

Nederland koploper met prestatieinkoop

Dean Kashiwagi zet inkoopmethode uiteen

Ingrid Koenen

Zoetermeer - Het risicodenken en het selecteren van de beste bouwer voor een werk vereist een heel andere aanpak. Nederland maakt de snelste vorderingen, signaleert professor Dean Kashiwagi. Vooral het succes van de zes spoedwetcontracten voor wegverbredingen spreken voor zich.

Kashiwagi zette, op een bijeenkomst georganiseerd door Cobouw, NEVI en Vernieuwing Bouw, uiteen hoe je de beste experts bij een project kan vinden. Al meer dan twintig jaar probeert hij zijn selectiemethode wereldwijd onder de aandacht te brengen en inmiddels zijn al 900 opdrachten via BVP (Best Value Procurement) uitgevoerd.

“Projecten zijn aantoonbaar goedko-



Dean Kashiwagi.

per, beter en op tijd, maar het kost tijd en moeite om de mensen erom heen te motiveren om het te proberen”, heeft hij ervaren. Zijn pogingen in Engeland zijn de afgelopen tien jaar allemaal gestrand, maar in Finland worden verrassend genoeg wel vorderingen gemaakt: “Ik krijg vaak te horen dat de Europese regelgeving toepassing lastig maakt.”

De hoogleraar van de Arizona State University komt sinds een jaar of vijf twee keer per jaar naar Nederland en

ziet dat er grote stappen zijn gemaakt. Hij denkt dat er nu minimaal 50 mensen in Nederland zijn die goed uit de voeten kunnen met zijn gedachtegoed. Inmiddels zijn zo'n 30 uiteenlopende projecten uitgevoerd volgens de methode.

Zeker sinds Rijkswaterstaat zijn visie heeft overgenomen zijn bijna alle wegenbouwers met de selectiemethode in aanraking gekomen om sleutelfiguren te interviewen en wettelijke risicoplanningen te maken. Meest in het oog springen de zes spoedwetprojecten die allemaal zes maanden eerder en binnen budget zijn opgeleverd.

BAM en Dura Vermeer werken inmiddels op hun eigen inkoop ook af en toe met het systeem om de juiste partijen te selecteren. Ook Strukton en Witteveel + Bos ervaren dat binnen hun eigen organisatie nog veel miswerk is te verrichten en de reflex overheerst voor kortetermijngewin en prijsdenken.

Dura koopt nu op een slimmere manier beschermingsmateriaal en gereedschap in. De Rijksgebouwendienst overweegt een pilot, maar bij ProRail lijkt de methode weerstand op te wekken.