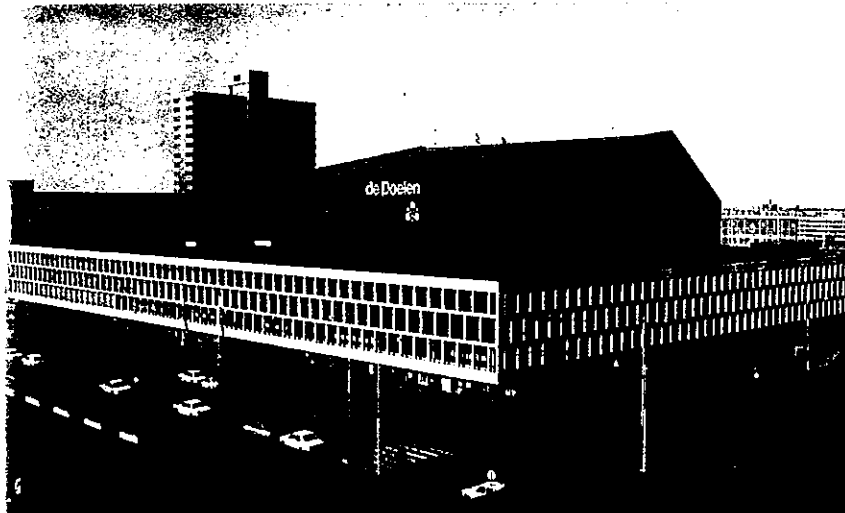


IR. BART OVERMARS:

“Als adviseur moet je een soort kameleon zijn”

Aronsohn raadgevende ingenieurs onderscheidt zich volgens scheidend directeur Bart Overmars van andere Nederlandse Ingenieursbureaus door niet zozeer het product als wel de klant centraal te stellen. Overmars: “Wij zijn er om het de klant naar de zin te maken. Dat is van oudsher de stijl van Aronsohn. Waar zit het belang van de klant? Het belang van de klant zit in een gebouw of civieltechnisch kunstwerk dat voldoet aan zijn wensen, dat op tijd klaar is en gerealiseerd wordt voor het budget dat hij beschikbaar heeft. Het is verschrikkelijk voor een klant als een gebouw bij op-
ing niet is wat hij zich had voorgesteld.”



De Doelen Rotterdam

Egbert Koster

“Fundamenteel is welke architect een klant kiest. Als hij of zij architect *Quist* kiest, dan wil hij een werk van *Quist* hebben. En als ik zijn adviseur ben, moet ik mij voegen naar deze architectenkeuze. Indien je met *Quist* samenwerkt, moet je hem bijvoorbeeld niet adviseren om wanden willekeurig scheef te zetten want dan begrijp je blijkbaar niet hoe deze architect denkt. Je moet weten hoe een architect denkt en daarvoor moet je hem leren kennen. Op het moment dat je met *Quist* werkt, probeer je het constructieve ontwerp dezelfde harmonische eenvoud als het totale bouwwerk te geven. Als een klant daarentegen kiest voor *Alberts & Van Huut* ben je organisch bezig en bedenk je een constructie die het totale organische concept ondersteunt en aanvult. Ik heb met die overschakeling geen enkele moeite, ik draai gewoon de knop om. Als adviseur moet je een soort kameleon zijn.”

Schamen

“Sommige adviseurs schamen zich voor zo'n opvatting, maar wij vinden het juist een bewijs van professionaliteit en deskundigheid. Als adviseur moet je in de huid

van de architect kunnen kruipen. Wij zijn er niet voor onze eigen eer en glorie. Wij hebben een dienende functie. Veel collega-adviseurs willen niets liever dan spectaculaire constructies maken. Onze opvatting is dat je alleen zo'n constructie moet maken als het functioneel is voor de klant en past in de opvattingen van de architect. Dat is prachtig. Maar als de klant zo iets niet ziet zitten, moet je het als constructeur ook niet willen maken. Voor ons is ook vaak niet de architect maar de bouwheer zelf onze opdrachtgever. Het gebeurt ons regelmatig dat een klant tegen de architect zegt: “Wij willen Aronsohn als adviseur.” Dat geschiedt vooral bij klanten die voor zichzelf bouwen en langdurig eigenaar van hun eigen pand willen blijven, zoals de grote banken en verzekeraars, grote ondernemingen en de rijksoverheid. Daar is onze werkwijze helemaal op ingesteld. Voor veel grote opdrachtgevers in Nederland, waaronder ABN AMRO, Fortis, ING Interpolis, NedLloyd, Randstad, Siemens en Unilever, hebben wij het hoofdkantoor gebouwd. Het komt ook regelmatig voor dat wij als bouwmanager de leiding krijgen en samen met de klant op zoek gaan naar een architect. Soms wordt er dan besloten om een meervoudige ontwerpopdracht uit te schrijven, zoals bij de hoofdkantoren van NedLloyd, Nationale Nederlanden (ING) en de voormalige vsb Bank. Daar zaten wij als Aronsohn in een selectiecommissie om de objectieve ontwerpcriteria te beoordelen. Dat wil zeggen te toetsen of de ontwerpen aan alle van tevoren gestelde eisen voldoen.”

Subjectieve criteria

“Over de subjectieve criteria - of een ontwerp mooi is en of het klikt tussen de opdrachtgever en de betreffende ontwerper - doen wij geen uitspraak. Dat is aan de



ING Bank Amsterdam Zuid-Oost

klant zelf ter beoordeling. Aronsohn heeft een imago van deskundig, betrouwbaar, creatief en 'zwaar'. Daar zit een filosofie achter. Wij streven in onze ontwerpen naar duurzaamheid en flexibiliteit. Deze manier van construeren levert in onze optiek een wezenlijke bijdrage aan milieuvriendelijk bouwen. Wij adviseren opdrachtgevers daarom ook vaak om binnen de totale begroting een relatief klein budget te alloceren voor constructieve maatregelen die later de onderhouds- en verbouwkosten tot een minimum beperken. Natuurlijk



ir. B. Overmars:
"Als adviseur moet je een soort kameleon zijn"

Na een dienstverband van ruim 38 jaar heeft *ir. B. Overmars*, wegens het bereiken van de pensioengerechtigde leeftijd, per 1 juli 2000 zijn functie als directeur van

Aronsohn raadgevende ingenieurs bv neergelegd. Aronsohn raadgevende ingenieurs bv, gevestigd te Rotterdam, Amsterdam en Eindhoven, is een landelijk adviesbureau op het gebied van bouwkundige en civieltechnische werken.

In een praktijkperiode van ruim 70 jaar heeft dit bureau in teamverband voor allerlei bouwwerken het constructief ontwerp verzorgd. Daarnaast heeft het bureau voor veel bouwwerken het projectmanagement op zich genomen. Onder de bouwwerken zijn kantoren voor het bedrijfsleven, waaronder dat voor de ING te Amsterdam (voormalige NMB bank), de hoofdkantoren van Interpolis te Tilburg, Unilever, NedLloyd Nationale Nederlanden te Rotterdam, Randstad te Diemen, Portis/vsb te Utrecht. Ook is meegewerkt aan (semi)overheidsgebouwen, waaronder academische ziekenhuizen, zoals het AMC te Amsterdam, de Medische Faculteit te Rotterdam, het UMC te Utrecht en het Radboud Ziekenhuis te Nijmegen, universiteitsgebouwen zoals de Erasmus Universiteit te Rotterdam, de TU-Eindhoven en de TU-Delft, stadhuizen zoals die van Almere en Lelystad, bibliotheken zoals het Rijksarchief en de Koninklijke Bibliotheek, beide te Den Haag, en Centre Ceramique te Maastricht. Bovendien is meegewerkt aan gebouwen in de culturele sector, zoals De Doelen in Rotterdam en de Dr. Anton Philipszaal te Den Haag. Deze opsomming is slechts een beperkte greep uit de gerealiseerde projecten. Overmars is als raadgevend ingenieur en directeur verantwoordelijk geweest voor veel van deze projecten. Karakteristiek voor zijn betrokkenheid was steeds het streven naar een integraal ontwerp en een zo hoog mogelijke project- en proceskwaliteit. Hierdoor heeft hij in de bouwwereld landelijke bekendheid gekregen. Op 29 juni werd ter gelegenheid van zijn afscheid een symposium gehouden, met als sprekers de heren *prof. J. Hoogstad*, architect, *dr. ir. H.G.J. de Wilt*, voorzitter van het College van Bestuur TU-Eindhoven en *drs. Chr. Sas*, voorzitter Directie HBG Bouw en Vastgoed.

Voor meer informatie: telefoon: (010) 280 80 80, fax: (010) 4127548,
e-mail: rotterdam@aronsohn.nl

hebben opdrachtgevers die later ook de gebruikers zijn, daar veel meer aandacht voor dan bijvoorbeeld projectontwikkelaars. De aanpak van projectontwikkelaars wordt meestal gedomineerd door een zeer strak budget. Uiteraard willen projectontwikkelaars ook graag iets bouwen wat er mooi uitziet, maar zij hebben vaak te weinig financiële ruimte om ook aandacht aan flexibiliteit en toekomstig onderhoud te kunnen besteden. Met de consequenties daarvan worden projectontwikkelaars niet geconfronteerd, want na realisatie verkopen ze het gebouw toch aan een ander. Om onze taakopvatting van raadgevend ingenieur waar te kunnen maken, laten wij ons financieel het vuur niet aan de schenen leggen. Wij zetten ons volledig in en willen daar normaal voor betaald worden. Wij willen geen product leveren waar we niet achter kunnen staan omdat we er geen aandacht aan kunnen besteden. In een ontwerpproces is niet elk eerste schot in de roos. Een goede klant is bereid om ook voor de propfen die in de prullenmand verdwijnen, te betalen. Omgekeerd hebben wij ons er ook nooit toe laten verleiden om in tijden van hoogconjunctuur onze prijzen te verhogen. Opdrachtgevers zouden zich meer moeten realiseren dat het honorarium van de adviseur slechts een paar procent van de bouwsom uitmaakt. Bezuinigen op dit honorarium is 'penny wise and pound foolish'. Als je als adviseur goed werk kunt leveren, krijg je in de aanbesteding van de bouw zelf des te meer concurrentie. Ik geloof absoluut dat je als opdrachtgever op lange termijn beter uit bent als je voor advieswerk gewoon de kostprijs betaalt, dan dat je adviseurs op hun tarieven laat concurreren. Per slot van rekening wil iedereen aan zijn werkzaamheden een fatsoenlijk bedrag overhouden. Ik geloof meer in betrouwbaarheid dan in prijsvechten. Als ik in een winkel iets koop vraag ik vaak: "Krijg ik korting?" En als de verkoper daar op ingaat zeg ik: "Hier moet ik niet zijn, want jullie zijn niet betrouwbaar. Jullie vragen blijkbaar te veel aan nette mensen." Overigens willen wij ook nooit dat een aannemer te weinig verdient, want als een aannemer niet kan verdienen kan hij ook geen goed werk leveren. Ik wil mijn opdrachtgevers niet te veel laten betalen maar ook niet te weinig. Ik geval van meerwerk kiezen wij als onafhankelijk adviseur ook onherroepelijk de kant van de partij die naar onze mening gelijk heeft. Bij de rijksoverheid is momenteel de tendens - en die tendens druppelt door naar de lokale overheid en sommige managementbureaus - om te zeggen: "Wij hebben al die architecten en adviseurs helemaal niet nodig, wij willen naar een één-op-één-situatie waarbij we op basis van een soort richtlijn aanbesteden." Dan stellen ze bijvoorbeeld dat een ziekenhuis een capaciteit van 800 bedden, 12 operatiekamers en een x-aantal specialiteiten moet hebben en laten ze vervolgens een paar aannemers een zogeheten 'Design & Construct'-aanbieding maken. Ik vind dat een gevaarlijke ontwikkeling. Hier op het bureau kunnen wij ons niet aan de indruk onttrekken dat het 'leitmotiv' van deze ontwikkeling is gelegen in een afname van deskundigheid aan de kant van opdrachtgevers. Niet alleen opdrachtgevers maar ook managementbureaus zijn blijkbaar vaak niet meer in staat voldoende deskundigheid in te zetten om met voldoende zekerheid de fase van projectrealisatie in te gaan. Gemakshalve wordt alle verantwoorde-

lijkheid dan maar bij de uitvoerende partij gelegd met als gevolg dat de opdrachtgever veel minder invloed heeft op het bereiken van een optimale verhouding tussen wensen, kwaliteit en prijs!"

Hoofduitgangspunt van opdrachtgever

"Het is toch duidelijk dat het hoofduitgangspunt van een opdrachtgever om tot een bouwwerk te komen een andere is dan van het uitvoerend bedrijfsleven. Deze ontwikkeling vind ik een zwakgebod. Toegeven aan ondeskundigheid is geen oplossing. Je moet zorgen dat er een gezond evenwicht blijft bestaan tussen enerzijds voldoende deskundigheid aan de zijde van de opdrachtgever - inclusief zijn onafhankelijke adviseurs en architecten - en anderzijds het vakmanschap van het uitvoerend bedrijfsleven. Zo'n evenwicht leidt tot een optimale verhouding tussen kwaliteit en kosten en daarmee tot maatschappelijk verantwoord bouwen. En dat is mijns inziens van groot, algemeen belang voor de toekomst. In een soort praatgroep van de ONRI en het ministerie van Economische zaken heb ik onlangs nog geroepen: "Zorg dat je in Nederland niet de groep mensen gaat uitroeien die zelfstandig kunnen beoordelen of een plan goed is." Ik ben van mening dat de overheid altijd moeten zorgen dat zij een goede Rijkswaterstaatsdienst en een goede Rijkswaterstaat houdt - dat is gewoon een nationaal belang. Kijk, je moet Rijkswaterstaat niet de proppen uit de berm laten oprapen, zoals dat nu gebeurt. Dat kun je uitbesteden. Maar de mensen die kunnen beoordelen of er een luchthaven in zee moet komen, moet het Rijk zo lang mogelijk in eigen huis houden. Daarvoor mag je niet afhankelijk worden van derden. Landelijk zijn er soms projecten die zo grootschalig en eenmalig zijn, dat zij om een aparte benadering vragen, zoals aanleg van de HSL-lijn of indertijd het Deltaplan. De daarvoor benodigde deskundigheid heeft niemand in huis. Dan moet je als overheid zeggen: "Dan gaan we de koppen bij elkaar steken, we nemen de betrouwbare toppers onder de aannemers, ingenieursbureaus en de top van het Rijk zelf en gaan vervol-



Europoint Rotterdam

gens kijken hoe we dit probleem op kunnen lossen." Maar hef die dienst onmiddellijk weer op zodra je met de klus klaar bent. Als je als Nederland aangesloten wil worden op de HSL, dan is dat een nationaal belang, net zoals een luchthaven in zee. Die deskundigheid is niet zo maar voorradig. Die moet je eerst opbouwen. En dat moet je dan niet in concurrentie doen, maar daar moet je voor betalen wat het kost. Je maakt maar één keer een HSL. Maar ga niet voor alle opgaven die min of meer standaard zijn, zoals het bouwen van kantoren, scholen, ziekenhuizen of universiteiten, een Design & Construct-aanbesteding optuigen. Zoals de praktijk dagelijks bewijst, is er - althans bij een goede selectie van adviseurs - in de particuliere sector voldoende deskundigheid aanwezig om het normale bouwproces aan te kunnen houden. Mijn grens ligt bijvoorbeeld bij een academisch ziekenhuis van een miljard gulden. Dat kun je rustig aan het particulier bedrijfsleven overlaten. Die hebben bewezen dat volledig te beheersen. Er zijn nooit substantiële overschrijdingen geweest bij de bouw van grote academische ziekenhuizen. In het verlengde hiervan vind ik ook het zogenaamde 'prestatiebestek' geen verstandige zaak, tenzij er sprake is van hoge tijdsdruk waardoor je eenvoudig geen tijd hebt om een ontwerp volledig uit te werken. Of indien er veel onzekere factoren in het spel zijn, zoals bij de eerder genoemde grote, nationale projecten. Bij een prestatiebestek kun je de inschrijving van de aannemer nooit afmeten aan het technische, functionele en esthetische kwaliteitsniveau dat je wilt bereiken. Het is veel beter om een fractie meer te investeren in adviseurskosten, teneinde het ontwerp, volledig besteksklaar, op een zodanig niveau te brengen dat je de inschrijvingen wel exact kunt afmeten aan hetgeen je wilt hebben. Wij maken gewoon een bestek waarin staat wat er gemaakt moet worden."

Algemeen Rijksarchief
Den Haag

