

## “OPEN KAART SPELEN”

‘Een uniek instrument voor Best Value Procurement’. Kan het spelen van een game je helpen in je werk? Wél als het een maatwerk Serious Game is! Aanbestedingen op basis van Best Value Procurement (BVP) zijn een uitdaging voor opdrachtgever én opdrachtnemer.

Speciaal voor het project N366 in Groningen liet BAM Infra een Serious Game ontwikkelen om samen met de opdrachtgever de BVP-principes zo realistisch mogelijk te oefenen.

In 2016 besteedde de provincie Groningen het ongelijkvloers maken van een gelijkvloerse kruising op de N366 bij Ter Apel aan op basis van BVP. Voor de afdeling wegenbouw van de provincie is het de eerste kennismaking met BVP. Bij deze aanbestedingsvorm zoeken opdrachtgevers dé expert voor het uitvoeren van hun project.

De opdrachtnemer krijgt de ruimte om op basis van zijn kennis en ervaring de projectdoelstellingen te behalen, zonder dat er voorafgaand veel is vastgelegd in regels. Dit vergt van opdrachtgever en opdrachtnemer een andere houding dan bij traditionele aanbestedingen. **Terwijl de opdrachtgever meer zaken loslaat, toont de opdrachtnemer meer initiatief, neemt hij de leiding en adviseert hij de opdrachtgever gedurende het hele project.**

BAM Infra zoekt steeds naar tools om deze gedragsverandering te bewerkstelligen en te voorkomen dat de partijen terugvallen in hun oude rol.



## Project in een notendop

‘BVP draait om samenwerking’, zegt Ulienke Nauta, omgevingsmanager bij de provincie Groningen. Tijdens de concretiseringsfase, waarin BAM onder meer het omgevings- en verkeersmanagementplan voor het project N366 heeft uitgewerkt, hebben wij elkaar goed leren kennen. De Serious Game vormde een verdiepingsslag. We hebben in deze game het project in een notendop gesimuleerd, van het ontwerp tot aan de beheer- en onderhoudsfase. We hebben situaties nagespeeld die tijdens de uitvoering kunnen ontstaan.

Denk aan ongevallen of andere risicovolle gebeurtenissen. Een nuttige manier om te leren hoe je als opdrachtgever en -nemer op de juiste manier reageert. Steeds vanuit de gedachte dat de opdrachtnemer de expert is.'

## Respectvol en transparant

De leden van het opdrachtnemer- en het opdrachtgeversteam bereidden zich grondig voor op de game. Iedereen verdiepte zich in zijn eigen rol binnen het project en die van zijn counterpart binnen de andere partij. Beide partijen inventariseerden hun inzichten en belangen en vulden een enquête in met vragen over oud en nieuw gedrag. Ook maakten de teams een filmpje, als 'teaser' voor de andere partij. Tijdens de game, die een hele dag duurde, stelde iedereen zich kwetsbaar en transparant op. Volgens tendermanager Bas Goverde is dit een voorwaarde om de game te laten slagen. 'We zijn hier respectvol mee omgegaan om de relatie niet te beschadigen. Om te voorkomen dat mensen zich aangevallen zouden voelen, hebben we twee acteurs ingezet voor cruciale rollen. Het is waardevol dat de opdrachtgever heeft meegewerkt aan deze game, die zeer intensief was. We hebben de dag met z'n allen doorgemaakt en een stevige band opgebouwd.'



## Werkafspraken

Tijdens de game veranderden omstandigheden zoals dat in de realiteit gebeurt. Deelnemers moesten hierop reageren. Tussentijds gaven beide partijen feedback over het gedrag van de ander. Goverde: 'Het was zo realistisch dat je bijna vergat dat het een game was.' Nauta: 'Het was zeer professioneel opgezet. Om alles zo realistisch mogelijk te maken, hebben we gebruik gemaakt van e-mail en internet. Voor ons was dit een mooi leermoment om ervaring op te doen met BVP. We hebben de game bewust aan het begin van de uitvoering gespeeld. Op dat moment heb je er het meest profijt van: de verhoudingen zijn dan direct duidelijk. Tijdens de evaluatie van de game hebben we concrete werkafspraken gemaakt en vastgelegd.'

## Weekly

De bouw van een viaduct en twee rotondes is inmiddels van start gegaan en wordt eind 2017 afgerond. Nauta ervaart de samenwerking als positief. 'In het voortraject en tijdens de game hebben we elkaar goed leren kennen. BAM vult zijn rol als expert goed in door het initiatief te nemen als de situatie erom vraagt. Als provincie worden we meegenomen in dit proces en verifiëren we of processen goed lopen. Wekelijks stuurt BAM ons een 'weekly' met daarin de belangrijkste risico's en gebeurtenissen. Iedere week geven de projectleiders elkaar een cijfer over tevredenheid en omgang met risico's in het project. Dit kan aanleiding zijn om een aantal punten opnieuw te bespreken en bij te sturen.'

De Serious Game is ontwikkeld door 4Challenge, specialist in maatwerksimulaties. Deze unieke, onderscheidende tool kan met kleine aanpassingen op andere projecten ingezet worden.

Wil je meer weten over de Serious Game voor BVP?

Neem contact op met Bas Goverde, BAM.