

‘HET ACCUSYSTEEM IS NIET GOEDKOOP, MAAR HET LEVERT GELIJK VEEL EURO’S OP VOOR OPDRACHTGEVERS’

Mark Westra is directeur-partner bij het al sinds de jaren vijftig van de vorige eeuw bestaande OLCO. OLCO geeft adviezen over te (ver)bouwen publieke gebouwen, die met publieke middelen gefinancierd worden. Zoals sportaccommodaties, scholen en gemeentehuizen. Dan gaat het om haalbaarheidsstudies & financiering, beheersmatige en exploitatie-aspecten en het creëren van draagvlak bij verenigingen en gebruikers. Uiteindelijk is OLCO een projectmanagement-organisatie die dergelijke trajecten uitwerkt en gebouwen realiseert, zelfs ook de verantwoordelijkheid kan dragen om het ontwerp en realisatie voor eigen rekening te doen. Dat geeft meerwaarde in ons werk, stelt Westra.

‘Wij werken in Nederland en België voor stichtingen, schoolbesturen, gemeenten en bij uitzondering voor private partijen’, zegt Mark Westra. ‘Die partijen zitten met een huisvestingsvraagstuk. Nogal eens omdat ze tegen grenzen aanlopen. Functioneel, omdat het vastgoed beter moet functioneren. Dan gaat het bijvoorbeeld om frisse, klimatologisch goed ingerichte scholen. Of een vereniging wil officiële zwem- of waterpolo-wedstrijden in het zwembad organiseren en daarvoor zijn aanpassingen nodig. En er zijn altijd technische knelpunten. Het gebouw is oud, gedateerd, met een enorm energiegebruik. Recent hebben we immers meegemaakt dat ijsbanen en zwembaden vanwege de energiekosten dicht moeten. Wij adviseren dan hoe daar mee om te gaan. Is het nodig om het gebouw te sluiten en tot nieuwbouw over te gaan, of lukken de gewenste aanpassingen met een verbouwing? Het gaat doorgaans om specifieke gebouwen, met een zeer specifieke functie. Renovatie is lang niet altijd mogelijk. Daarnaast nemen we ook werk aan. Door in te schrijven op de aanbesteding, Design & Build. Advisering en projectmanagement komt het meeste voor en soms zijn we bereid risico te nemen.’

Waar hangt dat van af?

‘Soms komt iets dat wij heel interessant vinden als Design & Build op de markt en dingen we mee. In Haarlem en Rijswijk bijvoorbeeld hebben we net sportcentra gerealiseerd. Op dit moment realiseren we een zwembad in Helmond.’

Adviseer je beter als je ook voor eigen rekening soms opereert?

‘Exact, want dan heb je ook echt kennis op de inhoud. We begrijpen wat ‘de vraag is achter de vraag’. Doorgaans definiëren wij de eisen voor de architect en andere specialisten. Over onder meer de uitstraling en routing van een gebouw of de eisen voor de installaties. We prikkelen bij de aanbesteding de punten die we belangrijk vinden, wij definiëren de focus van de opdracht. Dat is onze rol. En we weten tot in detail waar we het over hebben, omdat we ook voor eigen risico kunnen bouwen. Onze positie in de markt is daarom meer dan sec een adviesbureau, en je merkt dat sommige partijen dat fijn vinden.’



Omdat ze weten dat wij ook met architecten en installateurs indringende gesprekken voeren om betere gebouwen te realiseren. Overigens hebben we recent ook voor eigen rekening in Vlaanderen een gebouw gerealiseerd. Een complex in Oostende, met appartementen, parkeergarage en groot zwemcomplex.’

Is het daar heel anders werken?

‘Daar heb je geen adviesbureau’s zoals hier, er zijn opdrachtgevers en advocaten en aannemers. Het is wat minder transparant en concreet, Nederlanders zijn wat opener en minder hiërarchisch. De Nederlandse cultuur kennen we heel goed. Een

rechtsvoorloper van ons is in de jaren vijftig van de vorige eeuw puur als bouwer begonnen, vooral tijdelijke bouw. In de jaren negentig begonnen we in de zorg met budgettair bouwen, een voorloper van Design & Build. In de jaren negentig is ook de advisering gestart. In 2012 heb ik overigens in het bedrijf een scheiding aangebracht tussen advies en het risicodragend ontwikkelen als Design & Build. Dat is zuiverder, ethischer.’

Was corona voor jullie een lastige tijd? En nu, met de energiecrisis?

‘We deden het tijdens corona uitstekend, alles ging gewoon door. We werkten voor die tijd altijd



Vogelvlucht render van Zwembad De Braak in Helmond

‘KREGEN ALTIJD AL VEEL VRAGEN OVER EXPLOITATIE EN NU DOOR DE ENERGIECRISIS NOG MEER’

al plaats-onafhankelijk. De crisis in Oekraïne raakt ons en onze projecten meer, met enorme prijsstijgingen en onzekerheid over leveringen. De prijsontwikkeling van contracten is ook minder voorspelbaar. Projecten worden nu vaker opnieuw geëvalueerd, maar niet afgeblazen. We praten over oplossingen. Dat doen we al 25 jaar. Die kennis helpt ons nu om acute vragen over projecten en exploitatie goed te beantwoorden.’

En jullie krijgen veel vragen daarover?

‘We krijgen altijd al veel vragen over exploitatie en nu door de energiecrisis nog meer. Wat betekent het huidige prijspeil voor de kosten- en inkomstenkant van een opdrachtgever? Een mooi voorbeeld is het zwembad waar we in 2017 de gemeenteraad van Rijssen over hebben geadviseerd. Kern van dat advies was dat de investering niet doorslaggevend belangrijk is, het gaat er veel meer om het effect van de exploitatiekosten op de totale rekensom voor de gemeente goed in kaart te brengen. Waarbij je ook rekening in je project wil kunnen houden met mogelijke innovaties. Dan moet je eerst de begrotingsruimte goed organiseren, zodat je innovaties de ruimte kunt bieden in de loop van een project. Het nieuwe van Rijssen was dat ze daar niet de investering als kader hebben gekozen maar de exploitatie en ruimte voor innovaties.’



Render van het energiepositieve zwembad De Koerbelt in Rijssen

Maar kun je zoveel besparen op je exploitatie met innovaties?

‘Jazeker, in Rijssen hebben we de exploitatiekosten aanzienlijk omlaag kunnen brengen door een innovatief accusysteem voor energieopslag, dat nu wordt gebouwd. Tegen de huidige energietarieven levert dat per jaar een enorme besparing op, omdat er geen energie meer nodig is van het net. Ook bij twee andere projecten waar we adviseren gaan die bio based, brandveilige accusystemen worden geïnstalleerd. Het is niet goedkoop en vergt een aanvullende investering, maar het levert gelijk veel euro's op. Dat vinden we als OLCO belangrijk: partijen triggeren, inspireren en meer mogelijk maken. In al onze projecten prikkelen



‘IS HET NODIG OM HET GEBOUW TE SLUITEN EN TOT NIEUWBOUW OVER TE GAAN?’

wij onze opdrachtgevers om een extra stap te zetten. Om samen met ons na te denken hoe we de inkomsten hoger en de exploitatie van maatschappelijk vastgoed gunstiger kunnen maken. Hoe kan ik nu slim investeren waardoor ik minder kosten maak gedurende de levensduur van een gebouw. Ook circulair bouwen, zodat een gebouw ook waarde vertegenwoordigt als het gesloopt wordt, vinden we belangrijk. Dat doen we bij ons bedrijf met een ‘stevig’ team. Je kunt als adviseur en projectmanager niet meer op een eilandje opereren, je moet een lerende organisatie zijn, elkaar stimuleren. We concurreren als kleine partij met grote bouwondernemingen als BAM en Dura Vermeer. Dan moet je een goed georganiseerde organisatie zijn.’

MARK WESTRA
directeur-partner

Wie of wat inspireerde jou om een eigen bedrijf te starten?

Ik heb altijd graag mijn eigen beslissingen willen nemen en onafhankelijk willen zijn daarin. Het zien en benutten van kansen vind ik uitdagend en geeft energie

Welke waarden wil je uitdragen met je bedrijf en waarom?

Het gaat om maatschappelijke waarde die onze projecten opleveren. Publieke gebouwen waar herinneringen worden gemaakt voor veel mensen. Wij willen dat eerlijk en fair doen met focus op innovatie en duurzaamheid. Het zijn voorbeelden in de markt die zouden moeten inspireren

Op welke manier is jouw ondernemerschap gegroeid?

Door te blijven nadenken en opstaan bij tegenslagen. Reflectie op je eigen handelen en de actualiteit van je werk altijd bevragen

Door

verantwoordelijkheid en vrijheid te bieden in een professionele omgeving. Leuke projecten te doen die een verschil kunnen maken

Waar haal jij je inspiratie vandaan?

Het enthousiasme van mensen die een gebouw gebruiken of de mensen die het buiten realiseren en trots zijn op de prestatie van een team

Welk boek moet iedere ondernemer lezen/welke podcast moet iedere ondernemer volgen? Iedere eigen weg ontdekken. Er is geen vaste route of overtuiging nodig als je maar openstaat en wilt blijven leren

Welke persoon of welke gebeurtenis heeft een beslissende invloed gehad op je ondernemerschap?

Op vroege leeftijd in het buitenland geconfronteerd worden dat je zelf in staat bent alles te bereiken en elke situatie de baas kan zijn

Eigen koers bepalen met begrip voor die van anderen

Visionair of down to earth?

Als ondernemer vind ik dat je groots moet durven denken, echter die dromen moeten wel concreet worden gemaakt. Vandaar ons motto

Op welke plek kun jij je echt opladen?

Buiten / sport

Hoe reageer jij op tegenslag?

Slecht zoals iedereen, maar daarna leren en verder ontwikkelen

Waar lig jij wakker van?

Onethisch handelen van zakelijke relaties

Wat kenmerkt modern leiderschap voor jou? Gelijkwaardig in relatie. Inspirerend in visie en handelen

Hoe blijf jij bij leren? Open blijven staan en niet altijd in je comfort zone blijven

Wat zou je anders willen doen? Minder operationele werkzaamheden

Wat zou je willen veranderen aan jezelf? Geduldiger

Wat is het ultieme doel dat je wilt bereiken met je bedrijf? De leukste projecten doen in maatschappelijk vastgoed in Nederland en Vlaanderen