



**auteur** ■ Dorien de Wit, Ron Rutherglen, Tom Leest

**e-mail** ■ info@beuk.nl

**datum** ■ 28.1.2011

■ Sterke tenderteams stralen vertrouwen uit

28-01-2011 00:00 | Aanbestedingen | Rutherglen, Ron, Leest, Tom en Wit, Dorien de Wit

DEN HAAG - Een aanbestedingsproces kent standaard een of meerdere momenten waarop tenderteams hun plannen presenteren. Bovendien is er steeds vaker sprake van een functionele uitvraag die veel ruimte laat voor interpretatie. Het huidige kabinet wil de creativiteit van de markt ten volste benutten, en dat vergt in de toekomst ook meer van de bouwsector.

Rijkswaterstaat heeft de filosofie van Best Value Procurement omarmd. Dat leidt tot een radicale rolverandering tussen opdrachtgever en opdrachtnemer. In plaats van controleren en beheersen vraagt de opdrachtgever dat de opdrachtnemer 'de lead neemt' en hem 'ontzorgt'. In het aanbestedingsproces is het van groot belang om je als inschrijver voor te bereiden op contactmomenten met de aanbestedende partij. Hierbij komen competenties van pas die niet vanzelfsprekend zichtbaar zijn bij de leden van een tenderteam. Dat bestaat veelal uit specialisten met een technische achtergrond, die slechts gedurende een korte periode samenwerken. Vervolgens moeten ze zich als krachtig team presenteren aan de potentiële opdrachtgever. Wat zijn belangrijke aandachtspunten voor een presentatie, interview of gesprek? En hoe bereidt een team zich daar samen op voor?

#### Inlevingsvermogen

De kunst van presenteren is kijken door de bril van de ontvangers. Het helpt om van tevoren uitgebreid en gezamenlijk stil te staan bij de behoeften, belangen en beweegredenen van de aanbestedende partij. Dat doet een appèl op het inlevingsvermogen en de expertise van alle teamleden. Welke elementen gaan de opdrachtgever werkelijk ontzorgen? Hoe laat je zien dat het team het project doorgrondt, en zich committeert aan het zoeken van meerwaarde en creatieve oplossingen? Dan de presentatie zelf.

#### Mechanismen

Twee communicatiemechanismen zijn van belang: priming en framing. Bij priming probeer je door gebruik van bepaalde beelden, sfeer en woorden een positieve indruk te bewerkstelligen op onbewust niveau. Het gebruik van fresh words kan helpen om de ontvankelijkheid voor de boodschap te vergroten. Framing is het beïnvloeden van het kader waarbinnen de boodschap wordt ontvangen door je publiek. Bijvoorbeeld: het introduceren van eerdere concrete ervaringen en concrete kennis van teamleden sturen de verwachtingen in positieve zin. Voor deze complexe technische presentaties is de gouden tip keep it short and sweet (kiss).

De kunst is om een degelijke kernboodschap te construeren en deze als rode draad door de presentatie te laten lopen. Hierbij is het van belang de aanbestedende partij te ontzorgen, bijvoorbeeld door de investering te laten zien die het team heeft gedaan in de voorbereiding, en als het ware enkele 'verzekeringspolissen' in de presentatie te verwerken. Zaken die aansluiten bij het frame van de opdrachtgever en deze gerust stellen. Bijvoorbeeld die calamiteitenoefening waarover al is

nagedacht, kostenreducties die worden uitgelicht, of kennis van lokale belangen en stakeholders in de omgeving die zichtbaar wordt.

#### Teamspirit

De grootste kracht van de presentatie is echter de teamspirit. Een sterk team straalt vertrouwen uit en laat zich kennen als goede samenwerkers. Zowel onderling als met de opdrachtgevers. Het is belangrijk om tijdens een presentatie voor of interview met de opdrachtgever stil te staan bij elkaars kwaliteiten en daar niet te bescheiden over te doen. Laat de grondverzetter vertellen over de expertise van de omgevingsmanager, en andersom! Laat de landschapsarchitect vertellen over het gezamenlijke ontwerpen van bruggen en wegen.

De diverse ervaringen van de teamleden mogen best terugkomen op een sheet die expliciet ingaat op de kracht van het team. De samenwerking binnen het team kan actief als meerwaarde worden gebracht, en op natuurlijke wijze naar voren komen door met trots naar elkaars werk te verwijzen.

#### Echte ontwikkeling

In onze trainingen zien we tenderteams in korte tijd een echte ontwikkeling doormaken. Droge technische informatie wordt een sprankelend verhaal wanneer basisprincipes van communicatie worden benut. Individuele experts worden via deze investering in teambuilding een overtuigend team. Geen contractmanager die hierbij in slaapt valt, zelfs niet net na de lunch.

Auteurs zijn werkzaam als adviseur bij De Beuk Organisatieadvies

[www.beuk.nl](http://www.beuk.nl)

Publicatie datum: 28-01-2011

Bron: <http://www.cobouw.nltekst>