



# MASTERCLASS RISICOMANAGEMENT

VOOR OPDRACHTGEVERS ÉN OPDRACHTNEMERS

# Welkom

bij deze achtergrondinformatie die hoort bij de Masterclass Risicomanagement. Of je nu opdrachtgever of opdrachtnemer bent: elk project kent naast haar ambities ook onzekerheden. De kunst is om die onzekerheden niet te negeren, maar juist te omarmen – en er samen slimmer mee om te gaan.

We nemen je in dit document mee langs de belangrijkste inzichten uit 25 jaar praktijkervaring. Die helpen opdrachtgevers en opdrachtnemers om met vertrouwen en overzicht hun projecten te realiseren. Je leest over risico's – niet als bedreiging, maar als kans om projecten slimmer in te richten.

We doorlopen verschillende fasen van een project. Niet in de vorm van theorieën of modellen, maar als een verhaal uit de praktijk. Want risicomanagement draait uiteindelijk om mensen. Om keuzes maken. En om het lef hebben te kijken naar wat mis kan gaan, zodat het goed kán gaan.



## WAT BEDOELEN WE EIGENLIJK MET RISICOMANAGEMENT?

Risico's klinken vaak als iets dat we willen vermijden. Toch is risicomanagement vooral een manier om de werkelijkheid serieus te nemen. Geen project loopt exact zoals gepland. Door vooraf na te denken over wat er mis kan gaan én hoe je dat voorkomt of beperkt, leg je een stevige fundering. Voor zowel opdrachtgevers en opdrachtnemers betekent dit: helderheid, realistische verwachtingen en minder gedoe tijdens de uitvoering.

INITIATIEFASE:

# DURF TE TWIJFELEN

JUIST DAN MAAK JE BETERE KEUZES



In deze fase draait het om de vraag: gaan we dit project überhaupt doen? Hier leg je de basis. Wie erbij moet worden betrokken, of er voldoende draagvlak is en of het project überhaupt uitvoerbaar is.

In de initiatiefase is alles nog open. De ideeën zijn vaak ambitieus, de energie is hoog. Maar juist dan is het waardevol om even stil te staan en jezelf de vraag te stellen: Wat zou dit project kunnen laten mislukken? Misschien is het plan te groot. Of zijn er aannames die nergens op gebaseerd zijn. Soms is het draagvlak fragiel, of zijn er al belangen in het spel voordat er überhaupt iets op papier staat. Juist door die scenario's te verkennen in een pre-mortem sessie, voorkom je verrassingen.

Voor opdrachtgevers is dit hét moment om mensen te bevragen, de markt te verkennen en eerlijk te zijn over wat nog onzeker is. Voor opdrachtnemers – als je in dit stadium al wordt uitgenodigd – is er ruimte om je ervaring te delen en onrealistische verwachtingen vroeg te signaleren. Een goede start begint met het lef om te twijfelen. Onzekerheid in deze fase is geen zwakte, maar een kans om sterker te starten.

VOORBEREIDINGSFASE:

# BOUW AAN ZEKERHEID VÓÓRDAT JE START

De voorbereidingsfase is de belangrijkste fase van het project. Hier bepaal je het succes van je project. Hier wordt bepaald wat het project inhoudt, wat het gaat kosten, wie wat gaat doen en onder welke voorwaarden.

Als opdrachtgever stel je het projectteam samen, bepaal je de scope en werk je het contract uit. Hier ontstaan vaak de eerste risico's: onvolledige informatie, onduidelijke verwachtingen of eindgebruikers die nog niet betrokken zijn. En juist dat soort zaken zorgen later voor gedoe.

Het helpt om terug te kijken naar eerdere projecten. Wat ging daar mis? Wat werd vergeten? Door dat nu wél mee te nemen – dat kan als doelstelling maar ook als harde eis in het contract – maak je je project sterker.

Voor opdrachtnemers is dit het moment om scherp te zijn. Vraag door, check de aannames in de stukken, en wees kritisch op wat er nog mist. Je kunt hier veel toekomstige frustratie voorkomen door tijdig vragen te stellen, ook al voelt dat soms lastig.

*“Voorbereiden is vooruitzien”*

Voor bijzondere projecten of projecten met een hoger risicoprofiel kan het verstandig zijn om als opdrachtgever een marktconsultatie te organiseren. Vraag actief input van ervaren marktpartijen. Zij zien risico's vaak eerder dan jij en kunnen suggesties doen voor betere contractvoorwaarden of faseringen.



En nog iets: stel zowel als opdrachtgever als opdrachtnemer een passend en capabel team samen. Mensen maken het verschil. Wie de juiste expertise aan tafel zet, voorkomt veel brandjes.

Tot slot: stel een risicopot vast. Niet als boekhoudkundig vinkje, maar als bewuste keuze. Wat is het profiel van dit project, en welke ruimte is er nodig om onvoorziene zaken op te vangen? Beheer die pot zelf als opdrachtgever – dat houdt je scherp én betrokken. Bovendien leidt deze aanpak tot de minste faalkosten. Wanneer marktpartijen vooraf weten waarvoor zij verantwoordelijk zijn, nemen ze die verantwoordelijkheid ook. Dit is een voorwaarde om transparant en eerlijk samen te werken.

*“Tijdens de voorbereiding bepaal je het succes van je project.”*

CONCRETISERINGSFASE:

# SAMEN SCHERP KRIJGEN WAT ÉCHT TELT

In de concretiseringsfase schuiven opdrachtgever en opdrachtnemer samen aan tafel. Soms gebeurt dit vóór het ondertekenen van het contract, soms erna. Maar één ding is zeker: dit is hét moment om verwachtingen uit te spreken en het project gezamenlijk goed voor te bereiden. .

Wat zijn de uitgangspunten van dit project? Welke aannames heeft elke partij gedaan? En welke impact hebben die op de planning, de kosten en de scope? Door deze samen te bespreken en hun impact op scope, tijd en geld te verkennen, krijg je helderheid.

Een goede risicosessie helpt om wederzijds begrip te creëren. Niet met een Excel vol risico's, maar met open gesprekken over wat ieder ziet, verwacht en nodig heeft. De opdrachtnemer brengt uitvoeringsrisico's in beeld. De opdrachtgever benoemt wat politiek, organisatorisch of maatschappelijk gevoelig ligt. Zo ontstaat een gedeeld beeld van de risico's én een gezamenlijke aanpak.

Daarbij maak je ook afspraken over wie waarvoor verantwoordelijk is. Je stelt als het ware samen de spelregels op. Hoe werken we samen? Hoe meten we of dat goed gaat? Welke afspraken maken we over communicatie, escalatie en voortgang? Deze fase is cruciaal om later niet in misverstanden te verzanden.

*“Transparantie is geen luxe,  
het is een voorwaarde.”*



UITVOERING:

## HET ECHE WERK BEGINT

Zodra het project gestart is, veranderen de rollen. De opdrachtnemer is nu verantwoordelijk voor het uitvoeren en beheersen van risico's. Maar als opdrachtgever ben je zeker niet klaar.

Je bewaakt de afspraken, voert risico-gestuurde audits uit, en – minstens zo belangrijk – je draagt actief alternatieven aan wanneer je betere beheersmaatregelen ziet. Transparantie is de sleutel. Een veilige werksfeer waarin fouten snel worden gemeld voorkomt dat kleine issues grote faalkosten worden.

Plan regelmatig een samenwerkingsessie. Niet om de planning door te nemen, maar om te praten over de samenwerking zelf. Hoe verloopt de communicatie? Hoe wordt er met spanningen omgegaan? Zijn we nog steeds een team? Investeer bewust in de relatie tussen mensen. Mensen maken het verschil, zeker bij tegenslag.

Voor de opdrachtnemer is dit ook een kans om de relatie met de opdrachtgever sterk te houden. Door open te zijn, wekelijks te rapporteren, en eventuele knelpunten vroeg te signaleren. Want als je samenwerkt op basis van vertrouwen, loopt alles net wat soepeler.

Wees terughoudend met wijzigingen na contract. Elke wijziging brengt risico's met zich mee. Denk goed na of het echt moet.

*“Mensen maken het verschil – zeker als het spannend wordt.”*

EVALUEREN:

# INVESTEREN IN VOLGENDE SUCCESSEN



En dan is het project klaar. Tijd om op te leveren, af te ronden en terug te kijken. Niet als verplichting, maar als kans om te leren. Welke risico's zijn echt opgetreden? Welke waren vooraf bedacht? Wat werkte goed, en wat zou je anders doen?

Plan een gezamenlijke lessons learned-sessie. Betrek het hele team – van directie tot uitvoering. Deel successen, leer van fouten. Leg de inzichten vast, bijvoorbeeld in een risicodatabase of als input voor toekomstige aanbestedingen.

Vier de oplevering. Niet alleen om het project af te sluiten, maar om de mensen te waarderen die het hebben gedaan. Daarmee sluit je niet alleen dit project goed af, maar investeer je ook in vertrouwen voor het volgende.

*“De evaluatie is geen einde,  
maar het begin van beter.”*



# CONCLUSIE

## ZO... EN NU ÉCHT GRIP OP JE PROJECT?



Hoe zorg je ervoor dat je dit wekelijks doet in de hectiek van je project?

Laat ons je daarbij helpen– met een praktische toolset en training.

Met een praktische toolset en training waarmee je risico's écht beheerst tijdens je project. Gebaseerd op meer dan 100 succesvolle projecten.

Wat zit erin:

- Training “Slim risicomanagement in 8 stappen”
- Training “Risicomanagement in de uitvoering door middel van de Weekly
- Weekly template
- Praktische voorbeelden vanuit de praktijk

Bonussen:

- Jouw persoonlijke risicoassistent in Chat GPT
- Spargesprek over de risico's in je eigen project met Jan of Susan

TOT SLOT:

# HET DRAAIT OM MENSEN

Risicomanagement gaat uiteindelijk over mensen. Over hoe we samenwerken, communiceren, en omgaan met onzekerheid. En of je nu opdrachtgever of opdrachtnemer bent: jouw rol is daarin bepalend.

Blijf nieuwsgierig. Sta open voor signalen. En weet: jij zet de toon. “Niet alles is te voorzien. Maar wie goed oplet, ziet meer dan genoeg om beter te sturen.”



## Dankjewel

voor je betrokkenheid – en succes met het leiden van jouw projecten!