



Hoge toegevoegde waarde vraagt lef en samenwerking

Doeners die nadenken. Dat is het centrale thema in het gesprek met Hidde Kriele, directeur van Mous Waterbeheer. En vertrouwen. Want door het aangaan van strategische partnerships met klanten en leveranciers streeft Mous Waterbeheer ernaar het verschil te maken. Vooral nu in coronatijd.

“Alleen door nauw samen te werken houdt je perspectief voor de toekomst. Samen met partners zorgen voor de juiste technische oplossingen en een goede prijs/kwaliteitverhouding. Goede relaties en inventieve praktische oplossingen zijn voor ons belangrijker dan kortetermijnsuccessen. Juist nu kiezen voor lange-termijnrelaties en een heldere koers varen ten aanzien van technische oplossingen, met hoge toegevoegde waarde vraagt lef en strategische spierballen.”

SAMENWERKEN IN BOUWTEAM

In de praktijk werkt Mous Waterbeheer veel volgens Design & Construct, voor complexere trajecten vrijwel altijd in de vorm van bouwteam. In 2017 werd deze contractvorm gekozen voor de nieuwbouw van dijkemaal Harculo in Zwolle, in bouwteam met aannemers Knol en Roelofs voor waterschap Drents Overijsselse Delta. Dat gold ook voor de realisatie van twee hoofdgemalen in Almere. Er werd gewerkt in bouwteam met de gemeente Almere, Knipscheer Infrastructuur en Mous Waterbeheer als hoofdaannemer.

PARTNERSHIPS VOOR INNOVATIES

Ook voor het ontwikkelen van nieuwe oplossingen kiest Mous Waterbeheer bewust voor samenwerking. Een voorbeeld is de ontwikkeling van de sva-xi6 alarmmodule. “Door de uitfasering van ISDN en PSTN vervielen per 1 september 2019 de analoge lijnen. In samenwerking



met Adésys is de sva-xi6 alarmmodule ontwikkeld voor de besturing van minigemalen.” Voor klanten betekent dit dat de overstap naar moderne communicatie een kwestie is van plug & play. Inmiddels zijn er diverse succesvolle projecten opgeleverd, onder andere voor de gemeente Midden-Groningen.

KENNIS, FLEXIBILITEIT EN EFFICIËNTIE

Voor elke uitvraag werkt een multidisciplinair team aan de uitwerking van de klantoplossing. “Dat bedoelen we met doeners die nadenken: altijd de vraag: wat heeft de klant nodig?” Op die manier staat de klant centraal, waarbij sector-specifieke kennis, flexibiliteit en efficiëntie de bouwstenen zijn. Kriele: “Ja, het vraagt lef, ook van onze klanten en leveranciers. Maar deze strategische richting levert nu al vruchten op en gaat het verschil maken voor de toekomst.” ■

WILT U MEER WETEN?

Ga voor meer informatie naar mouwaterbeheer.nl