

# ‘Conceptueel bouwen is kijken over je eigen grenzen’

De bouw staat voor belangrijke uitdagingen. De regie verschuift in snel tempo van producent naar consument. De bouw moet antwoorden vinden op de wensen van de klant. Voor BouwBeter, een netwerk van vertegenwoordigers van uiteenlopende organisaties in de bouw, is ‘conceptueel bouwen’ een belangrijke pijler onder deze vernieuwingen. Rob van den Boom, ontwikkelingsmanager bij Panagro Vastgoedontwikkeling Zuid in Tilburg, maakt deel uit van de werkgroep Conceptueel Bouwen van BouwBeter. Van den Boom toetst zijn kennis aan de ervaringen van de andere leden binnen de werkgroep. “Alleen door onze eigen kennis openbaar te maken en te leren van de ervaringen van anderen, helpen we de bouw in Nederland verder”, aldus Van den Boom.

door Bert Heijnen

“Te lang hebben we als ontwikkelaar en woningeigenaren kopers opgedrongen wat wij mooi vonden en wilden maken. Die tijd is definitief voorbij”, aldus Van den Boom. “Nu maakt de koper zijn mening kenbaar en luisteren wij naar wat de markt vraagt. Dat betekent een rigoureuze omslag binnen het ontwikkel- en bouwproces. De vraag is echter, hoe de diverse partijen daar mee omgaan? Want conceptueel bouwen kan volgens Van den Boom alleen maar slagen, als alle schakels in het bouwproces nauw gaan samenwerken. “Zo moeten architect en constructeur toestaan dat de aannemer al in de ontwerpfase bij een project wordt betrokken om mee te zoeken naar efficiënte bouwoplossingen, om samen met de ontwikkelaar en de koper optimale keuzevrijheid te bieden, zonder de woningen onbetaalbaar te maken.”

## Bouwen zeer complex

“Probleem is echter, dat we de bouw heel complex hebben gemaakt”, vindt Van den Boom. “Door deze volledig op te delen in stukjes heeft iedereen zijn eigen territorium gebouwd. “Met name de bouwkundige architectuur hebben we zo boven alles verheven dat het bijna als kunst wordt geschreven. Als spil in dat complexe proces kan ik als ontwikkelende partij nog slechts sturing geven aan hoofdlijnen, maar dien de details over te laten aan anderen. Ik kan geen invloed meer uitoefenen op het totale proces. Een geamputeerd proces, waarbinnen ik een deel mag ontwikkelen, maar ik me vervolgens dien over te geven aan anderen. Dat overgeven aan anderen gaat me maar moeilijk af, omdat ik door de jaren heen een eigen visie heb ontwikkeld, die ik graag in de hand wil houden. Waar we ech-

ter vanuit die versnippering naar toe moeten, dat is om samen te gaan werken. En dat alle partijen vanuit hun eigen discipline vroegtijdig hun kennis en knowhow inbrengen. Daardoor ontstaat een synergie. Iedere schakel in het proces kijkt vanuit zijn of haar eigen discipline naar een ontwerp. Alleen dan kan conceptueel bouwen een succes worden.”

## Optimale koperskeuze

Van den Boom: “Zeker voor aannemers is conceptueel bouwen een hele omslag in denken. In het verleden werd al moeilijk gedaan wanneer de koper een andere kleur tegels wilde. Wij zeggen: bied de koper een zo optimaal mogelijke keuzevrijheid. Maar weet deze wel zo te sturen dat je binnen de conceptuele mogelijkheden blijft, waardoor de kwaliteit optimaal wordt, maar >>



het huis nog te bouwen is en de prijs, ook voor de aannemer en de ontwikkelaar, goed blijft." Als voorbeeld noemt Van den Boom het woningbouwproject De Nijgaard, als onderdeel van de Vinex-locatie De Waalsprong bij Nijmegen, waar Panagro een zo optimaal mogelijke kopersvrijheid hanteerde.

#### De Nijgaard

Van den Boom: "In de Nijgaard hebben we gezocht naar een zo groot mogelijk palet aan koperskeuzemogelijkheden. We gingen daarin zo ver dat het in de buurt kwam van de woning zoals die er uit zou zien, wanneer men hem zelf bouwt. We hebben de kavels voor vrijstaande woningen en

twee-onder-een-kapwoningen door elkaar geplaatst, waardoor een opwaardering ontstaat van de twee-onder-een-kapwoningen. Maar ook voor de vrijstaande woningen betekent dit een opwaardering, omdat deze niet allemaal naast elkaar staan. Ook wordt de saaiheid van de wijk doorbroken. Kopers van de vrijstaande woningen mogen

### Frank Bijdendijk, nieuwe voorzitter BouwBeter "VERNIEUWEN BINNEN DE BOUW IS EEN MOEIZAAM PROCES"

Sinds 1 april van dit jaar is Frank Bijdendijk, directeur van de Amsterdamse woningcorporatie Het Oosten, voorzitter van BouwBeter, een innovatienetwerk van vertegenwoordigers van uiteenlopende organisaties in de bouw. De 63-jarige Frank Bijdendijk geldt als één van de Nederlandse opinieleiders in de wereld van vastgoedontwikkeling, bouwen en huisvesting. In 2006 werd Bijdendijk uitgeroepen tot 'corporatiedirecteur van het jaar'.

Frank Bijdendijk is voorstander van het bevorderen en stimuleren van innovaties in de bouw en daarmee tevens een groot voorstander van BouwBeter, een breed gedragen initiatief, waarbinnen een groot aantal vooraanstaande bedrijven en organisaties streeft naar vernieuwing. Als voorstander van deze vernieuwingen stelde Bijdendijk zich de vraag: "Hoe komt het dat er zo weinig schot zit in innovaties en ontwikkelingen binnen de bouw? Waarom verlopen vernieuwingen zo moeizaam en is in de gebouwde omgeving geen beweging te krijgen? Het antwoord zit volgens Bijdendijk in de structuur van het bouwproces. "Bouwen is altijd een eenmalige en lokaal gebonden gebeuren. Wat op de ene plaats goed is voor de mensen, hoeft ergens anders niet te gelden. Daarmee is een specialisme ontstaan van gespecialiseerde bedrijven en adviseurs en is de bouwkolom volledig gefragmenteerd en verbrokkeld. Ook zijn in de inkoop vaste kanalen ontstaan, waar langs men transacties doet. Die totaal verbrokkelde bouwkolom houdt partijen in de houdgreep, bang voor uitsluiting", aldus Bijdendijk. "Een ander facet is dat de overheid heeft begrepen dat met ontwikkelen en bouwen geld is te verdienen en daarom er zich mee is gaan bemoeien en qua regelgeving bovenop zit. Als je die facetten samenpakt, is het begrijpelijk dat nieuwe ontwikkelingen slechts moeizaam tot stand komen."

#### Bevechten

Daar komt volgens Bijdendijk nog bij, dat de verschillende partijen in de bouwkolom elkaar zitten te bevechten. "Terwijl vernieuwen alleen dan kans heeft, wanneer we elkaar inspireren, samenwerken en kennis uit dragen. Binnen BouwBeter laten we zien dat door inspiratie te laten werken, je ziet dat mensen verrijkt terugkeren naar hun eigen onderneming en de opgedane kennis direct in de praktijk toepassen." Het facet van samenwerken en kennisdelen spreekt Bijdendijk sterk aan en was voor hem de reden 'ja' te zeggen tegen BouwBeter en tegen de vraag aan te treden als voorzitter.

#### Weer een netwerkclub

Heeft de markt überhaupt behoefte aan alweer een netwerkclub en waarin onderscheidt BouwBeter zich dan van anderen, is de vraag aan Bijdendijk? "We zullen onze waarde inderdaad nog moeten bewijzen, maar ik bespeur onder de deelnemers wel veel

animo voor BouwBeter. Dat wordt met name gevoed, omdat we als BouwBeter met beide voeten in het bouw- en ontwikkelproces staan. De opgedane kennis is direct toetsbaar aan de dagelijkse praktijk. Zoals het ook mogelijk is om je eigen kennis en ervaringen direct te spiegelen aan die van andere bedrijven binnen de bouwkolom. Ik ben de woningcorporatie, maar hoe staat de bouwer of andere partijen in dat proces? En daar schuilt een grote meerwaarde," aldus Bijdendijk.

#### Bekendheid

Bijdendijk realiseert zich dat BouwBeter nog te weinig bekendheid geniet. "Daar moeten we aan werken. Ten eerste door inspirerende gesprekken te voeren tussen participanten, zodat BouwBeter bij een groter publiek gaat leven. Maar ook door het publiek te vertellen wie we zijn en wat we doen. Er dient een wisselwerking tot stand te komen met de buitenwacht in de vorm van congressen en andere bijeenkomsten. En we zullen als netwerkgroep onze mening en opinies dienen te geven over actuele zaken op het gebied van bouw- en ontwikkelvraagstukken."

#### Inventarisatie

Hoe ze al die zaken invulling gaan geven, daar is Bijdendijk nog niet uit. "De ideeën daarover groeien langzaam in mijn hoofd. De eerste maanden heb ik vooral gebruikt om te inventariseren om vervolgens daar mijn eigen visie op los te laten, wat BouwBeter is en wat het in de toekomst dient te worden. Duidelijk is wel dat de kwaliteit van de bouw naar een hoger niveau gebracht dient te worden. Maar ik realiseer me dat we daar jaren voor nodig hebben. De eerste stap willen we 4 oktober a.s. zetten met het houden van een congres in Congrescentrum Figi te Zeist."

#### Congres

Het programma van 4 oktober bestaat uit lezingen van o.a. Frank Bijdendijk en Léon de Caluwé, expert op het gebied van verandermanagement. Daarnaast biedt het middagprogramma interactieve parallelsessies, waarin het karakter van BouwBeter tot uiting komt. De resultaten van de BouwBeter werkgroepen vormen de basis voor het programma. Daarmee is dit congres mede bedoeld om de inspiratie en ideeën voortkomend uit de BouwBeter-ontmoetingen te delen met andere organisaties binnen de bouw- en vastgoedwereld.



binnen de eigen kavel zelf bepalen waar ze de woning bouwen. Ook de architectuur kreeg, binnen de door Welstand aangegeven grenzen, een grote vrijheid. En door vooraf naar de Welstand en de commissie Bouw- en Woningtoezicht aan te geven wat hen van plan waren en onze plannen met hen te bespreken, ontstond er geen vertraging bij de vergunningaanvraag. Sterker nog, door de communicatie vooraf met de commissie, werden de vergunningen soepeler verleend. Ook bij de indeling van de woning genoten de kopers optimale vrijheid van indeling." Samen met de aannemer zocht Panagro naar optimalisatie in de overspanning van de prefab vloerelementen, waardoor iedere koper, binnen de aangegeven voetprint van zeven meter, zijn eigen indeling mocht realiseren. Uitgaande van enkele basistypen werden mogelijkheden ontwikkeld om, zonder grote bouwkundige ingrepen, flexibel aanpassingen en uitbreidingen te kunnen doen. Dat kon door samen met de aannemer te zoeken naar optimalisatie van materialen en standaarden, die flexibel zijn uit te breiden. "Belangrijk daarbij is dat de aannemer los komt van de gedachte dat alleen hij bepaalt hoe wordt gebouwd. Hij dient zijn kennis in te brengen in het ontwerpproces, maar tevens toe te staan dat onderaannemers meekijken en ook hun kennis inbrengen", aldus Van den Boom. "Sterker nog: hij zal afstand dienen te nemen van het woord onderaannemer. Want ook die partijen zitten mee aan tafel en worden daarmee partner van de aannemer. Dat is de aannemer niet gewend en dan regert de angst dat meekijken ten koste gaat van de eigen verdiensten. Binnen conceptueel bouwen overheerst echter de visie dat we samen meer verdienen, de bouw sneller gereed is en de kwaliteit naar een hoger niveau gaat."

#### Koperspanel

Ook de koper dient in een vroeg stadium bij de bouw te worden betrokken. Van den Boom: "In het project De Nijgaard in Nijmegen hebben we geïnteresseerden gevraagd om zitting te nemen in een koperspanel. Dit koperspanel dacht na over de keuzemogelijkheden ten aanzien van de verschillende woningtypen, de plaatsing van de kavels en met welke koperswensen we rekening dienden te houden. Op die manier kregen we een goed inzicht in de woonwensen en hoe toekomstige bewoners hun woning zagen. Bijkomend voordeel is dat onder de leden van het koperspanel een zo grote betrokkenheid met het project ontstond, dat liefst 85 leden een optie namen op een kavel." Van den Boom vindt dan ook dat de tijd die je vooraf uitrekt voor geïnteresseerde kopers, zich nadrukkelijk terugbetaalt in de snelheid van bouwen en de verkoopbaarheid van de woningen.

#### Time to market

Van den Boom: "Waar het om gaat is de koper serieus te nemen. Voor elke ontwikkelaar is de snelheid waarmee een bouwproject wordt gerealiseerd een belangrijke succesfactor. Als ontwikkelaar zoeken wij steevast naar manieren om de *time to market* te verkorten. Door alle deelnemers en hun rol en belangen binnen het bouwproces inzichtelijk te maken, komen knelpunten en kansen bovendien. Daarbij komen vier groepen voor het voetlicht. Wij als ontwikkelaar, maar verder de ambtenaren van Bouw- en Woningtoezicht, leden van de commissie Welstand en de kopers. Dan blijkt dat, door meer en effectievere communicatie met de verschillende groepen in het bouwproces, de doorlooptijd substantieel wordt verkort. Zo kunnen wethouders scoren met conceptuele bouwprojecten die aansluiten bij de behoeften van hun doelgroep. Tegelijkertijd kunnen politici en ambtenaren de wijziging van bestemmingsplannen beïnvloeden en financiële steun bieden, waardoor de realisatie van projecten wordt bespoedigd. De gemeenteraad beïnvloeden is moeilijk", aldus Van den Boom: "Maar het is niettemin belangrijk om jezelf te profileren. Ook ambtenaren van Bouw- en Woningtoezicht hebben voordeel bij conceptueel bouwen, omdat de kwaliteit van de aanvragen gemiddeld hoger ligt. Ambtenaren hebben veel verantwoordelijkheid bij conceptueel bouwen en dienen te geloven in het principe en in het specifieke project."

#### Vertrouwen

Van den Boom vindt dat de ontwikkelaar vertrouwen dient op te bouwen bij alle partijen. "Dat kun je bevorderen door tijdig in gesprek te gaan en toetsingen van eerdere projecten aan te leveren. Vraag tijdens voorbesprekken de hulp die nuttig is om de betrokkenheid bij ambtenaren te bevorderen. Ook de leden van de commissie Welstand waarderen conceptuele bouwprocessen, omdat de lat qua vorm en materialisatie gemiddeld hoger ligt en: *what you see is what you get*. Steun van de commissie Welstand kan projecten sterk bespoedigen. Argumenten waar deze commissieleden sterk gevoelig voor zijn, zijn een goede kwaliteit en flexibiliteit in hoe het er uit ziet."

#### Kijken over je eigen grenzen

Van den Boom: "Met conceptueel bouwen kijk je over je eigen grenzen. Ieder denkvermogen kent zijn beperkingen. Door samenwerking met anderen verbreed je je kennis en verleg je de grenzen van je mogelijkheden. Op die manier kom je verder dan je ooit alleen zou komen. Daarin schuilt de meerwaarde van een netwerkgroep als BouwBeter, maar eveneens de meerwaarde van conceptueel bouwen. Alle opgedane kennis is direct te toetsen aan de praktijk. Conceptueel bouwen is géén droom, géén illusie of een wazig verhaal. Het is juist de kunst om tijdens het ontwikkelingsproces ernaar te streven om al die drempels, die aanvankelijk worden gezien als belemmeringen, te vertalen naar een positieve meerwaarde." ◀◀

**buildinginnovation**  
is een splinternieuw magazine van de uitgevers van buildingbusiness. Het gaat over innovatie, verandering en vernieuwing en is gratis voor hbo/universitair geschoolden in bouw en vastgoed tot 35 à 40 jaar.

**In het augustus nummer:**

- Klimaatverandering: de miljarden vliegen je om de oren
- Het passiefhuis: Nederland loopt achter, maar zet een tandje bij
- Nieuwe waterkering Scheveningen tevens schoonheidsoperatie
- 'Ik kom niet met een waslijst aan vernieuwingsprojecten,' zegt NieuwBouw voorzitter Menno Lammers
- Sander Kamphuis (27) werkte dik zes maanden in Londen aan een besturingssysteem voor de metro
- Henk Werksma (32) vraagt zich af waarom niemand een ansichtkaart van een Vinex-wijk verstuurt
- en nog veel, veel meer, waaronder circa 100 vacatures.

Proefnummer aanvragen of abonneren op:  
[www.buildinginnovation.nl](http://www.buildinginnovation.nl)