

VU Research Portal

Samenwerking moet meer zijn dan holle frase

Sprangers, H.F.A.; Jansen, Chris

published in

Cobouw

2020

document version

Publisher's PDF, also known as Version of record

document license

Article 25fa Dutch Copyright Act

[Link to publication in VU Research Portal](#)

citation for published version (APA)

Sprangers, H. F. A., & Jansen, C. (2020). Samenwerking moet meer zijn dan holle frase. *Cobouw*, 20(2), 14-14.

General rights

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain
- You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal ?

Take down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact us providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.

E-mail address:

vuresearchportal.ub@vu.nl

COLUMN

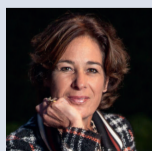
YVONNE VAN MIERLO

Daden

Het is hoog tijd dat de woningmarkt weer in beweging komt. Het probleem van de betaalbaarheid haalt inmiddels dagelijks de krant. En over de uitdagingen van de vergrijzing, toenemende eenzaamheid en zorgkosten, zijn we het ook allemaal eens. De urgentie is hoog. Op veel plekken zijn werkgroepen opgericht en worden convenanten ondertekend om te zoeken naar oplossingen. Nuttig en nodig, maar waarom gaan we niet over tot actie?! Laten we, in plaats van telkens weer benodigde aantallen woningen als oplossing voor de woningnood agenderen, zo snel mogelijke concrete seniorenprojecten ontwikkelen. Naast het voorkomen van eenzaamheid dragen nieuwe woonvormen ook bij aan de andere uitdagingen. Senioren die verhuizen laten vaak interessante woningen achter. Doorstroming wordt gecreëerd en de hele verhuisketen komt op gang. Hierdoor komen ook betaalbare huizen beschikbaar voor een grote groep mensen die nu niet aan een huis kom.

Ideeën en concepten voor vernieuwende seniorenprojecten zijn er genoeg. Net als senioren die willen verhuizen als het aanbod interessant is. Bij nieuwe woonvormen kunnen we de eenzaamheid vóór zijn, door ontmoeting te stimuleren met behulp van de ruimtelijke structuur en het organiseren van activiteiten. Dat maakt het aantrekkelijk om (eerder) te verhuizen en vervolgens lang zelfstandig te wonen. Bovendien draagt het bij aan gezondheid en geluk. 60% van de 55-plussers wil namelijk wel verhuizen maar vindt geen geschikt aanbod. Senioren willen fit blijven en zo lang mogelijk zelfstandig een betekenisvol leven leiden en een bijdrage leveren: de tweede helft van hun leven leven. Ze willen geen zorg als dat niet nodig is. 88% van de senioren gebruikt namelijk geen specifieke ouderenzorg. Tot 74 jaar is dat aantal zelfs nog veel lager. Ze willen een positieve keuze maken in plaats van 'langer thuis' en daarna verplicht naar een niet-inspirerende plek. Dan wordt het de laatste fase van hun leven.

Welke gemeente toont het lef en het initiatief om nú actie te ondernemen door plekken aan te wijzen en komt van innovatieve seniorenproject te faciliteren? Dan brengen we 'als bijvangst' samen de woningmarkt ook weer in beweging!



Yvonne van Mierlo
directeur
Blauwhoed Studio
bij Blauwhoed



Samenwerking moet meer zijn dan holle frase

Aanbesteden - Het wordt een schitterend project; felicitaties over en weer. De contracten zijn getekend, de taken en risico's verdeeld; wat wel zo gemakkelijk is. Niets staat het succes nog in de weg. Echt waar? Nu ja, vaak heeft de risicoverdeling meer te maken met slikken en hopen tegen beter weten in aan de ene kant en door de strot duwen en het spek voorhouden aan de andere. Het kan anders.

Pak bij het opstellen van een contract ook het vraagstuk van de samenwerking aan. En dan niet door "samenwerking" als holle frase ergens in het contract te plakken, maar door het concreet in te vullen. Samenwerking gericht op succes: wat is dan het doel? Om te beginnen een project dat op tijd opgeleverd en operationeel is en dit binnen het budget van zowel opdrachtgever als opdrachtnemer.

Vanzelfsprekend hoort daarbij een resultaat dat voldoet aan de verwachtingen van de partijen en in overeenstemming is met wat werd afgesproken. Ten slotte dienen alle "stakeholders" - gebruikers, overheden en omgeving inbegrepen - tevreden te zijn over zowel het resultaat als het daaraan voorafgaande proces van realisatie. En spreek, als onderdeel van de samenwerking, direct af hoe om te gaan met tegenslag.

Tegenslag als kans

Als een project even niet zo lekker loopt, dan zou, als het om samenwerking en succes gaat, het onderling oplossen van een gerezen probleem de

ideale aanpak zijn. Problemen kunnen door van alles ontstaan: verschillende interpretaties van het contract, nieuwe eisen op het gebied van circulariteit, duurzaamheid en veiligheid, protesten uit de omgeving, afwijkende bodemprofielen, tegenvallende innovaties en zo hoofdbrekers voort. Helaas valt het kwartje meestal pas bij meerwerk, vertraging en stagnerende betaling. Dan valt dikwijls al snel het besluit om de zaak uit handen te geven en naar de rechter of een arbiter te stappen om het eigen gelijk binnen te halen.

Brede aanpak

Jammer, want het nut van een oplossing in eigen hand is ruim bekend, net als het heilzame effect van een onafhankelijke gespreksleider. Bovendien staat vandaag de dag conflictbemiddeling voor een brede aanpak waarin naast de belangen van partijen ook het belang van het project een eigen stem krijgt. En daar ligt de kans! Problemen draaien zelden uitsluitend om het juridische, technische of financiële. Er speelt bijna altijd meer. Het oplossen van de kwesties die op de achtergrond meespelen,

helpt enorm als het gaat om samenwerking en het bereiken van een succesvol project.

Onze boodschap is: regel die -op samenwerking gerichte- brede aanpak van conflictbemiddeling in het contract. Wat zijn dan de hoofdlijnen? De door partijen gekozen bemiddelaar krijgt een gezamenlijk door partijen opgestelde vraag voorgelegd. Partijen kunnen vervolgens hun zienswijze geven en gaan daarover met de bemiddelaar in gesprek. Dat kan ertoe leiden dat partijen het eens worden, maar mogelijk zal de bemiddelaar een (al dan niet bindend) advies moeten geven. Hoe concreter de vraag, hoe sneller het antwoord en des te beter de kwaliteit ervan. Het resultaat wordt vervolgens opgenomen in een vaststellingsovereenkomst. De winst? Zo'n overeenkomst is binnen drie tot zes maanden te realiseren. Onze ervaring is dat die bovendien hoog scoort als het gaat om de snelle naleving ervan.

Huib Sprangers, TU-ingenieur, bouwconflictbemiddelaar en **Chris Jansen**, hoogleraar privaatrecht VU Amsterdam. Beiden zijn lid van Presolve, expertisecentrum voor geschillen vrij bouwen