



VAN LINKS NAAR RECHTS

*Thomas Nobel, Joris Helming, Marcel van Kol,*

*Corinna van Diepen-Knegjens, William Tomã,*

*Ellen van der Veen, Sjors Penders, Linda de Jong.*

Modern partnerschap: vertrouwen is de basis

# VERNIEUWDE EN WAARDEVOLLE SAMENWERKING

TEKST Esmar van Langen

BEELD Patrick Post

Het partnerschap dat de gemeente Amsterdam, Vebego, TwynstraGudde en VFM zijn aangegaan, is nog maar een half jaar oud. Tijdens een leveranciersbijeenkomst delen de partijen, allen partner van Smart WorkPlace, hun ideeën over hoe samenwerking in de publieke sector vernieuwend en waardevol is. Wat verstaan we onder modern partnerschap en hoe houden we elkaar stevig beet om dat partnerschap te consolideren?



Ellen van der Veen:  
**We vullen elkaar aan met onze unieke kennis en ervaring.**

## EEN GEDEELDE AMBITIE: DE BEST PASSENDE MATCH OP EXPERTISE EN CAPACITEIT

In de uitvraag die voorafging aan het vierjarige raamcontract werd de nadruk gelegd op de vraag hoe inschrijvers zorgen voor behoud en overdracht van kennis. En op hun visie op partnerschap. Deze thema's markeren het begin van een nauwe samenwerking, waarin de partijen elkaar onderling aanvullen en versterken. Niet traditioneel vanuit een opdrachtgever-opdrachtnemer relatie, maar vanuit wederkerig partnerschap. "Een van de eerste gezamenlijke acties was het organiseren van een leveranciersbijeenkomst", vertelt Joris Helming van gemeente Amsterdam. "Het doel is om elkaar nóg beter te leren kennen, zowel wat betreft verwachtingen als latente behoeften en om te ontdekken hoe we gezamenlijk de meeste waarde kunnen creëren."

Dit partnerschap gaat duidelijk verder dan het simpelweg invullen van een facilitaire behoefte. De organisaties werken samen vanuit een gedeelde ambitie, waarbij kennisdeling en wederkerigheid centraal staan. Zo ontstaat er een leeromgeving waarin iedere partij profiteert van de groei en ontwikkeling van de ander. Dit gezamenlijke streven maakt het mogelijk om met elkaar méér te bereiken dan voor iedere partij afzonderlijk mogelijk is.



Corinna van Diepen-Knegjens:  
**Het moderne partnerschap helpt ons om een middenweg te vinden die waarde toevoegt.**

## VERTROUWEN EN OPENHEID ALS BASIS

Alle partijen zijn het erover eens dat de basis van een goed partnerschap wordt gevormd door vertrouwen en openheid naar elkaar toe. Dit betekent onder meer dat de partijen niet alleen successen, maar ook uitdagingen en zelfs twijfels met elkaar delen. "Deze wederzijdse openheid is essentieel om elkaar te kunnen versterken en echt samen te groeien," aldus Helming. Als opdrachtgever vanuit gemeente Amsterdam, benadrukt hij dat dit partnerschap bijzonder is omdat alle partijen elkaar iets gunnen. "Daardoor ontstaat er een synergie die elke deelnemer sterker maakt."



Joris Helming:  
**Het doel is om elkaar nóg beter te leren kennen, zowel wat betreft verwachtingen als latente behoeften.**

Het feit dat partners elkaar makkelijk kunnen benaderen zonder veel bureaucratische tussenstappen wordt als positief ervaren. "Het is niet bij elke opdrachtgever zo dat je gewoon kunt bellen en iemand meteen kunt spreken als dat nodig is", zegt Sjors Penders, accountmanager namens Vebego. "Deze snelle, open communicatie komt voort uit een soort van mkb-mentaliteit die we allemaal waarderen: doorpakken, elkaar helpen en snel schakelen. Een mentaliteit die de kracht van een modern partnerschap onderstreept, waarin niet alleen een formele samenwerking, maar juist het informele contact bijdraagt aan de effectiviteit."

## oud en vertrouwd?

Maar is het type partnerschap dat we zo waarderen binnen dit raamcontract eigenlijk wel modern? Is het ook niet het verlangen naar de periode vóór de opkomst van inkooprichtlijnen en contractkaders, waarin het koesteren van de persoonlijke relatie tussen opdrachtgever en opdrachtnemer zich vertaalde in behoud van je contractrelatie? Thomas Nobel, accountmanager namens TwynstraGudde vraagt het zich af. Hoewel professionalisering van inkoop en contractmanagement veel transparantie in de markt brengt, leidt het namelijk ook tot grotere afstand tussen partijen en een te grote verzakelijking. "Mooi dat in dit partnerschap met Amsterdam én de drie leveranciers de meer open manier van samenwerken juist weer op waarde wordt geschat", aldus Nobel.



Sjors Penders:  
**Deze snelle, open communicatie komt voort uit een soort van mkb-mentaliteit.**



Thomas Nobel:  
**Mooi dat in dit partnerschap met Amsterdam én de drie leveranciers de open manier van samenwerken op waarde wordt geschat.**

## DEELNEMERS:

*Joris Helming, adjunct directeur Facilitair Bureau bij gemeente Amsterdam*

*Marcel van Kol, strategisch adviseur Facilitair Bureau bij gemeente Amsterdam*

*Corinna van Diepen-Knegjens, partner bij TwynstraGudde*

*William Tomà, directeur consultancy en projectmanagement bij Vebego*

*Ellen van der Veen, managing partner bij VFM*

*Sjors Penders, business consultant sales bij Vebego*

*Linda de Jong, contractmanager bij gemeente Amsterdam*

*Thomas Nobel, principal adviseur huisvesting, vastgoed en facility management bij TwynstraGudde*

## UITDAGINGEN EN OPLOSSINGEN

Het nauw samenwerken tussen verschillende partijen binnen één raamovereenkomst brengt ook uitdagingen met zich mee. Alle organisaties hebben eigen werkmethoden en specialisaties. Voor de betrokken partijen betekent dit dat er soms gezocht moet worden naar manieren om effectief samen te werken zonder in elkaars vaarwater te komen. Feit is ook dat de drie leveranciers ieder hun eigen bedrijfsprofielen hebben die deels overlappend zijn, maar ook goed naast elkaar bestaan en aanvullend zijn. Hierdoor ontstaat een natuurlijke balans, waarin elke partij zijn eigen specialisatie inbrengt en gezamenlijk bijdraagt aan de doelen van de gemeente Amsterdam.

Dit vereist flexibiliteit en een bereidheid om elkaars werkwijze te begrijpen en op elkaar af te stemmen. De transparante communicatie en het vertrouwen tussen de partijen zorgen ervoor dat men open kan zijn over uitdagingen en elkaar waar nodig aanvult met oplossingen. Ellen van der Veen van VFM legt uit: "We hoeven niet allemaal hetzelfde te doen; we vullen elkaar aan met onze unieke kennis en ervaring. Dit maakt de samenwerking zowel efficiënter als waardevoller en bevordert een vlotte samenwerking."

## SPANNINGSVELD: KENNISOPBOUW EN MENSENSCHUIVEN

De krapte op de arbeidsmarkt brengt een extra uitdaging met zich mee. Vooral voor adviesbureaus zoals TwynstraGudde is het moeilijk om kennis op te bouwen en vast te houden wanneer medewerkers langdurig op externe opdrachten zitten. Dit risico van 'menschuiven' vormt een valkuil die de organisaties bewust proberen te vermijden.



### Joris Helming: **Er ontstaan nieuwe mogelijkheden, die verdergaan dan het traditionele opdrachtnemer en opdrachtgevermodel.**

Corinna van Diepen-Knegijs van TwynstraGudde verwoordt deze spanning: "De arbeidskrapte dwingt ons soms om te werken als een soort detachingsbureau, terwijl we liever adviesdiensten bieden. Het moderne partnerschap helpt ons om een middenweg te vinden die waarde toevoegt. Zo zorgen we ervoor dat we niet alleen capaciteit leveren, maar ook actief bijdragen aan de ontwikkeling van de gemeente én onze mensen." Door slim samen te werken en kennis te delen, slagen de partners erin om hun toegevoegde waarde te behouden en tegelijkertijd flexibel in te spelen op de vraag van de gemeente.

#### INNOVATIE ALS LEIDRAAD

Tijdens de leveranciersbijeenkomst bespreken de partners niet alleen de huidige gang van zaken, maar kijken ze ook naar mogelijkheden om gezamenlijk te innoveren en de dienstverlening verder te verbeteren. De toekomstgerichte aanpak geeft het partnerschap een duurzame waarde, waarbij de partijen continu nadenken over mogelijke verbeteringen en over wat ze voor elkaar kunnen betekenen. Door samen te werken aan innovatieve oplossingen en nieuwe ideeën, blijft het partnerschap zich ontwikkelen en inspelen op toekomstige uitdagingen.

Helming ziet dit als een kans om de expertise van alle partners optimaal te benutten. Door gezamenlijk over



complexe thema's zoals duurzaamheid te brainstormen, ontstaan nieuwe mogelijkheden die verdergaan dan het traditionele opdrachtnemer-opdrachtgevermodel. "In plaats van enkel een opdracht uit te voeren, wordt er actief gezocht naar manieren om meerwaarde te bieden door duurzame oplossingen te ontwikkelen en verder te denken dan de directe opdracht", aldus Helming.

Deze proactieve samenwerking helpt de gemeente Amsterdam om in te spelen op toekomstige ontwikkelingen en biedt tegelijkertijd de dienstverleners een kans om hun kennis verder te verdiepen en hun werkveld uit te breiden. Door samen te werken aan de uitdagingen van morgen, bouwen de partners niet alleen aan hun eigen organisaties, maar ook aan de toekomst van de stad.

#### INSPIREREND VOORBEELD

De samenwerking tussen de gemeente Amsterdam, VebeGo, TwynstraGudde en VFM is een inspirerend voorbeeld van modern partnerschap. Door openheid, eerlijkheid, kennisdeling en respect voor elkaars expertise ontstaat er een samenwerking die meer is dan alleen een contractrelatie. Van der Veen vat het treffend samen: "Een modern partnerschap draait om vertrouwen, openheid en de gezamenlijke ambitie om steeds beter te worden. We willen niet alleen nu waarde creëren, maar ook in de toekomst."

Met de huidige focus op gezamenlijke waardecreatie, transparantie en innovatie, belooft dit moderne partnerschap een blijvend succes te worden, niet alleen voor de gemeente Amsterdam, maar voor alle betrokken partijen.



### Ellen van der Veen: **Een modern partnerschap draait om vertrouwen, openheid en de gezamenlijke ambitie om steeds beter te worden.**