



Professionele meerwaarde

Deze uitgave van het magazine Leven op Daken heeft als thema de meerwaarde van meervoudig ruimtegebruik. Maar wat is nu de meerwaarde van de organisatie Leven op Daken? Hieronder de visie en ervaring van de bouwondernemingen Smit's Bouwbedrijf en UBA Bouw.

Het Utrechtse stadsdeel Leidsche Rijn is één van de grootste uitbreidingsgebieden van Nederland: ongeveer 30.000 woningen voor meer dan 80.000 mensen. Deze mensen moeten allemaal eten, drinken en andere inkopen kunnen doen. Eén van de plekken waar dit kan, is het nieuwe winkelcentrum Terwijde, waar momenteel de laatste hand aan wordt gelegd. De 40 winkels en horecagelegenheden verdeeld over acht bouwblokken moeten rond 1 oktober open. En dat geldt ook voor de bijna driehonderd luxe koop- en huurappartementen bovenop deze winkels.

Oprachtgever voor de bouw zijn commercieel vastgoedontwikkelaar MAB Development en de beleggers Bouwfonds en ASR. De klus wordt geklaard door de speciaal hiervoor in het leven geroepen Bouwcombinatie UBA Bouw en Smit's Bouwbedrijf (SBB). "We hebben

los van elkaar ingeschreven op de aanbesteding", zegt projectleider Jeroen Marsman van SBB. "Maar MAB zag liever dat er samengewerkt zou gaan worden. En dat is goed uitpakkt. Hier in de bouwkeet én buiten loopt alles door elkaar, en je ziet geen verschil meer tussen een SBB'er en een iemand van UBA. Kennelijk passen de karakters van de bedrijven goed bij elkaar."

Dit laatste geldt ook voor de onderaannemers waar de Bouwcombinatie zaken mee doet. Een van die partijen is Leven op Daken, dat de groenen parkeerdaken op vier van de acht bouwblokken voor zijn rekening neemt. Voor de volledigheid: de andere bouwblokken krijgen geen groen- of parkeerdak. "We begrijpen dat Leven op Daken ook deze daken wel had willen maken", verklaart projectleider Robert van Roon van UBA, "maar dat wilden wij niet. Het is vergelijkbaar met onze

Nieuwbouw

Terwijde



Vlnr: projectleider Jeroen Marsman en Robert van Roon

is er ook nog die ene unieke garantie, zodat je bij eventuele lekkage geen discussie krijgt wie nou waarvoor verantwoordelijk is."

Vier partners

Bij Terwijde zijn maar liefst vier LOD-partners betrokken: Mastum (voor de dakbedekking), Van Wylick (lichtgewicht isolerende afschotmortel), Smits Neuchâtel (gietasfalt) en Van der Tol (daktuinen). "Het dak is nog steeds een ondergeschoven kindje in het bouwproces", aldus Van Roon. "Het ontwerp van een daktuin is daardoor feitelijk nooit af. En je weet dat tussen het basisontwerp en het eindproduct nog een heel spel gaat plaatsvinden."

Hoe verloopt zo'n proces? "Het ontwerp is van de architect en de opdrachtgever", legt Van Roon uit. "Vervolgens krijgen wij de opdracht op basis van de tekeningen en de bestekken. Maar dan komt de techniek om de hoek kijken. En daar vindt iedereen wel wat van. Voor een dak is de opdracht heel simpel: waterdicht zijn. Maar hoe bereik je dat? Zodra deze vraag aan de orde komt, dien je met alle partijen om de tafel te zitten. De techniek bepaalt immers wat wel en niet kan."

"Leven op Daken pakt in dit proces meer dan gebruikelijk de afstemming zelfstandig op", vult Marsman aan. "De partij vervult een coördinerende rol. Dat is mooi, want wij wilden één planning voor alle partijen die bij het dak zijn betrokken."

"Meerwaarde creëer je vanaf de start van de bouw tot aan het einde bij de oplevering", zegt Van Roon op zijn beurt. "En de grootste meerwaarde van Leven op Daken is de communicatie en het tekenwerk. Vooral directeur Marc Evers en projectverantwoordelijke Maurice Iseger, beiden van Mastum, pakken hun rol als dat nodig is. Die bellen en regelen van alles."

Marsman: "Vergeet ook de rol van BDA niet. Die kijkt op verzoek van Leven op Daken mee naar alles wat gemaakt wordt. Van ontwikkeling tot uitvoeringscontrole en zelfs bij oplevering kijken zij mee. Prettig, want dit is ook iets wat onze opdrachtgever wilde."

Is de prijs ook nog bepalend geweest bij de keuze voor Leven op Daken? "Ach", zegt Marsman. "Een ander is misschien goedkoper. Maar wat is goedkoper? Het gaat om de kwaliteit."

Van Roon: "UBA en SBB zijn beide bedrijven die geld willen verdienen. Maar we zijn ook trouw aan onze onderaannemers en daar hoort Leven op Daken bij. Hierin zien wij een meerwaarde. Het voorkomt tevens ruzie aan het einde van het traject, als er afgerekend wordt. Met vertrouwde partijen heb je immers geen discussie. Het is net als in een goed huwelijk: als er iets is, dan bespreek je dat." *L*

eigen situatie: UBA had dit hele project ook wel alleen willen doen, maar de druk op de opleverdatum is enorm groot. Daardoor ligt het tempo hoog en wordt er veel gevraagd van je bezetting. Door de werkzaamheden op te knippen kan je het risico spreiden."

UBA was de partij binnen de Bouwcombinatie die al eerder ervaring had met Leven op Daken. "Ik kende deze partij nog niet", zegt SBB'er Marsman. Maar hij leerde de voordelen van verschillende disciplines onder één dak al snel kennen. "De partnerbedrijven kennen elkaar door en door, waardoor de communicatie heel soepel verloopt. En dan

'Leven op Daken pakt meer dan gebruikelijk de afstemming zelfstandig op'