



Bouwteams als oplossing bij uitstek voor complexer

wordende uitvragen uit de sportmarkt

Bevaart: 'Met alle strategieën krijg je een bedrijf gerund, maar het is de opdrachtgever die vraagt om betrokkenheid'

De trend is dat er steeds minder technische kennis is in de markt, terwijl er moeilijker zaken worden gevraagd. Bouwteams zijn dan volgens Bevaart van Finovi de manier bij uitstek om de krachten te bundelen. Een goed voorbeeld van zo'n samenwerking is opgetuigd rondom een sportpark op het dak van de Smart Mobility Hub in Amsterdam met hoofdaannemer Heijmans.

Auteur: Karlijn Raats

In de Smart Mobility Hub is sport een verbindende factor: het sportpark is een groene ontmoetingsplek voor bewoners; het gebouw faciliteert parkeergelegenheid, winteropvang voor dak- en thuislozen, buurtverenigingen en fungeert als een toeristische hub. De collectoren onder het multifunctionele sportpark leveren energie voor een nieuwbouwwijk. 'De gemeente had er ook gewoon een parkeergarage kunnen bouwen,' schetst Bevaart de ontwikkeling. 'Niet alleen het gebouw, maar ook het sportpark levert meerwaarde.' Om te profiteren van specialisme, gaan partijen in een gelijkwaardige rol met elkaar om tafel. Voorheen was het traditie dat de gemeente samen met het ingenieursbureau bedacht hoe zo'n parkeergarage met sportpark eruit kwam te zien en de aannemer bouwde het. Het bouwteam waarin Finovi zit, is een co-

creatie samen met de gemeente Amsterdam en Ingenieursbureau Kragten. Het bouwteam loopt negen maanden in 2024, de realisatie valt in 2026. Hierin hebben alle drie de partijen input, om zo te profiteren van bouwtechnische optimalisaties in ontwerp, realisatie en onderhoud.'

Samenwerking

Zeg je 'bouwteam' dan zeg je 'samenwerking'. Bevaart: 'De kracht van bouwteams zit niet in het contract, maar in de mensen die met elkaar samenwerken. Net zoals een bedrijf draait op de kennis en kracht van de mensen die er werken, bepalen de mensen in het bouwteam of het bouwteam wel of niet goed draait. Het is cruciaal dat de mensen elkaar willen begrijpen, open en eerlijk zijn, zodat iedereen doorlopend weet hoe de zaken ervoor staan.

‘Partijen binnen de samenwerking moeten voelen dat je extra voor elkaar wilt lopen’

Betrokkenheid

Voor opdrachtgevers telt ‘betrokkenheid’ zwaar in de samenwerking volgens Bevaart. Hoe ziet betrokkenheid eruit? ‘Elke partij binnen de samenwerking heeft zijn eigen verantwoordelijkheid, maar er is een grensgebied waarin je afspraken met elkaar maakt over verdeelde of gedeelde verantwoordelijkheden. In dat grensgebied moeten partijen voelen dat je extra voor elkaar wilt lopen. Dat levert in directe zin geen geld op en is een inbreng die je in een contract kunt beschrijven, maar die zich alleen in de praktijk bewijst.’

Oplossing van de toekomst

Bevaart ziet dat uitvragen niet alleen meer om prijs draaien: ‘De markt beweegt richting kwaliteit die wordt geborgd door een toenemende professionaliteit in samenwerken. We zien dat uitvragen steeds beter doordacht en omschreven zijn. Wat de inschrijver belooft, moet hij concreet en meetbaar, SMART, opschrijven. Het plan van aanpak vormt een contractstuk en de maatregelen van de inschrijver waar de opdrachtgever positief op waardeert, worden streng gevolgd, met fikse boetes tot ander-

half keer de fictieve korting tot gevolg als de opdrachtnemer niet doet wat hij heeft beloofd.’

Klantanalyse

De meest gevraagde EMVI's zijn duurzaamheid (toegepaste materialen, hergebruik, type infill en elektrisch werken) en planning. Voor een onderscheidende strategie op die gebieden moet een bedrijf de klant goed kunnen ‘lezen’: de uitvraag goed doorgronden en de problemen en behoeften van de klant snappen. Die variëren sterk: van behoefte aan continuïteit, intrinsieke wil tot samenwerken of juist de behoefte aan een partij die voortborduurt op wat al is ontworpen, tot aan onderliggende problemen, zoals weinig tijd, geld, of capaciteit. ‘Om met scherp te schieten in plaats van met hagel, moet je heel goed analyseren waar de klant nou eigenlijk om vraagt,’ aldus Bevaart.

Innovatie bij opdrachtgever en opdrachtnemer

In de optiek van Finovi zijn bouwteams dé oplossing, omdat de vraagstukken enorm veel complexer worden dan toe te passen hoeveelheden en rechttoe rechtaan maatregelen die in RAW-bestekken worden uitgevraagd. Bouwteamuitvragen gaan over complexe vragen die zaken integreren als waterberging,

‘De hokjescultuur is dodelijk binnen samenwerking’



Impressie van de Smart Mobility Hub door bureau Cepezed, bron: Cepezed

De Smart Mobility Hub

De Smart Mobility Hub is een multifunctionele oplossing voor mobiliteit, sport en ontmoeting in Amsterdam-Zuidoost. Het is een gebouw met verschillende parkeer- en vervoersvoorzieningen voor elektrische deelscooters en -auto's, fietsers, waar ruimte is voor in totaal 2800 auto's. De parkeergarage kan ook gebruikt worden tijdens evenementen zoals die in de Johan Cruijff ArenA. Er komt ruimte voor negentig touringcars, taxistandplaatsen en een kiss-and-ridezone.

Op de begane grond komen maatschappelijke voorzieningen, winkels, dienstverlening en horeca. Op het dak van 40.000 vierkante meter legt Finovi het grootste openbaar toegankelijke Rooftop Sports Park van Nederland aan, voor sport, spel, beweging en sociale ontmoeting. Het sportgedeelte bestaat uit drie voetbalvelden en faciliteiten voor andere sporten, waaronder basketbal, freerunnen, skaten, BMX en speel- en fitnessstoestellen. Onder de kunstgrassportvelden en kleinere veldjes legt Finovi collectorvelden aan die warmte leveren aan de toekomstige naastgelegen nieuwbouw die maar liefst rond de vijfduizend woningen zal tellen. AFC Amsterdam, dat tijdelijk uitwijkt, keert na de bouw van de Smart Mobility Hub terug en krijgt zijn thuishonk op het sportpark.

hittestressbestrijding, milieuvriendelijkheid en bijdragen aan duurzaamheidsopgaves. Finovi, dat veel technische en economische kennis in huis heeft over collectorvelden en waterberging, slaat hierop aan, wat betekent dat deze uitvragen geknipt zijn voor het DNA van het bedrijf. Bevaart: ‘Maar de trend is dat er steeds minder technische kennis is in de markt, terwijl er moeilijkere zaken worden gevraagd. Bouwteams zijn de manier bij uitstek om de krachten te bundelen in de strijd tegen kennisverlies.’



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!