

CLAFIS MAGAZINE

CLAFIS
INGENIEUS

WINTER 2022

Succesvol partnerschap

Het valt of staat met
vertrouwen in elkaar

It Swettehûs

'Hoe doen jullie
dat nu met die
Machinerichtlijn?'

Beleef de Berkel

Water in
natuurlijke vorm

INHOUD

04

Sectorgericht werken en de kracht van de funfactor

08

FF online

09

Water in natuurlijke vorm

14

It Swettehûs: nieuwe bedieningscentrale voor Friese bruggen

19

CLAFIS ontmoetingsplek in Eindhoven

22

Succesvolle partnerschappen

27

Beleef het bij CLAFIS

28

Sterk staaltje engineering bij Omrin

31

Feedback centraal in groeigesprekken

34

Expertise BIM gaat next level

38

5 vragen aan Wander

COLOFON

CLAFIS Magazine is een uitgave van CLAFIS Ingenieurs

Oplage

1100 exemplaren

Design, ontwerp en realisatie

Canned Rainbow

Eindredactie

Gaby van Tol

Redactie

Herman Mulder
Ronald Kruijer
Suzanne Dekker

Fotografie

Daniel Wenzel
Paul Poels

Drukwerk

Graphic Minds

CLAFIS ingenieurs

Burgemeester Falkenaweg 54
8442 LE HEERENVEEN
0513 640 798
www.clafis.nl

Heb je vragen en/of opmerking over de inhoud van deze uitgave? Stuur dan een mail naar: communicatie@clafis.com
Vermenigvuldiging en/of verspreiding van het geheel of delen van de inhoud door derden is slechts toegestaan na schriftelijke toestemming van CLAFIS Ingenieurs.

Voorwoord

De kracht van verbinden



'lets met mensen', was steevast mijn antwoord als mensen mij tijdens mijn studententijd vroegen wat ik later wilde gaan doen. Concreter dan dat werd het jarenlang niet. Mijn carrière begon op een HR-afdeling. Superleuk en leerzaam, maar het onbestemde gevoel bleef op de achtergrond aanwezig. Mijn ei kon ik er niet voldoende kwijt.

Uiteindelijk maakte ik de overstap naar CLAFIS. Puur op gevoel. Waar dat gevoel vandaan kwam, kon ik destijds niet goed duiden. Nu, 15 jaar later wel. Ik ben een verbinder. Dat was wat ik bij CLAFIS mocht gaan doen en wat ik tot op de dag van vandaag nog steeds met veel plezier doe.

Wij geloven in het succesvol verbinden van de ambities en deskundigheid van onze collega's met de uitdagingen van onze opdrachtgevers. Blijde collega's en tevreden klanten is waar het in essentie om draait.

Ook verbindingen met onze partners zijn voor ons van grote waarde. Of het nu gaat om leveranciers, concullega's of andere partijen... we geloven in samenwerken. Samen ben je sterker, slimmer en samen kunnen we de ambities van onze klanten nog beter waarmaken.

Dit magazine barst van de voorbeelden van mooie verbindingen tussen collega's, partners, opdrachtgevers én de kennis en expertise die wij in huis hebben.

Veel leesplezier!

Groet,

Bram van Hees

Strategische switch naar sectorgericht werken

Onderschat nooit de kracht van de funfactor

In het vorige magazine vertelden we er al over. CLAFIS heeft de strategische switch naar sectorgericht werken gemaakt. Klinkt goed! Maar wat betekent dit eigenlijk? Hoe doen we dat en wie wordt daar beter van? Managers Ronald Spekle en Stef van Remmen vertellen geestdriftig wat deze strategische switch nu al teweegbrengt binnen hun sector Infrastructuur, Gebouwen en Water (IGW). 'Dit is ook een focus op werkgeluk, heel belangrijk.'

Ronald Spekle
Manager Operatie IGW
Clafist sinds: 01-07-2015

Mensen en expertises verbinden

Dat oude vertrouwde 'vestigingdenken', wat was daar eigenlijk mis mee? 'Daarin school een gevaar van interne concurrentie', weet Ronald Spekle (Manager Operatie IGW). 'Gechargeerd: wij doen hier ons ding en op jullie vestiging doen jullie je eigen ding. Onze strategische switch naar 'sectorgericht' werken, komt feitelijk neer op kennisgericht werken. We verbreden onze scope van vestiging naar sector om onze kennis nog centraler te verankeren in onze organisatie; in ons doen en laten, in ons hele bestaan. We hebben het hier over markt- én klantkennis die we door het hele land laten vloeien. We zijn tenslotte een kennisgedreven ingenieursbureau dus meer dan ooit plaatsen we onze kennis nu voorop. Concreet houdt dit in dat we meer verbinding leggen tussen collega's in het hele land. Zo is expertise in Noord-Nederland inzetbaar in Brabant en andersom. Doorvertaald naar opdrachtgevers en hun vraagstukken: ineens werkt een klant samen met een veel omvangrijker en veelzijdiger ingenieursbureau. Veelzijdiger vanwege onderling verbonden expertises. Zo bouw je aan je merk en je imago.'

Stef van Remmen
Manager Commercie IGW
Clafist sinds: 1-11-2020

C

Sectorgericht wát?

Creëer synergie door niet meer traditioneel op regionaal vestigingsniveau te denken, maar juist uit te gaan van kansen voor complete sectoren. Onze kennis 'branchebreed' verbinden, dat is in een notendop de strategische switch die CLAFIS het afgelopen jaar heeft gemaakt. Het doel? Een win-winsituatie creëren voor opdrachtgevers, CLAFIS én haar specialisten.

Binden en boeien

'Wat we eigenlijk doen, is meer continuïteit en intimiteit brengen in de relatie met onze klanten', benadrukt Stef van Remmen (Manager Commercie IGW). 'We zijn beter in staat om te zien waar de echte klantbehoeftes liggen en waar we dus toegevoegde waarde willen leveren. Maar minstens zo belangrijk is de HR-zijde. Met de nieuwe strategie ontwikkelen we ons tot een nog aantrekkelijker werkgever. Je werkt op veel meer verschillende locaties door het hele land. Dat maakt je werk leuker. Binden en boeien is enorm belangrijk in de huidige arbeidsmarkt. Dat geldt voor onze huidige medewerkers en evengoed voor toekomstige collega's. Iedereen wil toch lol in z'n werk? Je werkt en ontwikkelt jezelf niet meer staccato in één richting. In plaats daarvan bieden we een breder pakket: in klantopgaven én in kennisuitwisseling. Je rol als Clafist krijgt daardoor verbreding en verdieping.'



War on talent

Het A-woord is inmiddels gevallen, de arbeidsmarkt van vandaag de dag. Die pakt plezierig uit voor werknemers. Want, vacatures in overvloed. Omgekeerd evenredig lastig is het daarentegen voor werkgevers. Vind maar eens een gekwalificeerde, ervaren ingenieur. De wat zwaar aangezette term 'war on talent' is dan ook steeds vaker te horen. Hoe ligt de arbeidsmarkt erbij in de sector IGW? Ronald: 'Van oudsher is het CLAFIS altijd gelukt om kwalitatief goede mensen aan te nemen. Maar meer dan ooit focussen we nu op de perfecte match. We zoeken mensen die echt bij CLAFIS passen.' Daar zit wat in: zulke collega's zijn geneigd om langer Clafist te blijven. 'Daarom vragen we ook nadrukkelijk door aan sollicitanten', aldus Stef. 'Wat drijft jou? En vervolgens: wat kan CLAFIS dan als podium bieden voor jou, of je nu een starter bent of een senior, een ondernemerstype of een beheerder.' Een goede match vanaf de start is één ding. Maar voor blijvend werkplezier is meer nodig, vindt Ronald. 'Als manager moet

je een plan hebben voor elke individuele collega. Anders gaan mensen zwemmen en drijf je uit elkaar. We werken immers in een dynamische organisatie; je raakt door het onderling verbinden van kennis betrokken bij meerdere projecten op tal van locaties. Doordat we nu echt heel bewust voor elkaar kiezen met een goed doordacht plan, ontstaat er nog meer energie. De kracht van fun in je werk is enorm.'

Hybride werken

En toen was er corona en moesten we ineens thuiswerken. Heeft dat de onderlinge verbondenheid en het werkgeluk niet onderuitgehaald? Ronald: 'Natuurlijk hebben we onze collega's daar waar het nog nodig was extra ondersteund in het thuiswerken. Bij CLAFIS zijn we altijd al gewend om flexibel te werken en om zelf een verantwoorde keuze te maken hoe en waar je werkt. Op onze vestigingen tref je naast projectruimten vooral veel flexplekken aan.' Stef knikt instemmend. We waren al gewend aan het hybride werken bij klanten en in projecten. Onze historische kantoren hebben dan

ook een sterke aantrekkingskracht als ontmoetingsplek. Mensen wandelen binnen, treffen elkaar bij het koffieapparaat, gaan in overleg en vertrekken weer. Onze kantoren zijn steeds meer ingericht als huis- of werkkamer waar het fijn samenkomen is. 'Een goede werkplek werkt verbindend.' Ronald schiet in de lach. 'Sterker nog, ook klanten komen regelmatig bij ons op kantoor. Ze zijn graag bij ons op bezoek.'

Ontwikkelingen in de markt

Even terug naar hun eigen sector IGW. Welke kansen denken beide mannen te benutten door het onderling verbinden van kennis? Wat zijn de trends in de markt? 'Onze sector kent een mooie mix van 40% private en 60% overheidsopdrachtgevers. Daarbinnen zien we een aantal belangrijke programma's waar vaak ook overheidsgeld achter zit. Eén daarvan is waterveiligheid, hoe houden we droge voeten in Nederland. Een ander belangrijk programma is assetmanagement, hoe houden we onze infrastructuur in stand. Nederland heeft veel jaren 60 en 70 infrastructuur. Moeten we die vervangen of hoe gaan we

die beheren? Ook het aardbevingsdossier, waar we als nieuwkomer juist door een bewonersgerichte aanpak tot schadeherstel komen, wordt steeds belangrijker. In de sector zien we ook dat de methode van werken hard verandert. Overal om ons heen neemt de digitalisering toe. We modelleren steeds meer 3D: iets 'maken' voordat je het bouwt om zo cash control uit te voeren en optimalisatie te zoeken. Waar voor ons de lol in zit, is focussen binnen de dienstverlening. Willen we breed gaan, zeg maar een supermarkt in ingenieursdiensten? Nee, wij willen ons richten op die terreinen waarop je excellent bent of kunt worden. Noem het niches. Dat maakt ons aantrekkelijk op specifieke vragen. Dat kunnen vragen zijn van overheden. Maar ook van adviespartners die zelf specifieke expertise missen en waarmee je in verbinding alsnog de opdrachtgever kunt helpen.'

De olievlekwerking van beleving

De cultuur binnen een bedrijf is bepalend voor je inzet en prestaties. Voel je je uitgedaagd? En gewaardeerd? Ronald: 'Ik hoor van nieuwe collega's vaak dat ze de keuze voor CLAFIS op gevoel hebben gemaakt.' Nu is gevoel nogal abstract. Maar je kunt dat CLAFIS-gevoel weldegelijk voeden. 'Kijk naar ons referral concept. Draag jij een nieuwe collega aan, dan krijg je als beloning een 'beleving'. Dus geen geldbonus, maar een vink op je bucketlist, zoals een ballonvaart of circuitdag. Dat zijn katalysatoren voor fun in je werk. En het levert mooie verhalen op wanneer jij als Clafist praat met een potentiële nieuwe collega. Je hebt direct een connectie.'

Het doel en de weg ernaartoe

Iedereen kent wel dat gevoel wanneer je met z'n allen iets gepresteerd hebt. Die voldoening, die trots. Stef: 'Als de sfeer goed is en je dicht bij elkaar staat, dan werkt dat ontwapenend. Die verbinding werkt ook door naar klanten. En het is stimulerend voor de discussie.' De funfactor van samenwerken met CLAFIS is dan ook niet te onderschatten. Ronald: 'Die klant heeft er óók plezier van als een project slaagt en de weg ernaartoe bovendien aangenaam was. Neem nou een groot project waar veel druk op staat. Ik denk dat we er richting klanten steeds beter in slagen om het gevoel over te brengen dat het goed komt en dat we leuke dingen gaan doen. Ik merk dat klanten dat waarderen. We doen ertoe, we worden gezien en we brengen energie.'



C

'Blijf nieuwsgierig!'

Door vragen te stellen aan collega's en klanten, krijg je inzicht. Zo creëer je kansen en kom je nog meer in verbinding. En verder... blijf lachen, het werkt ontwapend.

Ronald Spekle
r.spekle@clafis.com

Stef van Remmen
s.vanremmen@clafis.com



Blijf op de hoogte en volg ons ook online!

11 JANUARI 2022

Aantal volgers

in 6.275

ig 555

f 611



De Berkel in de Achterhoek staat aan de vooravond van een grote verandering. In plaats van de rechte lijn die de rivier nu kent tussen Lochem en Almen, moet het water in de toekomst door het landschap meanderen. Een groot project, waar twee Clafisten met veel passie aan meewerken.

Beleef de Berkel

Een Lakenvelder in de wei laat haar geloei horen als een groet. We stappen door opgevroren gras, langs plassen op het paadje ontstaan door de regen van afgelopen dagen. Terwijl de winterse wind langs onze oren suist, wijst Jaco van Langen, projectmanager bij Waterschap Rijn en IJssel, onderweg allerlei waterrelementen in het gebied aan. Op de oever van Berkel vertelt hij, samen met Ellen Rijdsdijk, project- en omgevingsmanager bij CLAFIS en Jan-Willem de Jong, collega projectmanager, over project Beleef de Berkel.

De Berkel voldoet op het stuk Lochem-Almen nog niet aan de ecologische doelstellingen. De bestemming is 'natte ecologische verbindingzone' en daarom moet dat stuk van de Berkel opnieuw worden ingericht. Het doel is een half natuurlijke rivier zonder barrières voor stromingsminnende vissoorten, waarbij men ook natuurlijke oevers aanlegt, de stuw Hoge Weide aanpast en de vispassage nabij stuw Velhorst optimaliseert. Er is een concrete opgave voor beekherstel en hermeandering over een lengte van 6 kilometer vanaf Lochem tot Almen. Daarnaast vragen de klimaatontwikkeling en hoogwaternormen om mogelijkheden voor het tijdelijk vasthouden van water.

'Als alles wat we hebben bedacht een plek krijgt en dat het landschap weer een geheel wordt: dat is het mooiste moment'

Om die doelen te behalen, heeft het waterschap grond nodig langs de Berkel. Daarvoor heeft kavelruil op vrijwillige basis plaatsgevonden. De bedoeling is om de water-, landbouw- en natuurdoelen zoveel mogelijk te verbinden en in samenhang te ontwikkelen. Samen met de bewoners, agrariërs, vereniging Natuurmonumenten (eigenaar landgoed Velhorst) en Rijkswaterstaat. Daar komen Jan-Willem en Ellen om de hoek kijken. Jan-Willem buigt zich als technisch medewerker over materialen, veiligheid en techniek van stuwen en bruggen en vertaalt dit naar mogelijkheden voor het projectteam.

Ellen is projectleider en stuurt het team van specialisten aan, waarbij techniek, hydrologie, ecologie en gebiedskennis de belangrijkste onderdelen van het project zijn. Samen met Jaco wordt momenteel met behulp van een contractmanager in het team de voorbereiding voor de aanbesteding van een bouwteam getroffen.

Een stukje geschiedenis

Al honderden jaren werkt men aan de Berkel, de rivier die vanuit Duitsland komt en van Eibergen tot Zutphen loopt. 'De eerste watermolens werden in de 13e of 14e eeuw al neergezet, waarbij de mens het water in de Berkel al naar de hand probeerde te zetten', begint Jaco zijn verhaal. 'Daarna is de Berkel een paar keer verlegd, waarbij veel meanders zijn afgesneden. Er is scheepvaart geweest en er zijn stuwen en sluizen aangelegd. Na de Tweede Wereldoorlog moest het gebied veiliger worden, door te zorgen dat er minder overstromingen plaatsvonden, de inwoners van de dorpen droge voeten bleven houden en het water zo snel mogelijk naar zee werd afgevoerd. Maar ook de landbouw heeft een belangrijke rol gehad in die projecten. Voor de agrarische sector speelt het grondwaterpeil een grote rol.'

In de afgelopen decennia neemt het natuurbewustzijn een enorme vlucht. 'De natuur wordt belangrijker. Het inrichten van een ecologische verbindingzone is daar een afspiegeling van. De kwaliteit van het water moet natuurlijker en schoner worden, waardoor vissen, flora en fauna het weer een fijn gebied vinden. Het levert meer biodiversiteit op.'

De Berkel telt 22 stuwen, vanwege het hoogteverschil. Vissen kunnen daar niet tegenop zwemmen, maar het is wel de bedoeling dat vissen vanuit de IJssel naar Duitsland zwemmen via de Berkel. 'Om dat te realiseren zijn diverse vispassages aangelegd. Stromingsminnende vissen zwemmen daar tegenop om paaiplaatsen te zoeken en zo ontstaat een betere uitwisseling onderling en levert het meer biodiversiteit op,' zegt Jaco.



Polderen optima forma

Terwijl een stukje verderop een kleuter zijn zelfgemaakte hengeltje nog eens uitgooit in de hoop op een visje, vervolgt hij zijn verhaal: 'Dat is ook nog een laag die meetelt: de recreatielaag. Als je de Berkel bekijkt vanuit de belangen dan kun je het zien als lagen. Dan heb je landbouw, veiligheid, waterbuustheid en nu natuur. Dat moet allemaal met elkaar in evenwicht zijn. Polderen optima forma, want al die thema's moeten overeind blijven als je een laag toevoegt. En als laatste laag ligt daar de recreatie ook nog eens overheen. Mensen willen van het gebied kunnen genieten. Al die belangen lopen we tijdens het project langs en zoeken daarbij de optimale inrichting.'

Voor Ellen als projectleider ligt de focus nu op het aansturen van het team om volgens planning de aanbesteding in te gaan. Hiervoor dienen de nodige documenten opgesteld te worden. 'Gelukkig heb ik daar de hulp van een contractmanager bij. Het opstellen van het definitieve ontwerp tot bestekniveau komt tot stand door middel van een bouwteamconstructie. Verder is het heel belangrijk de omgeving in de plannen mee te nemen.' Dat is de taak van de omgevingsmanager in het team. Hij zorgt deze periode voor het creëren van draagvlak. 'Met zo'n plan moet je vertrouwen geven dat er verandering nodig is. Door vooraf te informeren, de mensen mee te nemen in het proces en mee te laten denken, zie je dat het tijdens het vergunningstraject minder bezwaren oplevert', zegt Ellen.



Jaco van Langen
Projectmanager
Waterschap Rijn en IJssel



Ellen Rijdsijk
Project- en Omgevingsmanager
Clafist sinds: 02-04-2018



Jan-Willem de Jong
Projectmanager
Clafist sinds: 7-1-2019

Techniek rondom het water

Jan-Willem kijkt samen met een team specialisten naar de technische elementen van het project en adviseert de projectleiding op dat gebied. 'Ecologisch gezien willen we het hoogste doel halen, maar het moet wel in afweging zijn met andere onderwerpen. Technisch gezien is het belangrijk dat wat we straks maken, een lange levensduur heeft. Maar ook: wat is het effect op de natuur, is het duurzaam, is het eenvoudig in onderhoud, wordt het materiaal klimaatneutraal geproduceerd. Samen met de specialisten maken we daar keuzes in.'

Soms schuren die keuzes en dat is wel een uitdaging, vindt Jan-Willem. 'Het vispasseerbaar maken van een stuw kun je op meerdere manieren doen. Naar mijn mening is het mooiste om die stuw helemaal af te breken en het water natuurlijk te laten stromen. Maar dat kan niet, met het oog op alle belangen van de omgeving. Dan zijn er nog een aantal andere opties zoals een dam, of meerdere dammetjes. Dat blijkt weer niet handig in onderhoud. Uiteindelijk komen we uit bij mijn minst favoriete optie: een betonnen of stalen constructie langs de stuw. Daarmee halen we de doelen en het werkt goed, maar als er geen andere belangen zouden spelen, heeft een meer natuurlijke oplossing mijn voorkeur. Bijvoorbeeld in de vorm van een kleine meander door het landschap om het hoogteverschil te overbruggen. Hiervoor is alleen veel ruimte en grond nodig. Die grond is van derden, dus niet altijd mogelijk om te krijgen.'

Op naar de uitvoering

Voor er een schop of kraan de grond in gaat, zijn we misschien wel twee jaar verder. Jan-Willem kijkt er enorm naar uit. 'Ik ben wel iemand die dan regelmatig gaat kijken. Het is mooi werk. Als je er op wereldniveau naar kijkt, is het natuurlijk postzegelwerk wat we doen op het gebied van invloed op het klimaat en de natuur. Maar al die kleine verbeteringen leiden uiteindelijk tot een groot resultaat.'

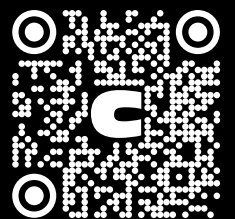
Ellen vult aan: 'Ik vind het nog spannend of we een succesvol bouwteam kunnen vormen. Voordat die schop de grond ingaat, moeten er nog zoveel andere zaken geregeld worden, zoals vergunningen en een projectplan Waterwet. Ook is de komst van de nieuwe Omgevingswet, naar verwachting half 2022, een hele nieuwe manier voor vergunningsverlening- en bestemmingsplanprocedures. Maar ik kan niet wachten totdat onze mooie plannen buiten zichtbaar zijn.'

Net als zijn collega's heeft Jaco veel zin om buiten het resultaat te zien. 'Als de meanders gegraven gaan worden, zie je buiten pas wat ontstaan. Als alles wat we hebben bedacht een plek krijgt en dat het landschap weer een geheel wordt: dat is het mooiste moment. De natuur gaat ook sneller dan je denkt. Qua biodiversiteit in het water is binnen een jaar al een enorme verandering waar te nemen. Prachtig om te zien', besluit hij het gesprek met een tevreden glimlach.



**'Weten wat we nog
meer doen op het
gebied van water?'**

clafis.nl/water



Nieuwe bedieningscentrale voor 40 Friese bruggen

Aan de westzijde van Leeuwarden staat het fonkelnieuwe gebouw It Swettehûs. Dit nieuwe steunpunt van Provinciale Waterstaat, circulair gebouwd met zoveel mogelijk secundaire en herbruikbare grondstoffen, wordt het kloppend hart voor de bediening van 40 Friese bruggen.

CLAFIS hielp de provincie Fryslân om, na haar ontwikkelfase van de techniek en bediening, nader inzicht en richting te geven aan het verder inpassen van afstandsbediening. Een balanceeract binnen de kaders van de Machinerichtlijn.

It Swettehûs, een complexe wisselwerking tussen bedienaars en machines

Grenzeloos varen

Wie weleens gevaren heeft, herkent het vast. Wachten voor de dichte brug, bekroond met het afdragen van tolgeld. In grote delen van Friesland is en wordt dit verleden tijd. Want met de bouw van It Swettehûs gebeurt de bediening van 40 Friese bruggen efficiënt en alert via afstandsbediening vanaf één locatie. Daarmee zet de provincie samen met gemeenten in op brugbediening zonder pauzes, zonder tolgeld en met dezelfde bedieningstijden. 'Grenzeloos varen', zo omschrijven de Friese provincie medewerkers Anne de Jager (Projectmanager Programma Afstandsbediening Bruggen) en Anton Haitjema (Assetmanagement Kunstwerken) de nieuwe situatie voor de beroeps- en recreatievaart.

Centrale bediening

Voor project It Swettehûs werd CLAFIS voor een specifiek projectonderdeel ingevaren: het centrale document, zeg maar een soort 'manual' voor de systeembeheerders. Anne de Jager: 'Je moet je voorstellen dat er voor de brugbedienaars veel is veranderd. Van de bestaande plek op hun 'eigen' brug werken ze nu in teamverband in It Swettehûs. Maar ook operationeel is één en ander gewijzigd. Denk aan de bedieningsfilosofie en het onderhoud aan systemen en techniek. Daarbij hebben we niet de techniek als leidend uitgangspunt genomen, maar vanuit de bedienaars een concept ontwikkeld. Wat hebben zij nodig om veilig, betrouwbaar en efficiënt hun werk te kunnen doen? En pas dan: welke techniek, welk bedieningssysteem kiezen we daarvoor.'

Integrale handleiding

Bij een project van deze omvang zijn logischerwijs tal van partijen betrokken. Anton Haitjema: 'Alleen al voor het bedieningssysteem hebben we zo'n zes partijen ingeschakeld. Van cameratechniek en beveiliging tot systeem integratie. Met al die samenhangende bouwstenen bij elkaar wilden we nog een afsluitend document waar alles voor de systeembeheerders in staat omschreven. Die vraag hebben we bij CLAFIS neergelegd. Kortom: breng alle bouwstenen van de afstandsbediening bij elkaar. Creëer overzicht en maak er een consistent verhaal van voor onze systeembeheerders en technici. Een soort 'manual' voor assetmanagement dus. We noemden het zelf een 'systeemdefinitie': benoem en beschrijf het systeem en verwijz naar onderliggende documenten en gemaakte keuzes waar dat kan.'



Anne de Jager
Projectmanager Programma Afstandsbediening Bruggen
Provincie Friesland



Anton Haitjema
Assetmanagement Kunstwerken
Provincie Friesland



It Swettehûs: energieneutraal en circulair

- Ruim 1.000 zonnepanelen
- Warmte- en koude-opwekking uit oppervlaktewater (aquathermie)
- Hergebruik van serverwarmte
- 44% secundair materiaal
- 12% biologisch materiaal
- Hergebruikte meerpalen en damwanden voor diverse toepassingen

Naast een werkplek voor ongeveer 20 brugbedienaars, doet het nieuwe gebouw en terrein straks dienst als uitvalsbasis voor provinciale medewerkers vaarwegwegbeheer, nautische zaken en de technische dienst voor onder andere bruggen en sluisen.

Meer weten over It Swettehûs?
www.fryslan.frl/swettehus

Heldere verantwoordelijkheden

Over een balanceeract gesproken. Deze begint al bij het feit dat niet alle 40 bruggen in bezit zijn van de provincie Fryslân. Anne de Jager: 'Van de 40 bruggen behoren er 15 toe aan gemeenten. Met hen zijn we de samenwerking aangegaan voor een uniforme bediening en het doelbereik. De provincie Fryslân wil provinciebreed graag bruggen in belangrijke routes vrij van tolgeld en pauzes laten bedienen. Dat vraagt ook participatie van gemeenten. Enkele gemeenten doen mee in de afstandsbediening om daarmee tolgeld en pauzevrij bedienen mogelijk te maken. Daarin schuilt een complex verantwoordelijkheidsvraagstuk. Want het zijn en blijven hun bruggen, maar onze bedienaars 'drukken op de knoppen'. Waar ligt dan de knip in verantwoordelijkheid en voor onderhoud? Mogelijk dat in de toekomst nog een schaa sprong volgt naar 24/7 bediening. Wie weet. Maar die stap hebben we nu nog niet gezet.' Overigens telt Friesland maar liefst 240 bediende bruggen. Anton Haitjema: 'De centrale afstandsbediening vanuit It Swettehûs betreft specifiek de 40 bruggen in het hoofdrecreatieve en beroepsvaarwegennetwerk. Vaarwegen die kriskras door Friesland lopen en waarbij bruggen in beheer zijn bij verschillende partijen.' Overigens doen (nog) niet alle Friese gemeenten mee met de

afstandsbediening. Veel gemeenten zetten wel samen met de provincie in op 'tolgeld- en pauzevrij' bedienen, maar doen dat op een andere wijze dan met gezamenlijke afstandsbediening.

Machinerichtlijn en interpretatie

De richtlijn, verankerd in het Warenwetbesluit Machines, is gericht tot de fabrikant van de machine en ziet onder meer toe op de veiligheid. Maar wat als de machine nu onderdeel is geworden van een systeem ontwikkeld door de eigenaar zelf? Zoals in It Swettehûs van de provincie Fryslân het geval is. Ze draagt de verantwoordelijkheid en is aansprakelijk voor de goede werking van het systeem vanuit een nieuwe rol: die van samensteller

en dus ook fabrikant. Een stok achter de deur die de provincie Fryslân vanuit een traditioneel sterk veiligheidsbewustzijn niet nodig had om vanuit de Machinerichtlijn tot een zorgvuldige risicobeoordeling te willen komen. Anne de Jager: 'Als we overgaan op afstandsbediening, wat betekent dat dan voor de brug als machine? En voor de machinegrenzen? En hoe verhouden de objecten brug en centrale zich dan samen en afzonderlijk tot de Machinerichtlijn? Daarover waren binnen de provincie en ook bij andere beheerders verschillende zienswijzen. Daar komt nog iets bij', benadrukt Anton Haitjema. 'Net als elke wet biedt de Machinerichtlijn op de details ruimte voor interpretatie. Er staat niet letterlijk in omschreven hoe om te gaan met

'Diverse beheerders staan al bij ons op de stoep. 'Hoe doen jullie dat nu met die Machinerichtlijn?'

meerdere op afstand bedienbare bruggen. De richtlijn probeer je hier zo goed mogelijk te interpreteren en toe te passen. Voor ondersteuning hierbij zochten we een partij die richting en hulp kon bieden.'

Verbindend specialisme

Die partij werd dus CLAFIS. Opvallend is de weg waarlangs deze beslissing tot stand kwam. Want hierbij speelden enkele Clafisten een sleutelrol. Onder hen Martijn Liemburg, projectmanager Operationele Technologie. Anne de Jager: 'Uit eerdere projecten wisten we dat Martijn als geen ander weet hoe de Machinerichtlijn in elkaar steekt. Hij en zijn collega-Clafisten hebben uiteindelijk dit vraagstuk voor ons onttrafeld.' Opmerkelijk, deze rechtstreekse gang van opdrachtgever naar de Clafist. Het lijkt een terugkerend thema te worden dat overigens goed verklaarbaar is. Want CLAFIS mag dan een bescheiden speler zijn binnen de ingenieurswereld, des te meer zijn het adviseurs die het verschil maken bij opdrachtgevers.

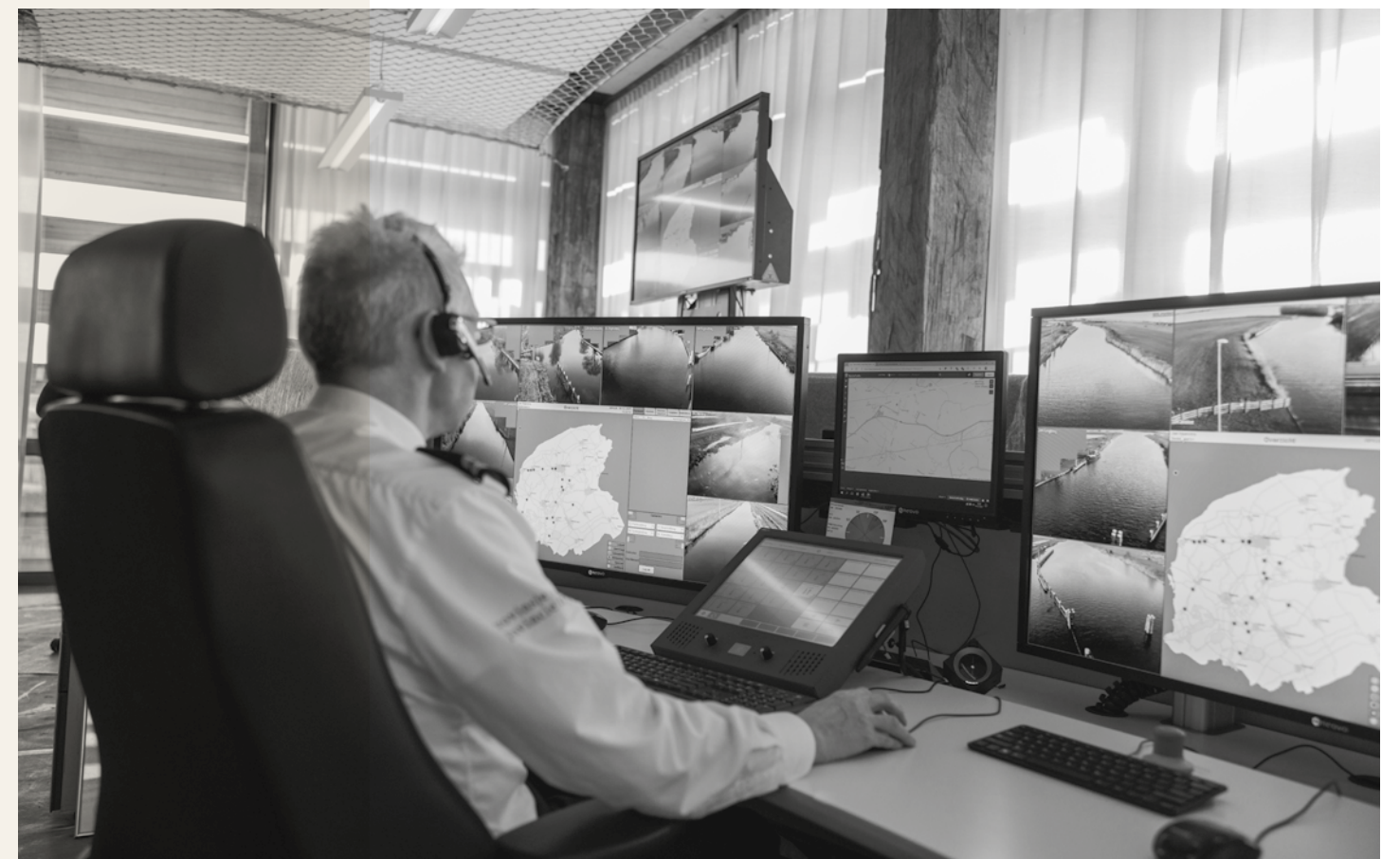
'Grutsk' en ietwat eigenzinnig

Moeten we nu zelf het wiel rond de Machinerichtlijn en centrale afstandsbediening uitvinden? Deze retorische vraag bracht de provincie Fryslân ertoe om haar licht ook op te steken

bij beheerders van andere grootschalige bedieningscentrales. Inmiddels is trouwens ook het omgekeerde het geval. 'Diverse beheerders staan al bij ons op de stoep. 'Hoe doen jullie dat nu met die Machinerichtlijn?' En dat is ook logisch. Als Nederlandse beheerders kijken we met interesse naar elkaars ervaringen rond het vraagstuk Machinerichtlijn in relatie tot bedieningscentrales. Zo help je elkaar. Wel is het zo dat wij trots zijn, 'grutsk' in correct Fries, op wat we hebben neergezet. We zijn met onze aanpak in zekere zin ook eigenzinnig geweest. We hadden immers ook een gevalletje 'copy-paste' kunnen loslaten op een bestaand project. Maar daarvoor wijkt de situatie in Friesland in onze opvatting te veel af van andere beheergebieden. We hebben hier een groot vaargebied met meren en diverse vaarwegen waar beroeps- en recreatievaart door elkaar varen, en maar weinig corridorvaart.' Met het advies van CLAFIS ligt er nu een heldere 'routekaart' om de komende jaren onze centrale afstandsbediening verder te brengen in relatie tot de Machinerichtlijn. Er volgen nog 22 bruggen, en voor de 18 al aangesloten bruggen weten we nu waar en hoe we het dossier een slag verder gaan brengen en up-to-date gaan houden.'

Doorslaggevend pragmatisme

De combi van provincie Fryslân en CLAFIS heeft voor beide partijen uitstekend uitgekapt. 'Je moet weten dat we de afgelopen jaren weloverwogen keuzes hebben gemaakt voor onze centrale brugbediening. Keuzes gestoeld op ervaring van ons zelf, maar zeker ook de goede ervaringen van andere beheerders. Dus waren we niet op zoek naar een adviespartner die ons zou bewegen om ons denk- en huiswerk helemaal opnieuw te gaan doen. Integendeel, we zochten juist een pragmatische partij. Een 'partner' die onze dynamiek en keuzes begrijpt en tegelijk daarin toch ook de juiste kritische vragen weet te stellen om de juiste scherpte erin te krijgen. En nogmaals: we hebben specifiek gevraagd om Clafisten met wie we al ervaring hadden. Mensen die we vertrouwen en die op hun beurt vertrouwen hebben in onze kennis en ervaring. Met hen zijn we het gesprek aangegaan. Die deskundige, betrokken en bevolgen professionals: zij gaven voor ons hoogstpersoonlijk de doorslag om met CLAFIS in zee te gaan.'



EINDHOVEN

Een bak lauwe klats?

CLAFIS SKYLINE

'Onze historische kantoren hebben een sterke aantrekkingskracht als ontmoetingsplek. Mensen wandelen binnen, treffen elkaar bij het koffieapparaat, gaan in overleg en vertrekken weer. Onze kantoren zijn ingericht als huis- of werkkamer waar het fijn samenkomen is. Een goede werkplek werkt verbindend'



De Huiskamer van Eindhoven

In het videolab op Strijp-S in Eindhoven is de jongste telg van de CLAFIS-familie te vinden: kantoor Eindhoven. Het voormalige terrein van Philips is doordrongen van techniek, innovatie en creativiteit, een beter passende locatie voor deze vestiging met grootse ambities is er dan ook niet.

Ongeveer twee jaar geleden opende CLAFIS hier de deuren van de eerste kantoorruimte die we overigens inmiddels alweer ontgroeid zijn. Vol enthousiasme en passie wordt er vanuit Eindhoven keihard gewerkt voor opdrachtgevers als gemeente Eindhoven, provincie Noord-Brabant, gemeente Tilburg, diverse waterschappen en meerdere grote bedrijven in de sector Food, Pharma, Chemie en Maakindustrie (FPCM).

Raymond Nijssen, commercieel projectmanager: 'Wij zijn zeker trots op de snelle groei van CLAFIS Eindhoven. De concurrentie is enorm in deze regio, maar door ons onderscheidend vermogen weten we mooie openingen te creëren en nieuwe projecten te realiseren. We timmeren hard aan de weg en onze bekendheid groeit met de dag, waardoor opdrachtgevers ons steeds beter weten te vinden. Het geleverde werk begint voor ons te werken. Dat is echt heel gaaf.'



CLAFIS samen met partners succesvol bij tenders

'Partnerschappen vergroten ons lerend én aanpassend vermogen'

Projecten en raamovereenkomsten van met name de overheid worden al sinds jaar en dag aanbesteed. Hoe wil je als ingenieursbureau zo'n tender in de wacht slepen? Door de breedste expertise te hebben? Of door de beste expertises te bieden binnen enkele niches? CLAFIS gaat voor het laatste. Maar dan wel bijgestaan door partners die uit hetzelfde hout gesneden zijn. Een strategie die werkt. Want het afgelopen jaar werden er achtereenvolgend meerdere grote tenders gewonnen. Clafisten Stef van Remmen en Robert van der Heeft verklaren de recente successen.

Waterbeheer en meer

Op het gebied van infrastructuur, gebouwen en water liggen er voor de overheid grote uitdagingen. Neem bijvoorbeeld waterveiligheid, met de overstromingen in Zuid-Limburg nog vers in het geheugen. Of het noodzakelijke onderhoud van onze bruggen en de uitbreiding van woongebieden. Laat dit nu juist expertisegebieden zijn waarin CLAFIS zich thuis voelt. Stef van Remmen, manager commercie IGW: 'De meeste tenders die we recent hebben gewonnen, haken aan bij maatschappelijk en economisch urgente programma's. Vers van de pers is bijvoorbeeld onze gewonnen tender voor Rijkswaterstaat op het gebied van projectbeheersing van de natte en droge infrastructuur. Maar ook binnen de energiemarkt zijn we al langere tijd succesvol.'

Onmisbare partners

Enkele partners waarmee CLAFIS onlangs gezamenlijk succes boekte tijdens tenders, zijn de ingenieursbureaus Geonius, Bhouwvast, Den Boer CCI en DHM Infra. Stuk voor stuk partijen die voor CLAFIS complementaire expertise aandragen. Je leest verspreid over dit magazine meer over deze voor ons onmisbare partners. Toch is het niet alleen expertise waarop CLAFIS haar partners selecteert. Robert van der Heeft, manager business support: 'Het moet onderling ook uitzonderlijk goed klikken. Met de juiste partners heb je vrienden om je heen. Wij denken aan hen, zij aan ons, je hebt echt een gezamenlijk belang.' Stef licht toe: 'Partnerschappen verbreden onze horizon en vergroten onze flexibiliteit. Het brengt gewoon heel veel extra energie om met anderen – lees: de beste binnen hun vakgebied – samen te werken. Dat past ook bij CLAFIS en waar we nu staan in onze ontwikkeling. Partnerschappen vergroten ons lerend én aanpassend vermogen.'

V.l.n.r.

Robert van der Heeft
Manager Business Support
Clafist sinds: 01-09-2015

Stef van Remmen
Manager Commercie IGW
Clafist sinds: 01-11-2020



Kleur bekennen

Samen kun je meer dan alleen. Klinkt als een tegeltjeswijsheid, maar deze kreet is in de huidige ingenieursmarkt actueler dan ooit. Stef: 'Samen met onze partners kunnen we complexe en integrale vragen van onze klanten beter beantwoorden. Willen we succesvol zijn binnen tenders dan is het cruciaal om ons te versterken met partners uit andere 'kennis niches'. De klant heeft altijd behoefte aan het beste. Maar als ingenieursbureau kun je niet overal de beste in zijn. On-mogelijk. Probeer je zo breed mogelijke expertise in eigen huis te hebben, dan loop je het risico om in het grijze midden te belanden. Dan ben je onherkenbaar en onvoldoende onderscheidend. CLAFIS wil juist kleur bekennen. Wij richten ons op een aantal niches vanuit integraal projectmanagement en met specialismen zoals waterbeheer, bouwkunde, kunstwerken, verlichting

en leefomgeving. Binnen die niches bezitten we essentiële expertise en werken we met eigentijdse, digitale technieken. Dan word en blijf je een aantrekkelijke partner. Niet alleen voor de opdrachtgever, maar ook voor hoogspecialistische partners die onze niche expertises nou juist zelf niet bezitten.'

'Succesvol partnerschap staat of valt ook met vertrouwen hebben in elkaar'

Versterken, versnellen, overtreffen

Goede partners zoeken is één, maar de best mogelijke alliantie smeden is iets heel anders. Op basis waarvan maak je je keuzes? Robert: 'Wij kijken met haviksogen naar de klantbehoefte, dat is het vertrekpunt. We proberen achter de uitvraag van zo'n tender de basisvraag scherp te krijgen. Wat is de aanleiding? Wat wil de klant bereiken; vaak is dat een ambitie, maar het kan ook gaan om een pijnpunt dat weggenomen moet worden. Dat vertrekpunt willen we glashelder

hebben. Vervolgens kijken we wat wij zelf in huis hebben om de klant op de best mogelijke manier te helpen en waar we nog onderscheidende expertise of klantkennis willen toevoegen. Onze insteek is altijd om via een partnerschap méér te brengen, toegevoegde waarde is onze basisambitie. Hoe kunnen we elkaar versterken, samen het proces versnellen en de klantvraag overtreffen.' Stef knikt instemmend: 'Succesvol partnerschap staat of valt ook met vertrouwen hebben in elkaar. Hoe je elkaar vindt voor zo'n tender? Vaak ligt er al een persoonlijke connectie, je kent iemand bijvoorbeeld vanuit een eerder project. Dat is niet alleen pragmatisch, maar ook waardevol. Je wilt tenslotte zeker weten dat je bij elkaar past. Zo'n tender is niet het moment om te gaan experimenteren. Dat kan de klantrelatie beschadigen, maar zeker ook de partnerrelatie.'

Frisse speler

Lijkt het maar zo of is CLAFIS als bescheiden ingenieursbureau bovengemiddeld succesvol bij tenders? 'Je zou kunnen redeneren dat we het tij mee hebben', weet Stef. 'Want de markt is overspannen, er is meer vraag dan aanbod. Maar personeel mag dan schaars zijn, de klant eist onverminderd kwaliteit. Hierdoor zien we bij grote opdrachtgevers een herwaardering van het MKB voor integrale vragen. Ze ontdekken nu dat complexe werken ook gedragen worden door partnerschappen uit het middensegment met de juiste kennis en motivatie.' Robert valt hem bij: 'Een mooi voorbeeld is de recent verworven raamovereenkomst Integraal Technisch Advies Waterschappen Noorderzijlvest en Hunze en Aa's. We spelen daar als relatieve nieuwkomer echt een 'Champions League wedstrijd' binnen de ingenieursmarkt. We zijn een frisse speler, maar wel eentje met realiteitszin. Je wordt nooit in één keer volwassen, ook niet in de manier van samenwerken binnen projecten. Daarover zijn we naar opdrachtgevers toe eerlijk en transparant - net als naar onze partners toe trouwens. We staan nu hier, maar onze ambitie ligt dáár. We tonen daarmee bescheidenheid en lef tegelijk.'

Goed 'in de wedstrijd'

Een gewonnen tender geeft Clafisten natuurlijk een enorme adrenalineboost. Maar zo'n nieuwverworven contract betekent voor Stef en Robert veel meer dan een triomf. 'Ieder project is een stap in onze ontwikkeling. Elk nieuw project is de beste referentie voor een volgende opdracht. Die gretigheid: klanten koppelen vaak terug dat we met goede energie 'in de wedstrijd' zitten. De klant voelt bij ons dat we één en hetzelfde belang hebben. Dat zit in ons DNA. Want van oudsher zijn we gewend om veel bij de klant over de vloer te zijn. Daardoor hebben we een bovengemiddeld goed ontwikkeld gevoel voor wat er speelt bij een klant. In alle bescheidenheid: onze kracht is om vanuit dat hechte, directe klantcontact de doorvertaling te maken naar de best passende dienstverlening.'



'Heel veel toegevoegde waarde'

Bij Bhouwvast zijn we goed in bouwkundige en bouw fysische vraagstukken, terwijl CLAFIS sterk is in onder meer constructies en engineering. De ingenieursmarkt is maar een klein wereldje. Zeker als je al jaren meedraait, dan weet je welke partner goed is in welke specifieke expertise. Vanuit die vertrouwde basis zijn CLAFIS en Bhouwvast tot elkaar gekomen. En met succes. Onlangs hebben we gezamenlijk een grote raamovereenkomst verworven. Dit partnerschap heeft voor onze organisaties heel veel toegevoegde waarde. Samen bied je een veel groter dienstenpakket. Ineens kun je heel andere projecten aan.

Onno Zitman

Technisch adviseur en expert bouw fysisca Bhouwvast
www.bhouwvast.nl

'Het brengt heel veel extra energie om met de beste binnen hun vakgebied samen te werken'



'Samen denken vanuit het klantbelang'

Vormen wij met CLAFIS de juiste puzzelstukjes, vullen we elkaar aan? Daarover hadden we meteen een goed gevoel. Met als gevolg dat we onlangs samen de raamovereenkomst Integraal Technisch Advies Waterschappen Noorderzijlvest en Hunze en Aa's binnenhaalden. CLAFIS en Den Boer CCI focussen met het advies naar onze opdrachtgevers eerst op het scherpstellen en optimaliseren van de vraagstelling om zo duurzaam meerwaarde te creëren. Zo zijn we in staat onze gezamenlijke technische expertise in te zetten bij het realiseren van innovatieve en duurzame oplossingen. Ons gezamenlijke vertrekpunt was daarom: hoe helpen wij als combinatie deze waterschappen om in ieder project te komen tot de juiste vraagstelling zodat we in langdurige samenwerking oplossingen bedenken met blijvende meerwaarde. Kort gezegd, hoe bedienen we de klant optimaal? Dat denken vanuit het klantbelang, daarin hebben we elkaar echt gevonden.

Wessel Nauta

Directeur Den Boer CCI
www.denboercci.nl

'Enorm goede klik'

Samen met CLAFIS en andere partners verwierven we onlangs de raamovereenkomst Integraal Technisch Advies Waterschappen Noorderzijlvest en Hunze en Aa's. Al vanaf de start hadden we een enorm goede klik met elkaar. Net als CLAFIS richten wij ons op niche expertises, in ons geval op het gebied van wegontwerp en geotechnisch en milieuhygiënisch onderzoek en advies. Daardoor hadden we meteen een gevoel van herkenning. En we vulden elkaar uitstekend aan. Onze roots liggen in Limburg, die van CLAFIS in het noorden van het land. Zo'n partnerschap is een uitgelezen kans om elkaar te introduceren in andere regio's van de markt.

Mark Rurup
Directeur Geonius
www.geonius.nl



'Toegevoegde waarde is onze basisambitie. Hoe kunnen we elkaar versterken, samen het proces versnellen en de klantvraag overtreffen'



'We vullen elkaar uitstekend aan'

Onlangs hebben DHM en CLAFIS samen de tender gewonnen voor de raamovereenkomst Project- en Contractbeheersing van Rijkswaterstaat (RWS). In deze samenwerking voelen en vullen we elkaar uitstekend aan, waarbij DHM haar waardevolle referenties in projectbeheersing inbrengt en CLAFIS in contractbeheersing. Het betreft hier een interessant contract met veel potentieel in de nadere overeenkomsten vanuit de RWS-organisatieonderdelen GPO (Grote Projecten en Onderhoud) en PPO (Programma's, Projecten en Onderhoud). De lumpsum NOK opdrachten (Nadere Overeenkomsten) vragen capaciteit en een nauwe samenwerking op de expertises, maar vooral ook om een goede projectsturing. Dan is het belangrijk dat je de juiste partner hebt gekozen. DHM en CLAFIS hebben naast een goede klik dezelfde visie op de verduurzaming in de civiele sector en ook in de bedrijfsvoering zijn vele overeenkomsten. DHM kijkt dan ook uit naar een prettige samenwerking die groter wordt dan alleen deze raamovereenkomst met RWS.

Rob de Vries
Commercieel directeur DHM Infra
www.dhm-infra.nl

BELEEF HET BIJ CLAFIS

CLAFIS
INGENIEUS

Bij CLAFIS houden we van het maken van herinneringen. Van kerstborrels tot zomerbbq's en leuke dingen doen met jouw lievelingsmensen. Dit komt ook terug in ons referral concept. Draag jij een nieuwe collega aan, dan krijg je als beloning een 'beleving'. Dus geen geldbonus, maar een vink op je bucketlist zoals een ballonvaart of circuitdag.

Omrin bespaart ruim 300.000 Nm³ aardgas per jaar dankzij sterk staaltje engineering

De ploegleiders van afvalverwerker Omrin bedachten zelf een slimme oplossing voor een kostbaar onderdeel van de afvalverbranding. De vraag aan CLAFIS was om te berekenen of het haalbaar en veilig zou zijn. Dat was het! Terugverdientijd? Minder dan een jaar. 'Daar hoeft niemand over na te denken', blikt plantmanager Seerp Bosch tevreden terug op de samenwerking.

Waar iets wordt verbrand, ontstaat aanslag op de wanden van filters en luchtkanalen. Ook bij de reststoffencentrale (REC) van afvalverwerker Omrin in Harlingen. 'Om de verbrandingsketel te kunnen stoken, hebben we afval en lucht (zuurstof) nodig. Die lucht zuigen we uit de afvalbunker en gaat vervolgens door de luchtvoorverwarmer (LUVO). Dat doen we met warmtewisselaars om het verbrandingsproces te verbeteren. Doordat we ongefilterde lucht aanzuigen, vervuilen de warmtewisselaars met stof door de vettigheid in de lucht. Het gevolg is dat de eindtemperatuur niet wordt gehaald en de afvalverbranding niet optimaal verloopt', legt werkvoorbereider projecten Tjerk Jonker de uitdaging van Omrin in het kort uit.

Drie tot vier keer per jaar schakelt Omrin de LUVO in de nacht uit, zodat de warmtewisselaars gereinigd kunnen worden. Zo'n reinigingsbeurt kost ongeveer 16 uur. 'In die tijd verbranden we geen afval, maar zorgen we er wel voor dat de vuurhaard op temperatuur blijft. Hiervoor gebruikten we aardgas. Uit berekeningen kwam naar voren dat dit voordeliger was dan afstoken en opstoken, dus leek het lang de enige oplossing. Maar je kunt je voorstellen dat het aardig in de papieren loopt om 16 uur lang geen afval te verbranden én in die tijd zo'n 100.000 kuub gas te gebruiken. Om het even concreet te maken: wij gebruikten tijdens zo'n schoonmaakbeurt net zoveel aardgas als 300 huishoudens in een jaar.'

Getest: reinigen met trilling

Al tien jaar lang was dit hét onderwerp waarover de ploegleiders hun hoofd braken. In 2013 begon Omrin met het testen van de eerste oplossing: akoestische reiniging. Seerp: 'We hebben toen geprobeerd de wisselaars te reinigen door grote scheepstoeters te installeren. Bij flink toeteren, ontstaat er een trilling waardoor het stof los zou moeten laten. Het resultaat was jammer genoeg niet optimaal, omdat het stof fettig en plakkerig is. Als het om droge en fijne stof zou gaan, was het een perfecte, snelle oplossing geweest.'

Een andere optie vanuit het team was een bypass om de LUVO heen. 'Daar zitten ontzettend veel eisen aan, maar toch begon dit plan al ergens in 2014 te leven. Het idee is dat je tijdens de reiniging de LUVO niet gebruikt, maar de lucht er dus omheen leidt. Dan wordt het tijdelijk niet voorverwarmd, maar dat is op te lossen door rekening te houden met de samenstelling van het afval. Het voordeel is dat het verbranden gewoon doorgaat en er geen aardgas nodig is om de haard op temperatuur te houden', legt Tjerk uit.

Omdat het reinigen van de LUVO handmatig gebeurt, moet die bypass 100% veilig zijn. 'Er zitten mensen op dat moment in die LUVO. Dus veiligheid is het allerbelangrijkste onderwerp. Zodra er maar één spootje twijfel is, is het geen oplossing. Het berekenen daarvan en het ontwerp hebben we bij CLAFIS neergelegd. Onze ploegleiders zijn heel slim, maar het zijn geen engineers', zegt hij met een glimlach.

CLAFIS verzorgde een programma van eisen (PVE) voor het doorgerekende ontwerp. 'Het is echt een

samenwerkingsproject', vindt Tjerk. 'Wij weten hoe we die installatie moeten bedrijven en kunnen de wildste ideeën bedenken om dat zo optimaal mogelijk te doen. Zo'n bypass moet veilig zijn, aan allerlei regels voldoen en moet simpelweg door goed vakmanschap van een engineer doorgerekend worden. Daarvoor heb je een ingenieursbureau nodig en onze keuze is op CLAFIS gevallen.'

Enorme besparing

Het ontwerpen is in 2019 gedaan en vervolgens is in 2020 de bypass in een geplande onderhoudsstop geïnstalleerd. Iets langer dan een jaar is de aangepaste installatie nu in gebruik en het overtreft alle verwachtingen. Seerp: 'Die 100.000 kuub gas per keer hebben we niet meer nodig en dat levert een enorme besparing op.' Niet alleen een mooie besparing op de inkoop van aardgas, maar natuurlijk ook op de uitstoot van CO₂. 'Bij benadering hebben we twee ton minder CO₂-uitstoot per keer. 'Het was bovendien verspillend.'

'Het is echt een samenwerkingsproject. Wij weten hoe we die installatie moeten bedrijven en kunnen de wildste ideeën bedenken om dat zo optimaal mogelijk te doen'



Over Omrin

Omrin (Het Friese woord voor kringloop) maakt zich sterk voor het verzamelen én verwerken van afval. Het bedrijf, dat in 2020 het 25-jarig jubileum vierde, zamelt afval in voor 204.150 huishoudens en ruim 9000 bedrijven en instellingen in Noord-Nederland. Daarnaast verwerken zij het huishoudelijke afval van meer dan een miljoen inwoners in Friesland, Groningen, Gelderland en Zuid-Holland. Omrin is naar eigen zeggen de meest circulaire verwerker van huishoudelijk afval, op basis van een geïntegreerd ketenmodel (van inzameling tot en met de productie van duurzame energie) en innovatieve verwerkingsinstallaties.

www.omrin.nl



Tjerk Jonker
Werkvoorbereider projecten Omrin

Seerp Bosch
Plantmanager Omrin

Voor dit soort dingen wil je aardgas niet gebruiken.' In euro's bespaart Omrin ongeveer 25.000 euro per reinigingsbeurt. 'Met de gestegen gasprijzen is die besparing eigenlijk nog groter', weet Tjerk. Seerp: 'En als je alles doorrekent is de besparing nog veel groter. Het proces kan tenslotte gewoon doorgaan. Laten we zeggen dat we 500 ton afval extra kunnen doorzetten, dat levert ongeveer 35.000 euro op per reinigingsbeurt. Dat mogen we best meerekenen.' De terugverdientijd van de veelomvattende bypass bleek minder dan een jaar.

Nieuwe uitdaging

Op dit moment onderzoekt stagiair, Tim Faber, van het afvalwerkingsbedrijf de haalbaarheid van een idee waarmee Omrin kan besparen op elektriciteit. 'We gebruiken namelijk zogenaamde sealing air om valse luchtstromen bij de filters te voorkomen', aldus Tjerk. 'Die lucht moet een bepaalde temperatuur hebben om te voorkomen dat er condensatie - en dus roestvorming - ontstaat. We willen die lucht op een goedkopere en betere manier voorverwarmen. Nu gebruiken we twee elektrische heaters van 60 kilowatt per stuk

en ventilatoren. Het idee is om die uit te zetten en de sealing air te vervangen door gereinigde rookgassen, een restproduct dat we normaal gesproken de buitenlucht in blazen. Het idee is niet heel ingewikkeld, maar moet ook weer worden doorgerekend door een engineer.' CLAFIS begeleidt dit proces inhoudelijk, omdat zij mede aan de wieg stond van het idee dat ten tijde van het LUVO project ontstond. 'Mooi dat Tim dat onder begeleiding van CLAFIS oppakt.' Het is de bedoeling dat ook deze installatie tijdens een geplande onderhoudsstop in het voorjaar van 2022 geplaatst wordt.

Clafist Pieter Elgersma berekende proces LUVO



Pieter Elgersma is Process Engineer en heeft zich beziggehouden met de berekeningen van de bypass. 'Het mooie aan dit project is dat het idee, een duurzame oplossing, uit de organisatie zelf komt. Als procescoloog heb ik, samen met een collega, gekeken naar het huidige proces en het proces waar we naartoe moesten werken. We hebben een ontwerp gemaakt en een pakket van eisen (PVE) opgesteld. Dat is uiteindelijk bij een derde partij neergelegd voor de realisatie,' vertelt Pieter enthousiast.

'De veiligheid van de mensen die in de LUVO moeten werken tijdens de reinigingsbeurten was het belangrijkste element. Dat had de hoogste prioriteit. Een uitdaging daarbij waren de kleppen en hoeveel lek van luchtstromen die wel of niet zouden doorlaten. Dat kan gevaarlijk zijn. Vanwege het stof in de lucht, niet heel gezond, maar ook vanwege de kracht waarmee die lucht door de LUVO wordt geblazen. De lekkende kleppen had daarom onze extra aandacht.'

Pieter kijkt met veel plezier terug op het project. 'Ik werk veel in de foodsector, dus dit was iets heel anders, maar ik heb het enorm naar mijn zin gehad bij Omrin. Het was een mooi project, met een fantastisch resultaat. Iets wat we met een hele leuke club mensen samen gerealiseerd hebben.'

Feedback centraal in groeigesprekken Clafisten

CLAFIS gelooft in ontwikkeling op basis van eigen wensen en dromen. Formele beloningssystemen en beoordelingsgesprekken, gebaseerd op verantwoording in plaats van ontplooiing, passen dan ook niet bij onze organisatie. In plaats daarvan werken wij met de Gesprekscyclus. Een reeks gesprekken waarin feedback de basis van groei is. Betrokken, gedreven, deskundig en grensverleggend zijn de drijfveren van onze organisatie én de uitgangspunten in de gesprekscyclus. Op basis van onze kernwaarden halen collega's bij elkaar en bij hun manager feedback op en schrijven zij zelf hun eigen bevindingen en behoeften uit.

En wat vinden Clafisten zelf van de Gesprekscyclus?

'Het is best wel een eer als iemand feedback aan jou vraagt... het is een moment waarop iemand je vraagt kritisch te kijken naar hoe hij of zij is of iets doet. Eigenlijk is het al een stukje feedback op zich als mensen jou dat vragen. Een mooi compliment.'

Bennie den Bleker

'Een valkuil voor de meeste mensen is ervan uitgaan dat we elkaar altijd begrijpen... Doordat we in de gesprekscyclus gedwongen worden om diverse zaken te bespreken, kom je tot de kern en krijg je dus een beter resultaat in je groeigesprekken.'

Martijn Knobben

'De gesprekken zijn inhoudelijk superleuk en je hebt er ook echt wat aan. Naar mijn idee moet dit laatste ook het uitgangspunt zijn.'

Tessa van Paridon

'Een onderdeel van feedback geven is even stilstaan bij jezelf. Dat mensen dat nu ervaren, door deze gesprekscyclus, is erg waardevol.'

Michiel Kusters

Gesprekscyclus

Expertise BIM gaat next level: meer kennisdeling, nieuwe technieken en ISO-norm

Varianten vergelijken, raakvlakken managen, mogelijke clashes opsporen en plannings optimaliseren. Dat kan met BIM, het Bouw- Informatiemodel. Onze BIM-experts wisten al vele mooie projecten te coördineren de afgelopen jaren en tillen in 2022 de expertise naar een nog hoger level. De norm ISO-19650 zal hier een belangrijke rol in gaan spelen.

Of je nu werkt aan infrastructuur, gebouwen of procesinstallaties, in veel projecten vervult BIM een sleutelrol. Het BIM-werkproces brengt alle informatiestromen rondom een project samen en helpt zelfs in de meest complexe opgaven in control te blijven. Marko Meerman is, samen met collega Fedde Wind, binnen CLAFIS de coördinator van de BIM-expertise. 'Wat we vaak zien is dat er binnen projecten wel 3D-modellen beschikbaar zijn, maar dat er niet of onvoldoende op gecoördineerd wordt. Iedereen zit op zijn eigen eilandje en de modellen sluiten daardoor veelal niet op elkaar aan. Het BIM-werkproces zoekt juist de raakvlakken, vult de gaten op en haalt de clashes eruit.' Het grote voordeel? 'BIM bevordert de samenwerking en reduceert faalkosten tijdens de uitvoering', aldus Marko.

Fedde en Marko stelden samen een zogenaamde roadmap op voor de ontwikkelingen binnen de expertise BIM voor de komende jaren. De ambitieuze doelen zijn daarin tot en met 2023 uitgetekend. Het afgelopen jaar stond met name in het teken van inventarisatie van de kennis van BIM binnen CLAFIS, het verdiepen van die kennis door onder andere het geven van workshops en het ontwikkelen van de BIM-tools. Ook uitbreiding van het team met BIM-coördinatoren/modelleurs en een 4D planner was één van de doelen voor 2021. ▶

Marko Meerman
Coördinator BIM Expertise
Clafist sinds 4 februari 2019

Project Moon, een mooie opdracht van droomklant Ausnutria waarover in CLAFIS Magazine #4 uitgebreid verslag is gedaan, is een goed voorbeeld van een project waarbij het BIM-team de coördinatie deed en enkele modellen heeft opgebouwd. Daarbij is bepaalde benodigde kennis vanuit andere expertises binnen de organisatie gezocht, zoals HVAC en procesinstallaties. Marko: 'Dat is de kracht van CLAFIS. We hebben veel kennis in eigen huis. De opdrachtgever had een uitgebreide hoofdvraag, waar heel veel subvragen onder hingen. Vragen die we dus veelal intern konden beantwoorden. BIM voorzag in de overkoepelde coördinatie in dat project.' Daarnaast werkte het BIM-team onder andere aan de uitbreiding van een bestaande locatie bij de Twentsche Kabelfabriek (TKF) en werden bij Avebe modellen toegepast op onder andere de opwaardering van de aardappelwasinstallatie voor aardappelen.

norm. Deze wordt beschouwd als de standaard voor het BIM-werkproces en beschrijft de samenwerkingsprocessen waarmee je de informatie beheert tijdens de gehele levenscyclus van een project. Het is een specifieke norm voor BIM. Door onze opdrachtgevers wordt het nog niet specifiek vereist, maar CLAFIS hanteert hierin graag een hoge kwaliteitsstandaard.'

'Op het moment dat je je wil conformeren aan een ISO-norm, is het van belang dat je bepaalde processen doorloopt. Hierdoor breng je meer structuur aan in de documenten en in het proces', legt Marko uit. We hebben hiervoor onlangs de BIM Management tool Plannerly aangeschaft. Plannerly helpt de specialisten bij het doorlopen van de stappen die nodig zijn binnen de BIM-werkmethode. 'Met Plannerly stellen we de documenten integraal op. We kunnen die met een druk op de knop delen,

zonder dat er allerlei versies van worden gemaakt. Je houdt dus één bronbestand. Iedere betrokken partner heeft direct inzicht, kan wijzigingen bijhouden en bij bepaalde rechten ook aanbrengen.'

De grootste uitdaging voor de BIM-experts was het verifiëren van de afspraken met de betrokken partijen die tijdens het proces

worden gemaakt. 'Soms verzand je in de drukte van de dag en hou je niet bij wie wat moet leveren of check je niet of de gegevens die je hebt opgevraagd ook daadwerkelijk zijn geleverd en correct zijn. Plannerly doet dat wel. Het maakt iedereen onderdeel van het proces. Daardoor is snel inzichtelijk wat er ontbreekt. Ook wijs je taken toe aan een specifiek persoon, dus die verantwoordelijkheid is heel duidelijk en inzichtelijk. Dat resulteert in een betere samenwerking', merkt Marko.

Het voordeel, voor zowel Clafisten als de klant, is een vlot proces met een duidelijk inzicht in wat er vanuit de scope in de modellen wordt opgenomen qua informatie. 'Dat staat uiteraard altijd beschreven in de basis informatieleveringsspecificatie (BIM basis ILS), maar met Plannerly maken we dit visueel en koppelen het aan een model. Daardoor kunnen we het beter bewaken.'

'Het grootste voordeel, voor zowel Clafisten als de klant, is een vlotter proces met duidelijker inzicht in wat er vanuit de scope wel en niet in de modellen wordt opgenomen qua informatie'

'In eerste instantie niet opgenomen in de roadmap, maar uiteindelijk wel een mooie ontwikkeling binnen onze expertise, was het testen van een HoloLens van Microsoft. Binnen een brownfield project bij één van onze opdrachtgevers moest nieuwe equipment in een bestaande loods worden geplaatst. We hebben daarbij de HoloLens gebruikt om het model van de nieuwe installatie te projecteren in de huidige situatie, op locatie. Zo zagen zowel de opdrachtgever als de projectpartners wat het eindresultaat uiteindelijk zou zijn. Met de HoloLens-bril op was heel duidelijk te zien waar de clashes zaten, zodat we die eruit kunnen halen.'

Richting ISO-norm met hulp van Plannerly

De BIM-experts zijn volop toekomstgericht. Met nieuwe ontwikkelingen, zoals de HoloLens, maar ook in de dagelijkse werkwijze. Marko: 'We willen graag voldoen aan de ISO-19650



Doelen 2022

'In 2021 hebben we gaandeweg verschillende lessen geleerd. Deze ervaringen verbreden en verdiepen onze kennis en expertise, waardoor we inmiddels een eigen, unieke werkwijze hebben ontwikkeld voor BIM-projecten. We delen die kennis komend jaar graag met onze CLAFIS-collega's en opdrachtgevers en kijken samen met hen hoe BIM ondersteuning kan bieden. Kennis delen is tenslotte kracht', vindt Marko. Ook voor aankomend jaar biedt de roadmap mooie doelen. 'Naast een aantal nieuwe projecten, zoals bij NX Filtration in Hengelo, waar we BIM gaan toepassen, zetten we ook in op het verder ontwikkelen van 4D-planning en het verder onderzoeken van de mogelijkheden voor het toepassen van de HoloLens en hoe dat van pas kan komen bij projecten en bij opdrachtgevers.'

Weten wat we nog meer doen op het gebied van BIM?
Scan de QR!

clafis.nl/BIM



5 vragen aan... Wander Hendriks

In deze rubriek stellen we vijf vragen aan een Clafist. Deze keer laten we Wander Hendriks aan het woord. Hij is senior stedenbouwkundige en werkt voor onze opdrachtgever gemeente Nijmegen. Hij wordt blij van complexe vraagstukken en is enorm trots op de woonwijken die werkelijkheid zijn geworden aan de hand van zijn ontwerpen.

Hoe ben je bij CLAFIS terechtgekomen?

'In Rotterdam werkte ik bij een ontwerp bureau met hoge ambities omtrent het ontwerpen met klimaatadaptie. Heel tof! Maar ik woon in Nijmegen. Eigenlijk is de reden om terug te gaan naar deze kant heel praktisch: de reistijd werd te veel. CLAFIS had een mooie opdracht bij de gemeente Nijmegen waarmee ik direct aan de slag kon gaan. Een duidelijke taak die daarbij kwam was teamontwikkeling binnen CLAFIS. Dat vind ik gaaf, ik werk graag in multidisciplinaire teams om samen tot slimme oplossingen te komen. De mogelijkheid om binnen de organisatie de verschillende sectoren met elkaar te verbinden en zo slimme samenwerkingen te realiseren, zorgde ervoor dat ik voor CLAFIS heb gekozen. Dat is alweer bijna drie jaar geleden. De tijd vliegt!'

Waardoor ga jij elke dag met enthousiasme aan het werk?

'Dat heeft met de diepgang van het werk te maken. Ik vind het fijn om aan moeilijke projecten te werken. Het oplossen van complexe vraagstukken door samen te werken met een team, daar word ik enthousiast van. Als senior ontwerper ben ik betrokken bij de eerste planvorming tot aan de vormgeving van de laatste steen. Grootschalige projectontwikkeling in een stad doe ik het allerliefst, vanaf een woning of 1000. Dat is namelijk veel meer dan het simpelweg invullen van woonplekken. Het is ook zorgen voor genoeg diversiteit, openbare ruimte, mogelijkheden voor energietransitie en klimaattransitie. Er komt van alles bij kijken. Als het gebied groot genoeg is, moet je wel samenwerken. Je hebt namelijk nooit zelf alle kennis in huis. Voor de gemeente Nijmegen werk ik nu aan drie grootschalige gebiedsontwikkelingen. Ik hou me ook bezig met de visie van zo'n gebied, het team van landschapontwerpers en stedenbouwkundigen, die op onderdelen ontwikkelen en het aansturen van de architecten. De diversiteit maakt het werk uitdagend.'

Hoe beïnvloedt de oververhitte woningmarkt jouw werk?

'De vraag naar woningen is zo groot, dat zelfs de aantallen in VINEX-locaties moeten worden verhoogd. Waar 1000 eerst de max was, wordt nu al gauw uitgebreid naar 2000 woningen. De snelheid waarmee die extra woningen er moeten komen, gaat helaas soms ten koste van de tijd om ergens goed over na te kunnen denken. Een gebied waar ineens twee keer zoveel woningen komen te staan, heeft niet ook ineens twee keer zoveel openbare ruimte beschikbaar. De budgetten blijven daarnaast krap. En dan hebben we het nog niet eens gehad over alle ondergrondse voorzieningen die voor die extra bewoners nodig zijn, terwijl we ook bomen in de straat willen. Behoorlijk complex dus.'

'Iets waar ik me al meerdere keren over heb verbaasd, is dat het kopers helemaal niet uitmaakt waar ze wonen en gemakkelijk 4 tot 6 ton uitgeven. Je verwacht dat een koper navraag doet over waar hij zijn hond kan uitlaten en of het een kindvriendelijke buurt betreft. Dat gebeurt niet meer en dat frustrert me soms, omdat ik juist voor mensen met een bepaalde behoefte wil ontwerpen. We bedenken elementen zoals groenvoorziening of een waterpartij niet voor niets. We moeten maatregelen treffen om bijvoorbeeld de klimaatverandering tegen te gaan. Als kopers zich niet verdiepen in de visie van hun wijk, kan het voorkomen dat hun wensen niet goed aansluiten bij de wijk of buurt en dat is zonde voor beide partijen. Aan de andere kant is het ook heel tof om goede plekken te ontwerpen en in de praktijk te zien dat het ontwerp goed werkt. Ik kan heel trots zijn als ik door een door mij bedachte woonwijk fiets en zie dat de auto's staan en de kinderen spelen waar ik dat voor ogen had.'

'Ik kan heel trots zijn als ik door een door mij bedachte woonwijk fiets en zie dat de auto's staan en de kinderen spelen waar ik dat voor ogen had.'

Wat is jouw visie op ruimtelijke ontwikkeling?

'Mijn visie is gestoeld op samenwerking. Vanuit ruimtelijke ontwikkeling is alles op te lossen. Simpelweg omdat alles wat wij zien en voelen ruimtelijk is. Ruimtelijke ontwikkeling gaat over alles om ons heen: de vorm van een koffiekop, de valwind in je gezicht tot aan de grootte van je balkon of achtertuin. Alleen door alle problemen die (kunnen) spelen op te lossen,

kun je een goed ontwerp maken. Eigenlijk moet je bij het ontwerpen al zorgen dat er geen problemen kunnen ontstaan. Dat kan alleen door aan de voorkant heel goed samen te werken met alle betrokken partijen. Van technici en kabelleggers tot bewoners en rijksoverheid. Als al die klokken gelijkgesteld zijn, maak je een goed ontwerp. Binnen CLAFIS kan ik op mijn manier werken en samenwerken, dat is heel fijn.'

Wat is jouw doel voor 2022?

'Het team binnen CLAFIS verder ontwikkelen. In twee jaar hebben we een team van acht man opgebouwd. Het doel voor 2022 is om het team op een nog beter niveau te krijgen. Daarnaast wil ik graag de kennisontwikkeling CLAFIS-breed inbedden. Zaken als ontwerpen, GIS en omgevingsmanagement zijn niet te vatten binnen één sector. Het zijn expertises die lineair door de organisatie lopen, dwars door alle sectoren heen. Het ligt aan de klantvraag of de opdracht wat en wie er nodig is. Die samenwerking tussen de verschillende sectoren en expertises wil ik graag uitbreiden. Dat is ook de kracht van CLAFIS: kansen pakken, continu streven naar betere oplossingen, samenwerken en mooie dingen laten ontstaan. In de praktijk, niet alleen op papier.'

werkenbijclafis.nl

*Gun je netwerk
ook dit magazine!*



Scan deze QR-code en
deel de aanvraagpagina of
ga naar clafis.nl/magazine



@clafisingenius

