

BROEDPLAATS VOOR KUNST EN BOUW

De NDSM-werf bruist door dwarsdenkers, kunstenaars en start-ups. Het terrein in Amsterdam-Noord is nu slecht bereikbaar en staat vol containers en onvoorspelbare pop-ups. De broedplaats voor kunstenaars blijkt ook de basis te zijn voor een geslaagd bouwexperiment.



INGRID KOENEN
E-MAIL i.koenen@cobouw.nl
TWITTER @IngridKoenen
TELEFOON 070-3046792

Wantrouwen domineert, ervaren projectleider Herman Heijen van Amsterdam en directeur Dick Ruiter van Verheij Infra. Beide mannen zijn gepokt en gemazeld in kleinere infrabouw, gebakken in de wijf-zij-cultuur van opdrachtgever en opdrachtnemer. "Aannemers houden er soms een eigen keuken op na om lage inschrijvingen weer recht te breien", zegt Heijen. Hij trapt er niet meer in, maar zou graag wat minder alert hoeven zijn. "Opdrachtgevers reageren eerst wantrouwend op elke suggestie om een project anders aan te pakken. Ze zijn niet gewend dat aannemers willen meedenken en verwachten dan een addertje onder het gras uit puur winstbejag", ervaart Ruiter. Ze zouden zo een lijstje met namen van 'cowboys' kunnen maken die alleen nog werk bin-

nenhalen via openbare aanbestedingen en nooit worden uitgenodigd voor onderhandse opdrachten. Het circuit van meervoudig onderhandse gunningen is van levensbelang voor het mkb en de bouwdirecteur investeert meer dan ooit in onderscheidend zijn.

Sleutelfiguren

Beide mannen zijn de sleutelfiguren in een geslaagd experiment om aan te tonen dat de bouw wel degelijk kan breken met de laagste prijs en kan werken met een open vizier gebaseerd op vertrouwen en overleg, zonder een batterij aan meerwerk en restpunten. We spreken af in café P1lek, een verzameling containers naast het bouwterrein van Verheij. Volgens de gemeentelijke richtlijn moet Heijen zelfs de rekening van een bak koffie zelf betalen. Afspraken met aannemers moeten volgens de officiële voorschriften ook via het

vier-ogen-principe. Dat is het gevolg van de vastgoedfraude, de zogenaamde Klimop-zaak. Rigide regels en het gapende gat van onbegrip tussen de werelden van opdrachtgever en opdrachtnemer zijn de grootste struikelblokken om bouwprojecten soepel te laten verlopen, weten beide heren. Het bouwterrein is ingeklemd tussen de renovatie van de scheepswerf, zwarte bouwhekken, de opbouw van een grote festivaltent en nog veel meer zeecontainers. Omgevingsmanager Ferdi Heijkoop houdt een oogje in het zeil en baalt van de vele auto's die sinds die ochtend ineens op 'zijn' bouwterrein zijn geparkeerd. Het zijn de laatste loodjes voor de oplevering van de grondsanering en herinrichting voor Treehouse (in totaal 3500 m²). Want ook al loopt de samenwerking optimaal, hier en daar zit toch wat tegen of gebeuren onverwachte dingen.

Bij toeval kwamen ze elkaar tegen bij het traject Baanbrekers, waarbij de perfecte samenwerking en het perfecte project op tuigen centraal stond. Bouwambtenaren van Amsterdam en Rotterdam brainstormden met een handvol mkb-directeuren.

Treehouse

Hoe creëer je een open houding op de bouwplaats en voorkom je vechtgedrag? Wat voor contract hoort daarbij? Hoe ga je om met risico's en voorkom je verrassingen? In diverse sessies vormde zich het beeld van het ideale bouwproject waarbij het proces centraal staat: Alle risico's zijn onder controle en er is nooit gedoe over de prijs of gezeur over gaten in het contract en losse eindjes. Maar papier is geldig, besefte Heijen. "Veranderingen moeten op de bouwplaats gebeuren." Daarom koos hij een bescheiden project om de ideale theorie in de praktijk te brengen.

Voor het project Treehouse moest in recordtempo een nieuw terrein geschikt worden gemaakt voor ongeveer honderd gestapelde containers als broedplaats voor kunstenaars. De ambtelijke dienst is nog niet ingericht op experimenten en de behoefte om anders samen te werken. Diverse verplichte formulieren kunnen nu voor de oplevering niet worden afgevinkt en dat levert gefronste wenkbrauwen op binnen de ambtelijke organisatie. De bouwers G.P. Groot (Heiloo), Germieco (Wormerveer) en Verheij Infra (Sliedrecht) en Van Ooijen (Gouda) dachten in de basis mee over de opzet om de prijs geen rol te laten spelen bij de gunning. Door de volgorde om te draaien en het plan van aanpak centraal te stellen, volgt de aanneemsom op basis daarvan. Het project werd als meervoudig onderhandse opdracht opgetuigd en is op basis van 100 procent EMVI gegund

"In bouw-experiment slaat wantrouwen om in vertrouwen"

aan de beste partij. Risico's zijn samen en zo veel mogelijk vooraf benoemd, beprijsd en afgekocht. Voor 10.000 euro extra werd de aannemer gestimuleerd zo proactief mogelijk te werken en de kosten te beperken. Verheij zocht als tweede experiment de samenwerking met nummer twee: Germieco om ervaring op te doen als bouwcombinatie en de werkzaamheden te verdelen tussen ondergrond en bovengrond. "Als bouwcombinatie kom je langer in aanmerking voor grotere opdrachten, maar ook onderling domineert vaak het wantrouwen en de neiging om elkaar uit te knippen." De bonus wordt fifty-fifty verdeeld. Idealiter zou zowel de aannemer als de opdrachtgever voortaan zo willen werken. Ze betwijfelen of ze ooit weer zo'n kans krijgen. Maar het besef dat bouwen mensenwerk is en openheid en eerlijkheid loont, ervaren ze al als grote winst. <



Herman Heijen (links) en Dick Ruiter
Foto: Dijkstra/Cor Salverius

PROJECT TREEHOUSE
OPDRACHTGEVER:
Amsterdam
OPDRACHTNEMER:
Verheij Infra
CONTRACTVORM: RAW, op basis van 100 procent emvi
CONTRACTSOM: 190.000 euro
BOUWTIJD: drie weken

BEKIJK MEER BOUW-EXPERIMENTEN OP WWW.COBOUW.NL/INNOVATIE