

Meerderhuizen

Aanleiding en doel

Op eigen initiatief of gestimuleerd door bijvoorbeeld gemeenten ontstaan er steeds meer clusters van potentiële kopers, die gezamenlijk een bouwproject beginnen. Deze collectieve particuliere opdrachtgevers (cpo) doorlopen zelf het hele traject, van initiatief-, ontwerp- en planfase tot en met de uitvoeringsfase. De cpo'ers kunnen worden beschouwd als een zeer interessante markt, aangezien zij specifieke kennis en expertise ontberen voor het ontwikkelen van bouwprojecten, die projectontwikkelaars – de primaire doelgroep van de spelsimulatie – wel bezitten. Deze markt is echter nog minimaal ontgonnen. Voor projectontwikkelaars betekent het een andere manier van werken, die weinig overeenkomsten vertoont met het huidige manier van werken: denken vanuit de klant in plaats van vanuit de kennis en positie van de projectontwikkelaar/bouwbedrijven, en het aannemen van de rol van adviseur en procesbegeleider (facilitator) in plaats van een aansturende rol.

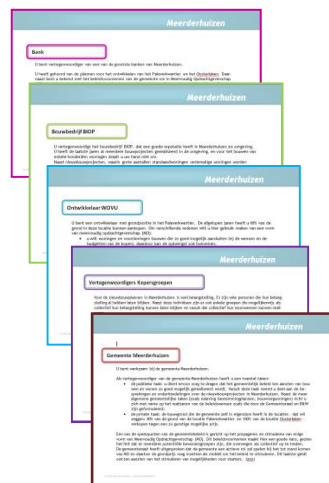


De werkgroep Bouw-Beter van SBR (het kenniscentrum voor de woning- en utiliteitsbouw) ziet mogelijkheden voor projectontwikkelaars en bouwbedrijven in deze markt van Meervoudig Opdrachtgeverschap. Zij zien een management game in deze context als een krachtig middel, omdat een spelsimulatie mensen indringend inzicht kan geven in de mogelijkheden van cpo en ook kan laten ervaren wat dit betekent vanuit verschillende perspectieven. Daarom heeft zij Samenspraak Advies gevraagd een spelsimulatie te ontwikkelen.

De werkgroep Bouw-Beter van SBR (het kenniscentrum voor de woning- en utiliteitsbouw) ziet mogelijkheden voor projectontwikkelaars en bouwbedrijven in deze markt van Meervoudig Opdrachtgeverschap. Zij zien een management game in deze context als een krachtig middel, omdat een spelsimulatie mensen indringend inzicht kan geven in de mogelijkheden van cpo en ook kan laten ervaren wat dit betekent vanuit verschillende perspectieven. Daarom heeft zij Samenspraak Advies gevraagd een spelsimulatie te ontwikkelen.

Vorm

De spelsimulatie is zo dicht mogelijk bij de werkelijkheid gehouden, voornamelijk omdat de doelgroep bezig wil zijn met wat hen dagelijks bezig houdt en niet veel ophebben met metaforen ("doe maar gewoon, dan doe je al gek genoeg"). Omdat in de spelsimulatie verschillende bedrijven tegelijkertijd deelnemen, is een uitgebreide nabespreking *not done*, een projectontwikkelaar zal niet makkelijk zijn zwakke punten aan zijn collega's willen vertellen. Ook daarom moeten de lessen uit het spel gemakkelijk getrokken kunnen worden zonder een intensieve nabespreking. Voor de spelsimulatie is een gemeente 'ontworpen', Meerderhuizen genaamd. Alle actoren die bij het proces van Meervoudig Opdrachtgeverschap zijn betrokken, komen ook in de spelsimulatie terug.



Beschrijving



De gemeente Meerderhuizen is een middelgrote gemeente in het midden van het land. Na een jarenlange bouwstijlstand heeft de gemeente nu eindelijk weer twee locaties beschikbaar waar nieuwe woningen gebouwd kunnen worden. De gemeente Meerderhuizen is een groot voorstander van het principe van meervoudig opdrachtgeverschap, waarbij de toekomstige bewoners een hoge mate van zeggenschap hebben over de grootte en kwaliteit van de woningen en eventueel over de voorzieningen in het gebied. Bij de totstandkoming van deze nieuwbouwprojecten zijn

De gemeente Meerderhuizen is een middelgrote gemeente in het midden van het land. Na een jarenlange bouwstijlstand heeft de gemeente nu eindelijk weer twee locaties beschikbaar waar nieuwe woningen gebouwd kunnen worden. De gemeente Meerderhuizen is een groot voorstander van het principe van meervoudig opdrachtgeverschap, waarbij de toekomstige bewoners een hoge mate van zeggenschap hebben over de grootte en kwaliteit van de woningen en eventueel over de voorzieningen in het gebied. Bij de totstandkoming van deze nieuwbouwprojecten zijn



naast de gemeente verschillende partijen betrokken, zoals potentiële bewoners - die in collectief opdrachtgeverschap willen bouwen - ontwikkelaars met en zonder grondpositie, een woningbouwcorporatie, een bouwbedrijf, een bank, de pers en de Raad voor de Woningbouw. die de ontwikkelingen van nabij in de gaten houdt, de onderhandelingen volgt, de gemaakte afspraken controleert en erop toeziet dat de belangen van de potentiële kopers niet geschaad worden.

Deelnemers vervullen deze rollen in kleine teams (2-4 personen). Zij hebben allen hun eigen belangen en middelen, en moeten proberen hun eigen doelen zo goed mogelijk te behalen, waarbij samenwerking soms wel en soms niet voordelig is.

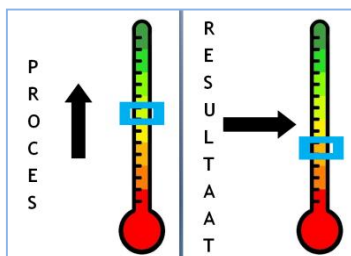
Het spel bestaat uit een proces – van de Ausgangssituation naar de verkoop van grond en het ondertekenen van samenwerkingsovereenkomsten – maar wordt onderbroken door een aantal reflectiemomenten door de Raad voor de Woningbouw.

Materiaal

Het spelmateriaal bestaat uit een introductie in Powerpoint en een aantal zaken op papier. Een korte taakomschrijving en summere achtergrondinformatie is voldoende om deelnemers bijna een dag aan de slag te laten gaan met meervoudig opdrachtgeverschap..



De indicatoren zijn op een eenvoudige manier zichtbaar gemaakt door een 'thermometer'. Met een schuifje kunnen de teams aangeven hoe tevreden zij zijn met proces en met resultaat. De pijl geeft aan in welke richting er veranderingen zijn opgetreden.



Resultaten

- Inzicht in de veranderingen in de markt; de markt voor cpo wordt steeds groter.
- Bewustwording van een andere rol die je als ontwikkelaar, bouwer of woningbouwcorporatie moet innemen.
- De meeste projectontwikkelaars zijn hier (nog) niet klaar voor, terwijl de markt toch wel heel interessant is.

Referenties

SBR/BouwBeter.



Contact

Samenspraak Advies - Nijmegen

e-mail info@samenspraakadvies.nl

website www.samenspraakadvies.nl

mobiel 06 44084477 / 06 23220606

Meerderhuizen

Een spelsimulatie voor
projectontwikkelaars,
bouwerbedrijven,
woningbouwcorporaties
en koperscollectieven
ter ondersteuning van het
bouwen in meervoudig
opdrachtgeverschap

Samen
spraak
spel simulaties