies gevoerd.

De cursus heeft mij meer kennis opgeleverd over de diverse soorten contracten die er zijn in aanbestedingsland, en een groter netwerk.' Voor Sander van Uden, junior-projectleider bij IBN, maakte deelname aan de cursus onderdeel uit van zijn opleiding. 'Sinds januari van dit jaar volg ik een leerwerktraject voor de functie projectleider. De cursus zou mijn inzicht kunnen vergroten in de verschillende aanbestedingsvormen en verschillende contractvormen die er momenteel zijn', vertelt hij. Zijn deelname heeft hij als positief ervaren. 'Super! In een korte tijd veel geleerd. De groepsamenstelling was zeer divers, wat mooie en leerzame discussies teweegbracht. Door mijn positieve verhalen hebben enkele van mijn collega's zich ook ingeschreven voor deze cursus.'

Ontwikkeld met kennispartners uit de praktijk

De cursus Contractmanagement wordt ontwikkeld in samenwerking met kennispartners uit het werkveld, zowel opdrachtgevers (gemeentes) als opdrachtnemers (aannemers), te weten Van Kessel Sport en Cultuurtechniek, Van Doorn en Dusseldorp, Neienhuijsen Open Ruimte en de gemeente 's Hertogenbosch. Deze spelers helpen geholpen bij de totstandkoming van de cursus en verzorgen tevens gastlessen. Zodoende wordt aansluiting op het werkveld gegarandeerd.

Eef Neienhuijsen van Neienhuijsen Open Ruimte is een van die partners die actief betrokken is bij de cursus. Hij vertelt: 'De invulling van de markt verandert. Waar je vroeger een enkele contractvorm had, zijn dat er nu velen. Dat roept vragen op, die niet iedereen weet te beantwoorden. Bijvoorbeeld hoe je daar een invulling aan geeft. Het zijn overigens zowel opdrachtnemers als

opdrachtgevers die tegen deze punten aanlopen, en dat is juist het mooie van deze cursus: de kruisbestuiving die tot stand komt, zowel door cursisten als door de deelnemende kennispartners. Doordat je met 'de andere kant' te maken krijg, wordt je blik verruimd.' Volgens Neienhuijsen behandelt de cursus de theorie, maar zoekt het ook bewust aansluiting met de praktijk. Daardoor wordt de inhoud ook regelmatig bijgestuurd. 'Daarmee voorkom je

'De markt verandert; contractdiversiteit wordt groter, interne kwaliteitsborging wordt belangrijker en er treedt een verschuiving op van verantwoordelijkheden'

dat de leraar, hoe capabel ook in lesgeven, achterloopt wat betreft de praktijksituatie.'

'Ik denk dat we er in geslaagd zijn een verdiepende en afwisselende cursus neer te zetten. Enig spanningsveld blijft altijd aanwezig; een groep bestaat immers uit deelnemers met verschillende achtergronden, plek binnen organisatie en kennis van zaken. Het is altijd zoeken naar de balans tussen toegankelijkheid en

voldoende diepgang. Tegelijkertijd is dat een sterk punt van de cursus; het is vraaggestuurd.

'We inventariseren waar deelnemers tegenaan lopen en passen het programma hier op aan. Dat kost veel inspanning, maar brengt ook veel uitdaging met zich mee, zowel voor de deelnemers als voor ons. Aan de slag gaan met praktijkvoorbeelden, waardoor je opgedane kennis direct kunt toepassen, maakt het interessant. Uit evaluaties naar aanleiding van voorgaande cursussen klonk positieve feedback. Ik heb er vertrouwen in dat de cursus vanaf nu alleen nog maar beter zal worden.'

Meer weten?

Kijk voor meer informatie een aanmelden op: www.haskennistransfer.nl/opleiding-cursus/groen/cursus-contractmanagement



Be social

Scan of ga naar:

<http://www.Stad+Groen.nl/artikel.asp?id=41-6001>

WAT LEERT U IN DE CURSUS?

Bent u werkzaam bij een opdrachtgevende organisatie (gemeente, waterschap)?

Dan,

- bent u na het volgen van de cursus in staat een aanbesteding op te stellen en weet u welke effecten de keuzes die u hierin maakt hebben (financieel en kwalitatief);
- leert u in welke processen de grootste risico's zitten;
- ontwikkelt u uw abstractieniveau waardoor u op hbo-niveau kunt denken en projecten kan overstijgen.

Bent u werkzaam bij een opdrachtnemende organisatie (aannemer, sociale werkvoorziening)?

Dan,

- bent u na de cursus in staat om een opdracht te interpreteren en te vertalen naar een inschrijving en kunt u de hiervoor gekozen strategieën onderbouwen;
- bent u na de cursus in staat de effecten van uw keuzes te overzien;
- leert u in welke processen de grootste risico's zitten;
- ontwikkelt u uw abstractieniveau, waardoor u op hbo-niveau kunt denken en projecten kunt overstijgen;



Sander van Uden



Remco Vogels