



Werk aan de winkel van Krinkels

Het nieuwe adviesbureau van Krinkels heet IBOR-Advies B.V.

In april van dit jaar schudde Wim Glaap de sector op met zijn mededeling dat hij zou vertrekken bij Procensus en een nieuw adviesbureau zou starten bij Krinkels. Inmiddels zijn de naam en de ambities van het nieuwe bureau bekend. Vakblad Fieldmanager stelt vijf vragen aan Wim Glaap voor een nadere kennismaking met IBOR-Advies.

Auteur: Hein van Iersel

Waar staat IBOR voor?

De naam IBOR staat binnen het vakjargon voor Integraal Beheer Openbare Ruimte. Echter, bij IBOR-Advies is 'Integraal' vervangen door 'Inrichting en Beheer Openbare Ruimte'. IBOR-Advies wil een landelijk opererend adviesbureau zijn dat betrokken is bij de ontwikkeling, de inrichting en het beheer van de openbare ruimte.

Een onafhankelijk adviesbureau dat valt onder een grote aannemer. Zit de markt daar nog op te wachten?

IBOR-Advies zal enerzijds als kenniscentrum

optreden voor de Krinkels-organisatie, anderzijds opdrachtgevers als rijk, provincies, waterschappen, gemeenten en particuliere opdrachtgevers onafhankelijk adviseren. Doelstelling daarbij is om de praktische kennis en ervaring van een aannemer te vertalen naar een goed en gedegen advies voor onze opdrachtgevers. Hierbij wordt steeds meer gebruikgemaakt van geïntegreerde contractvormen. Door de ervaring van Krinkels Landscape in België zijn wij ook in staat om de mogelijkheid tot Design, Build, Finance & Maintain aan te bieden. Vooral deze

geïntegreerde contractvormen zullen de toekomst worden. De markt zal de komende jaren steeds meer vragen naar een totaalconcept waarin adviseurs en aannemers samen optrekken om het project te realiseren, van begin tot eind.

Wat is de belangrijkste trend?

De huidige politiek probeert door het verschuiven van taken naar verenigingen bezuinigingen door te voeren. Dit is echter een oplossing voor de korte termijn. Ook verenigingen kampen met een terugloop van vrijwilligers en kloppen vervolgens weer aan bij de gemeente. Op



basis hiervan zien wij de komende jaren een ontwikkeling van prestatiegericht onderhoud op sportaccommodaties ontstaan. De aannemer als huisvader voor de accommodaties. Alle voorkomende werkzaamheden dienen te worden uitgevoerd. Risico's worden zowel door opdrachtgever als opdrachtnemer gedragen. De kosten hiervoor worden doorberekend aan de sporter.

Wat zijn de voordelen van het werken voor een grote aannemer versus een kleiner adviesbureau?
De aannemerij is wat betreft het duurzaam

en maatschappelijk ondernemen een stap vooruit ten aanzien van een adviesbureau. Bewuste keuzes maken in je bedrijfsvoering, waardoor je een grotere bijdrage kunt leveren aan bijvoorbeeld de vermindering van de CO₂-uitstoot. De CO₂-prestatielader is hiervan een mooi voorbeeld. Dit soort processen zullen de komende jaren een nog belangrijker rol gaan spelen bij aanbestedingen. Maar ook de praktische kennis en ervaring vanuit de aannemerij geven mij als persoon een enorme uitdaging om nog meer 'out of the box' te kunnen denken.

Wat gaan jullie allemaal doen?

We gaan naast de reguliere adviesdiensten ook kijken naar de nieuwe mogelijkheden binnen de huidige marktsegmenten. Concern breed volgen wij de ontwikkelingen binnen de verschillende thema's. Wij willen de komende jaren ons ontwikkelen van trendvolger naar trendsetter in de markt, innovatief, maatschappelijk en duurzaam ondernemen, zoeken naar de kansen in de toekomst van bijvoorbeeld de ontwikkeling van natuurgras- en kunstgrasconstructies.