

Veel te winnen door samen te werken

Verslag themabijeenkomst 'Geïntegreerde contractvormen in groene projecten'

Groene adviesbureaus en cumelabedrijven werken vaak aan dezelfde cultuurtechnische werken en infraprojecten. Een goede aansluiting tussen advies en uitvoering leidt tot tevreden opdrachtgevers, zo luidde de belangrijkste conclusie van de op 7 maart in Kampen gehouden themabijeenkomst, georganiseerd door CUMELA Nederland en Netwerk Groene Bureaus. Het gezamenlijk belang van groene adviesbureaus, cumelabedrijven en opdrachtgevers was aanleiding om opgedane ervaringen en ideeën voor de toekomst te delen.

In haar openingswoord ging Hannie Zweverink, algemeen directeur van CUMELA Nederland, vooral in op samenwerking. Als je samen een optimaal product wilt leveren, zul je een gezamenlijk doel voor ogen moeten hebben en dat ook samen moeten willen organiseren; ieder in zijn eigen rol en ook en met respect voor ieders verantwoordelijkheid. Daarna ging de zaal met 70 deelnemers direct stevig aan de bak. In de kaders vindt u een korte impressie van de soms pittige inleidingen.

De themadag werd onder leiding van Johannes Regelink, bestuurslid Netwerk Groene Bureaus, afgesloten met een plenaire evaluatie van de dag en een bespreking van de leerpunten. Het was een goede zet om groene adviesbureaus, cultuurtechnische aannemers en opdrachtgevers te verzamelen rond één thema. Het kweekt begrip, je leert van elkaar en je leert elkaar kennen. De overall-conclusie was dat er door samen te werken in groene projecten veel te winnen is.

HENBERTO REMMERTS VAN INGENIEURSBUREAU TAUW

Wat zijn de consequenties van (samen)werken onder UAV-GC en het omgaan met risicomanagement. Het credo dat Remmerts ons voorhield, was: je moet je risico's kennen, prioriteren, communiceren, (ver)delen en beheersen. Ook pleitte hij voor relationeel risicomanagement: heb aandacht voor de samenwerkingsrisico's en zorg voor invloed op houding en gedrag van alle partijen. Samenvattend: ga risicogestuurd werken.

HARMEN ZIELMAN VAN HAZ GROEN, GROND EN INFRA BV, CUMELA- ONDERNEMER UIT HASSELT/RADEWIJK

Zielman liet vanuit de praktijk zien waar hij tegenaan loopt in de samenwerking met groene adviesbureaus. Wiens belang dienen die, vroeg hij zich af. Hij zou graag in een vergaande vorm van samenwerking willen optrekken. Waarom niet in combinatie? Veel kleine adviesbureaus zien daar tegenop. Ze hebben niet het vermogen om eventuele risico's op te vangen, zo vinden zij. Een kwestie van goede afspraken maken, zegt Zielman.

WILCO VAN HEEREWAARDEN, VESTIGINGSMANAGER BIJ BTL ADVIES IN OISTERWIJK

Hij vroeg zich af of de groene adviseur of ecoloog wel (volgende) invloed heeft bij geïntegreerde contracten. Zij conclusie: ja, maar dit vraagt wel wat van het groene adviesbureau of ecoloog, namelijk flexibiliteit, creatieve oplossingen, commitment aan het doel van de opdrachtgever of eindgebruiker, deskundigheid (proces en communicatie), invulling van de kwaliteitsborging en actieve risicobeheersing. Het vraagt ook wat van de opdrachtgever of hoofdaannemer, namelijk volledige informatie, ruimte voor alternatieve oplossingen en loslaten. De laagste prijs past meestal niet bij het inbrengen van expertise en bij meedenken

HELEEN BROIER VAN AVECO DE BONDT

Broier verzorgt de ecologische begeleiding van projecten in het veld. Zij ziet vooral het belang van goede communicatie bij de uitvoering van projecten. Haar stelling is: een succesvol project kan alleen plaatsvinden met een tevreden omgeving. Een goede ecologische begeleiding begint met intensief contact met de (hoofd)uitvoerders en werkvoorbereiders. "Wij spreken hun taal", zo stelt zij, "en we willen meedenken met de mensen in de uitvoering."

KEES VAN DER VAART VAN HET INKOOPBUREAU VAN STAATSBOSBEHEER

De enig juiste overweging om gebruik te maken van UAV-GC is het willen benutten van kennis en creativiteit van de markt. "Spelen andere overwegingen een rol of is de houding niet goed, kies dan niet voor UAV-GC. Kies alleen daarvoor als je werkelijk los durft laten", aldus Van der Vaart. De opdrachtgever moet behoefte hebben aan innovatie bij de uitvoering.

De inzet van kennis en ervaring vanuit de markt bij groene projecten blijft van groot belang; UAV-GC is daarvoor een geschikt hulpmiddel. Het gebruik daarvan bij Staatsbosbeheer zal naar verwachting voorlopig echter beperkt blijven. De projectleiders daar moeten meer kennis en ervaring krijgen met UAV-GC om tijdig bij elk project de afweging te maken tussen een traditionele of innovatieve marktbenadering. Ook is Van der Vaart van mening dat de groene adviseurs en aannemers moeten investeren in kennis en ervaring om samen met de groene opdrachtgevers een passend antwoord te vinden op de specifieke uitdagingen van UAV-GC in het groen.

RICHARD LODEWEGES VAN RHDHV/RIJKSWATERSTAAT EN ARJAN OTTEN VAN DE PROVINCIE OVERIJSEL

's Middags was er een veldbezoek aan het project Ruimte voor de Rivier IJsseldelta (waaronder

Reevediep/bypass Kampen). Beide heren zijn nauw betrokken bij dit project. Ze gaven een toelichting op het project en deelden hun ervaringen met de deelnemers. Zo werd als tip mee gegeven: doe vooraf een goede screening op de vergunningsvoorwaarden. Ook werd duidelijk dat natuurontwikkeling niet voor honderd procent stuurbaar is, laat staan dat er kan worden gegarandeerd dat de doelsoorten na afloop aanwezig zullen zijn. Wees daarom als opdrachtgever realistisch en maak als opdrachtnemer door middel van een inspanning aannemelijk dat er alles aan is gedaan om de habitat geschikt te maken.

Bevoegde gezagen spelen een grote rol bij natuur. Ze stellen vergunningsvoorwaarden en handhaven als er zaken niet goed gaan. Neem deze partijen vanaf het begin goed mee.

Het loslaten van bepaalde verantwoordelijkheden bleek in het project soms lastig, maar noodzakelijk. Risicogestuurd werken en strategisch omgevingsmanagement zijn geen vanzelfsprekendheid gebleken: de agenda wordt te vaak ad hoc en door actualiteit en hectiek bepaald. Omgevingsmanagement is mensenwerk, zo luidde hun conclusie.



TEKST: **Jan van der Leij**,
secretaris sectie Grondverzet en cultuurtechniek

ADVIESPRAKTIJK

Betalen, inpakken en wegwezen

Stel: via de website www.uweetnietwatukoopt.nl vindt u een bedrijf dat aanhangers en tuingereedschap te koop aanbiedt. U bent geïnteresseerd en u koopt deze zaken. Een week later ontvangt u een brief van een bank waarin u wordt verzocht om de zaken niet te gebruiken en deze af te staan aan die bank; ze worden binnenkort opgehaald en u krijgt de vraag of u de volgende dag thuis bent. Dan blijkt dat de verkoper een pandrecht op deze zaken had gevestigd om zodoende een lening bij die bank te verkrijgen. Deze verkoper zag echter al aankomen dat hij die lening nooit zou kunnen afbetalen, was al van plan om het eigen faillissement aan te vragen en verkoopt nog snel wat gereedschap en andere zaken. En nu?

De wet zegt dat een pandrecht altijd meeverhuist met de zaken die in pand zijn gegeven. De bank heeft ontdekt dat dit werkmaterieel nu bij u staat en klopt bij u aan. Moet u die spullen nu dan ook echt teruggeven aan die bank? Een poging uw geld terug te halen bij de verkoper zal niet succesvol zijn.

Het antwoord is: nee, u hoeft die spullen niet terug te geven, want u hebt immers voor die aanhanger en het tuingereedschap betaald; bovendien heeft u die aanhanger met daarin dat gereedschap meteen achter uw auto gekoppeld en staat alles nu bij u op het terrein. En uiteraard wist u niets af van dit pandrecht! Dit zou wel anders zijn wanneer de verkoper u uiteindelijk niets zou hebben gerekend of wanneer u er wel voor had betaald, maar de spullen nog even bij de verkoper liet staan omdat u eerst twee weken op vakantie ging, want dán mag de bank de zaken ondertussen wel ophalen. Dus: koopt u iets van een ander bedrijf, reken dan direct af en neem alles meteen mee. Dan gaat u een stuk geruster op vakantie!



Hugo Voskamp,
adviseur juridische zaken