

DURF 2

DURF 1 Cultuur en gedrag

DURF 2 Bouwen voor de gebruiker

DURF 3 Samenwerken en ketenintegratie

DURF 4 Aanbesteden en benchmarken

DURF 5 Bouw en ICT

DURF 6 Kennis en onderwijs

DURF 7 Praktijkprojecten

DURF 8 Toekomstvisie bouwsector

DURF 9 Het programma PSIBouw

Bouwen voor de gebruiker

**Gebruiker is stakeholder,
klant wordt koning**

Frank Bijdendijk, directeur Stadgenoot en
bedenker van de Solids

**'Omdraaien van zeggenschap levert
betere producten'**

Living Building Concept in Veenendaal

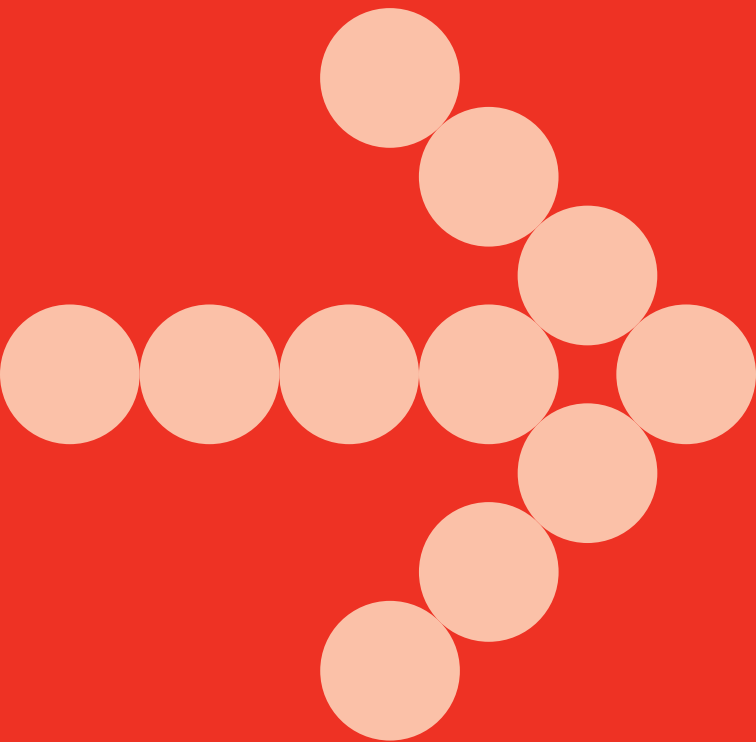
**'Het moet toch op een normale
manier kunnen!'**

Lessen

Doen en laten

Ko Blok, directievoorzitter ERA Bouw

'Ontwikkelen met een visie'



Gebruiker is stakeholder, klant wordt koning

Toen de mobiele telefonie nog in de kinderschoenen stond, waren telefoniebedrijven vooral leveranciers van componenten, van spullen. De winst werd gemaakt op verkoop van telefoons. Maar al snel rijpte het besef dat alleen de verkoop van spullen niet genoeg zou zijn voor een gunstige marktpositie. Zo ontstond een fundamentele vernieuwing bij deze ondernemingen: ze gingen systemen en services aanbieden. De klant zou voortaan altijd bereikbaar zijn en overal toegang tot informatie hebben. Waarbij het mobieltje dus de toegangspoort was. De spullenboer werd dienstverlener en zag zijn cash-flow verschuiven van hardware naar software. En de gebruiker kreeg een dienst, met het mobieltje als bijzaak. Iedereen blij.

Bedrijven hebben hun eindgebruiker doorgaans scherp in beeld voor de ontwikkeling van de eigen producten en diensten. In de bouw is dat nog maar sporadisch het geval. Er wordt vooral capaciteit en hardware geleverd en dat is dat. De gebruiker is klant noch koning en de opdrachtgever is dat meestal ook niet. Servicecontracten bijvoorbeeld, die gemeenten met bouwbedrijven sluiten voor het beheer van de openbare ruimte en waarin de bewoners een belangrijke rol spelen zijn meer uitzondering dan regel. Maar dit type dienstconcepten zien we geleidelijk aan wel meer ontstaan. Is hier sprake van een trendbreuk?

Zeggenschap

In de bouw is de opdrachtgever doorgaans niet ook eindgebruiker. De bewoner, werker, weggebruiker of reiziger ondervindt dagelijks de gevolgen van bouwbeslissingen die over hem, maar zonder hem zijn genomen. Elders in dit nummer blijkt dat hier keer op keer kansen worden gemist. Zo zegt Stadgenoot-directeur Frank Bijddendijk elders in dit Durfdossier: 'Het omdraaien van zeggenschap leidt tot betere producten'. Ofwel: als je de gebruiker ook als stakeholder betreft in het proces van besluitvorming en uitvoering, dan verhoog je de kwaliteit van de

oplossingen van de gebouwde omgeving.

Dat blijkt onder meer ook uit het PSIBouwproject van wijkverbetering in Hellevoetsluis, dat we al in Durf 1 bespraken: betrokkenheid van bewoners leidde tot een vorm van zelfbeheer en tot directe verantwoordelijkheid voor de eigen leefomgeving. En dat leidde weer tot waardering van de kwaliteit van de leefomgeving, waarbij de betrokken aannemer zich als dienstverlener heeft opgesteld.

Open speelveld

Het speelveld in de bouw kan dus veel opener worden dan het nu is. Maar het systeem verdraagt dat nog slecht. Bedrijven, ambtenaren, bestuurders en burgers hebben alle de neiging terug te schieten in hun vertrouwde posities als het er echt op aan komt. De gevolgen van dalende bevolkingsgroei en niet het minst de kredietcrisis zouden echter als katalysator voor zo'n open speelveld kunnen werken: de groei

is eruit, de afzet is niet meer gegarandeerd, de gebruiker krijgt iets te kiezen. Bovendien zal er minder nadruk op nieuw en meer nadruk op vernieuwen komen te liggen van bestaande voorraad. Duurzame ontwikkeling en beheer dus, met meer ruimte voor particulier opdrachtgeverschap en bouwen op maat met afgewogen product-dienstcombinaties. Maar de druk is kennelijk nog niet groot genoeg: bij schaarste betaalt de gebruiker toch wel, ook al is hij ontevreden.

Consumentenmarkt

Waar het gaat om de positie en rol van de eindgebruiker in het bouwproces, is de afgelopen vier jaar door PSIBouw op twee fron-

ten gewerkt. Aan de ene kant dat van de praktijk. In Durf 8 zijn de belangrijkste ervaringen met die PSIBouw-praktijkprojecten opgetekend.

Het tweede front ging uit van een conceptuele benadering, met als vraag: hoe kun je de bouwmarkt laten werken als een gewone consumentenmarkt. Het Living Building Concept (LBC) neemt deze vraag als uitgangspunt en maakt van de opdrachtgever weer een klant. Die hoeft geen bouwdeskundige of bouwprojectmanager te zijn om zijn functies onderdak te verschaffen, of het nou een ziekenhuis, stadion of provinciale weg is. Het LBC werkt vanuit het principe van de omkering, waar



bijvoorbeeld Era-directievoorzitter Blok elders in deze Durf op doelt: de klant geeft in hoofdlijnen aan wat hij nodig heeft, de aanbieder partij levert creatieve maar doeltreffende en duurzame oplossingen.

Asset management Die oplossingen zijn niet op projectniveau bedacht, maar worden ontleend aan een serie basisconcepten. Eigenlijk zoals je een seriematig geproduceerde auto voorziet van opties. Het LBC gaat echter verder: de aanbieder van een LBC-bouwwerk levert niet alleen de 'hardware', maar ook follow-up services in de exploitatiefase. In de wetenschap dat de exploitatie drie keer zwaarder weegt dan de stichtingskosten, valt daar voor gebruiker en aanbieder veel te halen. Als bouwers dienstverleners worden, dan wordt asset management hun belangrijkste business.

Honderden bedrijven Wat voor garen spint de gebruiker bij dit alles? Hij zal geleidelijk aan merken dat aanbieders van bouwwerken zich meer en meer voor hem beginnen te interesseren. Er komen dan steeds meer keuzemogelijkheden, die zijn gebaseerd op voorkeuren en behoeften van gebruikers. De aanbieders hebben hun ondernemingen en het bouwproces dan zo georganiseerd, dat er een minimum aan frictieverliezen en kosten ontstaat als gevolg van fouten in ontwerp, constructies en aansluitingen, met een gunstig effect op de prijzen. In de wetenschap dat hun bouwwerken flexibel zijn en makkelijk geschikt te maken zijn voor toekomstige gebruikers of veranderende eisen. Inmiddels zijn er enkele honderden bedrijven met deze filosofie van conceptueel bouwen aan het werk gegaan.

Serius In wijken of grotere gebieden zal de gebruiker merken dat hij meer betrokken raakt in het nadenken over de kwaliteit van zijn omgeving. Bestuurders maken dan duidelijk wat vast staat en wat nog open ligt en de gebruiker wordt dan desgewenst een serieus te nemen partner in het ontwikkel-, ontwerp-, maak- en beheerproces. Dit vergt een lange adem: het speelveld is knap vol en de spelers gedragen zich niet volgens een vooraf afgesproken spelopvatting. Innovaties vanuit de sector kunnen hier alleen betekenis hebben als ook de bestuurlijke sector mee-innoveert.

Andere belangen In de infrastructuur van weg en spoor speelt de gebruiker een andere rol. Hier gaat het om publieke voorzieningen, waarin automobilisten, fietsers en treinreizigers andere belangen hebben, zoals goede doorstroming, geen hinder, op tijd aankomen en vertrekken, veiligheid. De bijdrage van de bouwsector hierin kan aanzienlijk zijn. Door het bekorten van de bouw-tijd, hindervrij bouwen, beperken van nodeloze verplaatsingen en goede, duurzame logistiek op en buiten de bouwplaats en door te participeren in bijvoorbeeld initiatieven om de spits te mijden. Wie beseft dat dertig procent van alle CO₂-uitstoot en veertig procent van het vervoer is gerelateerd aan de bouwsector, weet dat hier ook voor latere generaties een wereld is te winnen. ←



'Omdraaien van zeggenschap

Frank Bijdendijk, directeur Stadgenoot en bedenker van Solids

Levert betere producten'

'Uitgaan van het principe 'de gebruiker bepaalt', betekent dat je ingaat tegen alle bestaande stelsels en gebruiken. En ik kan je verzekeren, dat roept in de praktijk heel wat weerstanden op.' Al een aantal jaren is Frank Bijdendijk, directeur van de Amsterdamse woningcorporatie Stadgenoot, bezig met zijn project Solids waarbij de huurder een totale vrijheid heeft. 'Je moet vasthoudend zijn en je soms boos maken, maar uiteindelijk komen we er wel.'

Bijdendijk is de geestelijke vader van het concept Solids, een gebouw waarvan de gebruiker zelf bepaalt hoe hij de ruimte die hij afneemt gaat gebruiken. 'Ze kunnen er wonen, een bedrijf beginnen of een schildersatelier. Het gebouw kan voortdurend verschillende functies accommoderen.' Feitelijk komt het er op neer dat er een casco wordt ontworpen en gebouwd waarna de gebruiker zijn plek in het gebouw zelf gaat inrichten. Bijdendijk: 'Maar het casco moet wel zorgen voor een emotionele binding. We zetten duurzame gebouwen neer maar dat kan alleen als de kwaliteit door de gebruiker gewaardeerd wordt.'

Enthousiast vertelt hij dat Solids feitelijk voor elke partij een zegen is. 'Ik zeg altijd: voor de burger geeft Solids keuzevrijheid, de gemeente bevrijdt zij van de ballast van de regelgeving en de belegger is blij want er zal nul procent leegstand zijn.' Onlangs is er een begin gemaakt met de bouw van de eerste Solids op IJburg in Amsterdam. Medio 2010 zal dit gebouw worden opgeleverd. Het zal dan het eerste wapenfeit zijn want Bijdendijk is er inmiddels wel achter dat niet iedereen warm loopt voor dit concept. 'We draaien met Solids het huidige stelsel om. Een stelsel dat van oorsprong wordt aangestuurd door een centrale macht die met regels en voorschriften feitelijk vaststelt wat





Solids

goed is voor de burgers. En dan loop je dus nogal eens tegen wat grotere en kleinere problemen aan. Neem bijvoorbeeld de planologische regels. Normaliter heb je te maken met een bestemmingsplan dat de bouw van een bedrijfsgebouw toestaat of dat je er mag wonen. Nu hebben we een bestemmingsplan nodig waarin alles mag. Je stuit op van alles.'

Positie

In Amsterdam Oud-West is Stadgenoot ook bezig met een Solids. Bijdendijk zucht. 'We zijn nu dus al twee jaar over de bouwvergunning aan het onderhandelen met steeds weer andere ambtenaren. Dan ontdek je pas echt hoe rigide het huidige bouwstelsel is. En je ziet die mensen verkrampen omdat je iets anders dan anders wilt. Misschien ook wel logisch want ambtenaren ontlenen voor een belangrijk deel hun positie aan het stelsel. Zij zijn er dus ook bij gebaat om dat stelsel van regels overeind te houden.'

Ondanks deze weerstanden laat Bijdendijk zijn geesteskind niet los. 'Zeker niet. Daar ben ik ook het type niet voor. Met vasthoudendheid en op de juiste tijden boos worden kom je een eind. Daarbij', zo voegt Bijdendijk er in een adem aan toe, 'geloof ik heilig in dit concept. Het omdraaien van zeggenschap leidt namelijk tot betere producten.'

Want er moeten producten worden gemaakt met kwaliteiten die de potentiële gebruikers erkennen en, nogmaals, waarderen. En dat moet de essentie van de gebouwde omgeving zijn.' ←

Frank Bijdendijk:

'Je stuit op van alles.'

'Het moet toch op een

Living Building Concept in Veenendaal

normale manier kunnen!'

Het studiejaar 2010/2011 zal voor leerlingen in Veenendaal gewoon het begin van een normaal schooljaar zijn. Maar voor Dick Looyé, directeur van het ROC, zal het de afsluiting van een bijzonder bewogen periode markeren. Zijn nieuwe schoolgebouw is dan namelijk volgens LBC-principes opgeleverd. Als alles volgens plan verloopt.

Eigenlijk hadden de leerlingen van de VMBO-school en MBO-opleiding op dit moment al volop van hun nieuwe accommodatie in Veenendaal gebruik moeten maken. Ooit was het namelijk de bedoeling dat het scholencomplex van de Christelijke Scholengroep Veenendaal, gebouwd volgens het LBC, voor het begin van het schooljaar 2008-2009 zou worden opgeleverd. 'Het experiment om de nieuwbouw van de Christelijke Scholengroep en het Regionaal Opleidingscentrum A12 via het LBC te realiseren is geslaagd. We hebben echt veel geleerd. Alleen het resultaat is natuurlijk

Harry Vedder:

'Het experiment is geslaagd.'

teleurstellend', aldus Harry Vedder, directeur van adviesbureau M3V, die het project begeleidt.

Bouwteam

'We zijn eraan begonnen omdat ik dacht dat nieuwbouw toch ook op een normale manier moet kunnen! Waarom moet het zo ingewikkeld zijn? Ik ben leek op bouwgebied en dat wil ik ook graag zo houden', aldus Looyé. Maar dat liep niet helemaal zoals verwacht.

Vedder: 'De eerste aanbieder ging failliet waardoor nieuwe biedingen moesten worden gedaan. Deze nieuwe aanbiedingen zagen er geweldig uit. Iedereen was heel enthousiast. Eén aanbieder wilde een nieuw ontwerp maken op basis van hun eigen methodiek. De vraag van de opdrachtgever was een schoolgebouw dat flexibel aan nieuwe eisen zou kunnen worden aangepast. En het ontwerp dat er lag was volgens deze aanbieder daarvoor niet goed genoeg.' Nadat bleek dat de kosten vele malen hoger uit zouden vallen besloot Looyé om met Matrix Bouw veder te gaan en de nieuwbouw via een bouwteam te realiseren. Daarbij werd wel afgesproken om LBC-elementen als aanpasbaarheid, flexibiliteit en onderhoud te handhaven.

Ander beeld

'We waren bereid er echt iets van te maken', zegt Looyé. 'Ik was natuurlijk aangetrokken door het idee dat je met LBC sneller, goedkoper en flexibeler kunt bouwen en dat experiment durfde ik wel aan te gaan. Wat achteraf bleek was dat eigenlijk iedereen een ander beeld had van wat LBC nu eigenlijk is. Er was een neiging om alles wat maar een beetje vernieuwend is gelijk



De school in 2010

maar LBC te noemen, zoals 3D-beelden. Dat is natuurlijk waar het bij LBC niet om draait. Wat we zagen was dat LBC in het denken heel ver zijn tijd vooruit is. Maar in de praktijk is het nog nooit zo gedaan. Dat gaat wel vaker zo bij innovaties.'

In de ogen van Vedder heeft de bouw zich van zijn gebruikelijke kant laten zien. 'Eerst niets zeggen over het te krappe budget, de suggestie opwekken dat het hier wel voor kan en pas maanden later laten weten, dat het onmogelijk is om het project voor dat bedrag te realiseren. Het bouwbudget was krap, dat kan de opdrachtgever inderdaad worden verweten. Maar door niets te zeggen vielen beiden partijen terug in oude patronen.'

Twee werelden

Looyé: 'Ik heb ook het idee dat de bouwer te veel met mij wilde meedenken. Ze hadden een ander idee van wat er aan functies in een schoolgebouw mogelijk is. Er is bijvoorbeeld veel voor te zeggen een gebouw omwille van de exploitatie van acht tot acht open te laten zijn. Maar je hebt wel rekening te houden met jonge kinderen. Dat gaat dan dus gewoon niet. Efficiency vind ik niet het enige dat telt. Zo ervoeren we dat bouwers en wij echt vanuit twee verschillende werelden dachten. Met LBC is het ontzettend belangrijk dat de aanbiedende partij heel goed begrijpt wat de core business van de opdrachtgever is.'

Lange tijd konden Looyé en de bouwers hierdoor niet tot de kern van verschillende vraagstukken doordringen. In hun relatie raakten ze gevangen in veronderstellingen en beelden over elkaar, die pas als het echt spannend werd tot confrontaties leidden, en daarmee klaarheid brachten in het probleem. Looyé: 'Kijk, als je nou direct zegt dat je er met dit budget niet uit kunt komen dan kunnen we een oplossing verzinnen. Maar het moet echt eerst goed botsen voor je een stapje verder komt.'

Totale openheid

Vedder: 'De grootste les is misschien wel dat de bouw er nog helemaal niet klaar voor is. Kern van het LBC is dat de opdrachtgever

zijn vraag op de markt zet en zich laat verrassen. Je ziet dat de bouw het lastig vindt om proactief met een product te komen. Het blijkt dus dat de opdrachtgever zijn vraag goed moet formuleren en feitelijk zelf al moet aangeven wat zijn verwachtingen zijn.'

Looyé is nu positief over het aanpasbare in het gebouw dat nu wordt ontwikkeld. 'Dat stuk is nu heel goed uit de verf gekomen en daar mag iedereen trots op zijn.'

Dick Looyé:

'Het moet echt eerst goed botsen.'

Een ander belangrijk aspect van het LBC is transparantie en vertrouwen. 'Het gaat uit van een totale openheid tussen opdrachtgever en bouwer. Dat vergt een samenwerking op basis van vertrouwen. We hebben in Veenendaal gezien dat dit vertrouwen niet vanzelfsprekend ontstaat. Daar is toch een stuk trust engineering voor nodig.'

Looyé beaamt dat: 'Iedereen probeert in eerste instantie toch het eigen risico af te dekken, dus eigenlijk zeg je dan dat je elkaar niet vertrouwt. Terwijl ik toch niets liever wil dan wat je bij een autodealer ook doet: die vertrouwt je en dat ga ik allemaal niet in een enorm pakket papier opschrijven.'

Schuiven

Desondanks zijn beiden van mening dat concepten als LBC de toekomst hebben. Wel voorziet de adviseur dat andere partijen dan bouwers de oplossingen bedenken en de concepten ontwikkelen. 'En ik denk dat de meeste bouwbedrijven daardoor ook naar achteren in de keten schuiven en dus pas bij het daadwerkelijk bouwen aan bod komen. Looyé: 'Waarom is er nog geen partij in de markt die zegt 'Ik bied een school aan als concept'. Ik geloof oprecht dat het die kant op moet gaan.' ←

VERANDERING... ?



Doen en laten

Bij de praktijkprojecten van PSIBouw waren honderden mensen betrokken. Aan een aantal van hen vroegen we wat hun belangrijkste lessen zijn: wat heb je geleerd, wat is je advies aan anderen die ook aan de slag willen gaan? Uit de vele tientallen lessen die zijn aange dragen tijdens verschillende bijeenkomsten hebben we een selectie gemaakt.

1

Als je je op de gebruiker richt, dan betekent het dat je ook in de onderlinge relatie investeert. Op projectniveau zal dat op een andere manier, namelijk directer en persoonlijker, gebeuren dan op het niveau van bijvoorbeeld een gebouwconcept of wijkontwikkeling.

‘Laat eindgebruiker niet beslissen over duurzaamheid.’

2

Als je een aanbod wil creëren dat gericht is op de gebruiker bepaal dan eerst de doelgroep. Dit vergt een grondige kennis van hun opvattingen, behoeften, werkwijzen en (zeker bij gebieds- en wijkontwikkeling) ook hun relatie met andere actoren. De instrumenten zijn legio, zoals markt- en leefstijlonderzoek, buurtverkenningen, gebruikerspanels en tevredenheidsenquêtes e.d.. Wat betekent dit voor het mogelijke aanbod?

3

Met welke andere partijen uit de keten wil je een aanbod voor de gebruiker doen? Met een vaste groep bedrijven kunnen makkelijker vaste, duidelijke afspraken worden gemaakt.



'Omgeving moet door experts worden bedacht.'

4 Tussen gebruikers, zoals bewoners, leerlingen, patienten, kantoorwerkers zitten vaak partijen die hen op een andere manier representeren, zoals woningcorporaties of directies. Deze partijen hebben een dubbele rol: die van representant van de eindgebruikers en die van henzelf (bijvoorbeeld als opdrachtgever).

5 Door gebruikers of potentiële opdrachtgevers in meerdere stadia van conceptontwikkeling te betrekken is de kans groter dat een concept wordt afgenomen. Probeer een of meer opdrachtgevers zover te krijgen dat ze een praktijkproject gaan doen. Het ontwikkelen van (gebouw- en infra-) concepten houdt een ondernemingsrisico in: er is nog geen project, opdracht, afnemer. Gaan de beoogde gebruikers het aanbod uiteindelijk kopen en waarderen? De winstmarges van geslaagde concepten zijn over het algemeen hoger dan die van afzonderlijke unieke projecten. Stel dus een businesscase op.

6 Duidelijke afspraken helpen het onderlinge vertrouwen en de kwaliteit van werken tussen partners te vergroten. En dat heeft weer een positieve invloed op het beeld dat gebruikers van de aanbieders hebben. Goede afspraken zijn zelfs een voorwaarde om uiteindelijk producten af te leveren die bij de gebruiker leiden tot koop en tot tevredenheid.

'Verdiepen in de wensen gaat verder dan marktonderzoek.'

7 Gebruikers zijn niet zonder meer in staat hun vraag zo te formuleren dat aanbieders er direct mee aan de slag kunnen. Een verkeerd gestelde vraag levert hoe dan ook een verkeerd aanbod op. Het is de bedoeling dat de vraag alleen gericht is op aantal cruciale eisen en wensen, zodat aanbieders daarop creatief kunnen reageren. Investeren in de relatie met gebruikers bestaat daarom onder meer uit een dialoog die erop uit is de wensen en behoeften van gebruikers helder te krijgen. Vertrouwen en openheid tussen alle partijen is essentieel om uiteindelijk producten af te leveren die naadloos aansluiten op de wensen van de gebruiker.



‘Bouw moet als het om afzet van concepten gaat internationaal gaan denken.’

8

Bij wijk- of gebiedsontwikkeling en ook bij infraprojecten betreden vele partijen met dito verwachtingen het speelveld. Van tevoren moet duidelijk zijn waar de grenzen van het speelveld zijn en welke spelregels er gelden. Die spelregels omvatten ook de reikwijdte van beslissingen: wat staat al vast, waarover kunnen gebruikers meebeslissen? Geef dus duidelijk aan waar het om gaat of vraag om die duidelijkheid: participatie of daadwerkelijk meebeslissen. Houd bij die keuze de doelstelling goed in de gaten.

9

Wanneer gebruikers mee-ontwikkelen in wijken of gebieden kunnen andere partijen zich eerst afzijdig houden, terwijl ze toch een beslissende stem hebben. Daarom is een analyse van het krachtenveld vooraf zo belangrijk: is er bijvoorbeeld een partij die achteraf alsnog een veto kan uitspreken of een door de betrokkenen doorlopen proces van wijkontwikkeling toch kan doorkruisen?

10

De betrokkenheid van gebruikers bij wijk- en gebiedsontwikkeling drukt zich niet zonder meer uit in particulier of collectief opdrachtgeverschap. Gebruikers kunnen buitengewoon veel waardering hebben voor betrokkenheid in het proces van ontwerpen of besluitvorming, om vervolgens geen actieve rol meer te spelen in de uitvoering van het project. Belangrijkste graadmeter voor de vraag of gebruikers zich onderdeel voelen van de gekozen oplossing is hun appreciatie van proces en resultaat, ongeacht een mogelijke rol als opdrachtgever of regisseur. ←

‘Bouwwerk heeft geen ziel als eindgebruiker er niet in past.’

‘Meer flexibel aanbod beperkt het ontwikkelingsrisico.’

Ko Blok, directievoorzitter ERA Bouw

‘Ontwikkelen met een visie’

Het realiseren van woonproducten die aansluiten op de wensen van een doelgroep die je wilt bedienen, en waarbij het aantrekken van die doelgroepen een meerwaarde betekent voor de straat, buurt, wijk of stad. Dat is waar het in de ogen van Ko Blok bij bouwen voor de gebruiker vooral om zou moeten gaan. ‘Eigenlijk’, zo benadrukt de directievoorzitter van ERA Bouw, ‘begint alles met een visie op hoe je wilt dat de stad en zelfs het land er over pakweg 30 jaar uitziet.’

Ko Blok weet dat hij zich op glad ijs begeeft. Zijn pleidooi voor een lange termijn visie heeft in het land bij collega's wel eens de opmerking 'gelul, in visies kun je niet wonen', ontlokt. 'En toch', benadrukt Blok, 'blijf ik van mening dat als je het hebt over de kwalitatieve inrichting van de ruimte, je op het netvlies moet hebben wat de positie van Nederland over dertig jaar is. We zullen dan nog meer economisch internationaal georiënteerd zijn. Mensen die in de internationale dienstencentra werken kunnen overal zitten. High professionals zijn footloose. Dus de vraag is hoe wij als Nederland in staat zijn hoogwaardige woon- en leefmilieus te realiseren die voor deze groepen interessant zijn.'

En dat is in zijn ogen een geheel andere aanvliegeroute voor het onderwerp bouwen voor de gebruiker. Ik ben een voorstander van het benoemen van doelgroepen en daar concepten voor maken die je vervolgens individueel kan uitontwikkelen. Dat is dus heel wat anders dan u vraagt en wij draaien.' Ko Blok is een man van de stad. Waar collega's zich te buiten gaan aan het volbouwen van weilan-

den is ERA Bouw als onderdeel van TBI Holdings bezig met de transformatie van bijvoorbeeld de Rotterdamse wijk Crooswijk. 'Ik hou van werken aan de stad', zegt hij. Volgens Blok gaat het er om dat wat er wordt bedacht een stad zo aantrekkelijk mogelijk maakt. Zoek daarvoor de identiteit van wijken, is zijn credo. En gebruik optimaal het bestaande: de voordelen van de locatie, de bebouwing en culturele kenmerken. Het is een benadering die Blok bij ERA Bouw in de afgelopen jaren veelvuldig in praktijk heeft gebracht. 'Een goed voorbeeld van onze benaderingswijze is een woningbouwplan in de Haagse wijk Mariahoeve. We hebben deze wijk aan de rand van Den Haag vanuit verschillende niveaus benaderd. Zowel regionaal als stedelijk. Welke positie neemt Mariahoeve nu in en wat is voor de toekomst van de wijk wenselijk. Uiteindelijk wisten wij dat we gezinnen zouden trekken die gebruik willen maken van voorzieningen. We wisten zelfs precies waar ze vandaan kwamen. Wat je dan ook weet is de meerwaarde die een dergelijk project uiteindelijk niet alleen voor de wijk maar ook voor de stad en zelfs de regio zal hebben. Dat is steeds het centrale uitgangspunt.'

En als er dan wordt gebouwd wat de stad versterkt wordt er ook iets duurzaam gecreëerd. 'Die duurzaamheidscomponent zit ook in Solids van Frank Bijdendijk. Die gebouwen gaan natuurlijk heel lang mee. Het concept spreekt mij erg aan.'



'Over 15 jaar hebben we een flinke economische dip achter de rug maar zijn daardoor wel de bokken van de schapen gescheiden' aldus Ko Blok.

Maar tegelijkertijd is de toepasbaarheid ervan beperkt tot goede locaties in hoogstedelijke gebieden.'

Andere manier

Een dergelijke werkwijze vergt in zijn ogen wel iets van de onderneming. 'Natuurlijk, het is een andere manier van werken. Je tekent geen huisje en gaat vervolgens op zoek naar de gebruikers. Maar je zoekt eerst de gebruikers en gaat voor die groep een product maken. Wat dat betreft zie ik een transitie van ons bedrijf van ontwikkelende bouwer naar bouwende ontwikkelaar.' En daarbij gaat het volgens Blok om een werkwijze waarbij de gebruiker het gevoel krijgt dat hem dat product niet alleen past maar ook nog speciaal voor hem wordt gerealiseerd. 'Onze samenwerking met Jan des Bouvrie in de Literatuurwijk in Almere is daar ook zo'n voorbeeld van. Je richt je daarmee natuurlijk op een specifieke

groep die het geweldig vindt dat het interieur door deze bekende architect ontworpen is. Speciaal voor hen.' Deze wijze van werken vergt ook een andere mentaliteit en attitude en moet volgens Blok niet als een foefje worden gezien. 'Het is zeker geen kunstje. Amerikanen zijn er bijvoorbeeld heel goed in. Die stellen eerst hun doelgroep vast en realiseren daarvoor communities compleet met alle voorzieningen. Van hun toewijding aan de klant kunnen we nog wel wat leren.'

Ko Blok:

'Ik hou van werken aan de stad.'

Vervolgens gaat het er aldus de directievoorzitter natuurlijk ook om, dat de bedachte concepten op een efficiënte en kwalitatief goede wijze worden gerealiseerd. 'Bedenken en maken als integraal proces door bijvoorbeeld het toepassen van slimme draagconstructies. Daar moeten we het mee verdienen in de toekomst. In dat proces betrekken wij ook onze toeleveranciers en onderaannemers. Dat zijn onze co-makers die ons bijstaan om het nog beter te doen.'

Professionaliser

Blok voorziet dat de komende tien tot vijftien jaar de vastgoedsector nog professioneler zal worden. 'Tegen die tijd hebben we een flinke economische dip achter de rug maar zijn daardoor wel de bokken van de schapen gescheiden. De steden zullen ontwikkelaars veel meer uitdagen om met aansprekende concepten groepen aan de stad te binden die de stad ook daadwerkelijk versterken. En daarnaast', zo voegt hij er in een adem aan toe, 'is tegen die tijd consumentgerichtheid een normale zaak. Ik ben zeer positief over deze ontwikkeling in ons vak.' ←

Publicaties, instrumenten, praktijk, netwerk

Alle informatie in dit hoofdstuk is toegankelijk via www.psibouw.nl

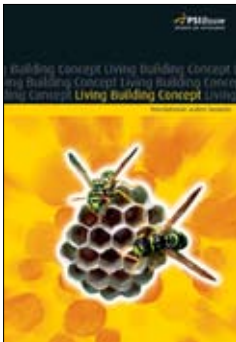
LBC Boek



Het Living Building Concept is een kolossale stap in het denken over een fundamentele transitie van de bouwsector. In deze publicatie geeft De Ridder het ideaalbeeld voor een gebouwde voorziening als een levend organisme, dat zijn functionele prestaties voortdurend en kosten effectief aanpast aan telkens veranderende behoeften en omstandigheden.

Living Building Concept (brochure)

PSIBouw



Sneller, beter, goedkoper: de bouw als consumentenmarkt

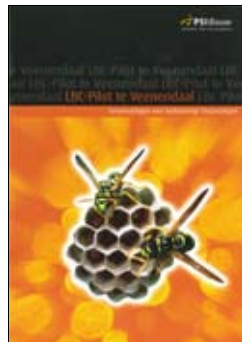
PSIBouw



Een introductie op het Living Building Concept. Een populaire vertaling van het werkboek LBC.

LBC-pilot te Veenendaal

Harry Vedder, Stan Vermeulen



Leerervaringen voor volgende toepassingen. Bij de nieuwbouw van een school in Veenendaal zijn ervaringen opgedaan met het Living Building Concept. Deze ervaringen geven richting voor mensen die met LBC aan de slag willen gaan.

Eindrapportage Living Building Concept for health care Gemini ziekenhuis

Jos Visser, Marjolein Rijpkema

Een onderzoek naar de toepasbaarheid van het Living Building Concept in het Gemini Ziekenhuis te Den Helder.

Verkenning innovatie in de ziekenhuisbouw

Henk van Gogh, Arun Swami Persaud

Met deze verkenning is duidelijk geworden waar de partijen mogelijke innovatiekansen zien en welke inzichten er opgedaan moeten worden om deze kansen te verzilveren.

Bouwen is oplossingen aanbieden

Pieter Huijbregts

Het boekje 'Bouwen is oplossingen aanbieden' gaat over conceptueel bouwen: een nieuwe manier om bouwwerken te realiseren. Sneller, beter en klantvriendelijker.

Praktijkprojecten



Bewoners maken de wijk

Hans Lievense

Een handleiding voor succesvolle samenwerking in de praktijk. Verslag van de gezamenlijke herstructurering van de Vogelbuurt te Hellevoetsluis.

Tussenrapportage: keuzevrijheid in de woningbouw

Erwin Hofman

Tussenrapportage project: platform gedreven ontwikkelen en implementeren van bouwconcepten in de woningbouw.

Websites

www.conceptueelbouwen.nl

Informatie over conceptueel bouwen.

www.solids.nl

Alle ins en outs van en over Solids.

www.kasteelschap.nl

Geïntegreerde verwerking van moderne inzichten op het gebied van wonen, werken, mobiliteit, zorgen, ecologie, veiligheid en recreëren.

www.nieuwlevolandspeil.nl

Manifest voor goed bouwen en prettig wonen in Flevoland.

Evaluatie aanbesteding

Columbuskwartier Almere

Het Columbuskwartier in Almere is aanbesteed met een focus op duurzaamheid. De evaluatie onderzoekt in hoeverre dat effectief is geweest en formuleert geleerde lessen.

Vogelbuurt Hellevoetsluis



Bewoners als centrale spelers in het herontwikkelen van openbare ruimte in een wijk. Het resultaat is een levende zelfverantwoordelijke buurt.

Convenant A2

De aanleg van infrastructuur versnellen. Daar heb je een stevige gezamenlijke ambitie - en dus elkaar - voor nodig. Een convenant helpt om het waar te maken.

LBC Veenendaal

LBC: geef een consortium van hoofdaannemer, onderaannemers, architect en ingenieurs een goed uitgewerkte vraag mee, laat ze daarvoor zelf een oplossingsconcept opstellen en laat je als opdrachtgever verrassen. In Veenendaal wordt dit toegepast bij een scholencomplex.

Kasteelschap

Integrale ontwikkeling van een gebied waarin leefaspecten als wonen, werken, zorg, recreatie en veiligheid zo goed op elkaar afgestemd zijn dat er een speciaal gemeenschapsgevoel ontstaat: het 'Kasteelgevoel'.

Solids



Een Solid is een robuust, tijdloos en duurzaam gebouw dat aantrekkelijk is vormgegeven. Huurders zijn volledig vrij in het gebruik van de ruimte. Elke functie is inpasbaar.

CoP Eindgebruikersparticipatie

Vaak gaat het over de (eind)gebruiker. In een Community of Practice ontmoeten geëngageerde mensen elkaar om kennis en ervaring uit te wisselen, elkaar te inspireren en van elkaar te leren.

Visie Zuidwolde/N48

Bij de voorbereiding van de verbetering van een Rijksweg en de aansluiting van het gemeentelijke wegennet hierop werken Rijkswaterstaat, gemeente en provincie op een unieke manier samen en wordt de bevolking door een vergaande vorm van participatie bij het project betrokken.

Personen

Kees Anker

Rijkswaterstaat
Projectleider Zuidwolde

Frank Bijdendijk

Stadgenoot
Solids Founder

Annelies Crama

PSIBouw
LBC, bouwconcepten

Lex Dekker

Rijkswaterstaat
A2 projectmanager

Marjan vd Dungen

PSIBouw
Almere, CoP Eindgebruikers

Marieke Duineveld

Bouwend Nederland
Convenant A2

Henk van Gogh

Twijnstra Gudde
Innovatie ziekenhuisbouw

Joop Halman

Universiteit Twente
Bouwconcepten
woningbouw

Cock Hoekman

Bewonerscommissie
Hellevoetsluis
Vogelbuurt Hellevoetsluis

Erwin Hofman

Universiteit Twente
Bouwconcepten
woningbouw

Pieter Huijbregts

Coëfficiënt
Conceptueel Bouwen

Ton Huijzer

PSIBouw
Manager praktijkprojecten

Henk Joosten

Gemeente Hellevoetsluis
Wethouder

Henri van der Kamp

KWS
Convenant A2

Aart Karssen

PSIBouw
Solids, Zuidwolde,
Kasteelschap

Liesbeth Koster

Gemeente Zuidwolde
Wethouder

Bart Kroesbergen

More for You
LBC Veenendaal

Kees van Leeuwen

PSIBouw
Projectmanager
Convenant A2

Hans Lieveense

TNO Bouw en Ondergrond
Projectleider Hellevoetsluis

Dick Looyé

CSV
Opdrachtgever
LBC Veenendaal

Albert Martinus

Lindelooft
Ondernemer Hellevoetsluis

Nirvi Mes

Stichting Geïntegreerd
Wonen
Initiator Kasteelschap

Helène Neervoort

Bewonerscommissie
Hellevoetsluis

Vogelbuurt Hellevoetsluis

Niels Noorderhaven
Universiteit Tilburg
Monitoring cultuur
Hellevoetsluis

Rogier Noyon

Stadgenoot
Solids

Paul Oortwijn

ONRI
Convenant A2

Alex van Oost

Gemeente Almere
Adviseur Columbuskwartier

Henk Post

Besix
Convenant A2

Guus Pieters

Traverse
CoP Eindgebruikers

Mark Penninkhof

Vitri
Adviseur LBC Veenendaal

Cees van der Rande

Gemeente Hellevoetsluis
Hoofd Stedelijk Beheer

Hennes de Ridder

TU Delft
LBC founder

Marjolein Rijpkema

PRC
Gemini Den Helder

Kees Robers

PSIBouw
Bronckhorst, Veenendaal

Wouter van Schelt

Rijkswaterstaat
Convenant A2

Dick Schippers

Gemeente Hellevoetsluis
Projectleider

Jan Simons

Gemeente Hellevoetsluis
Gemeentesecretaris

Arun Swami Persuad

Twijnstra the Bridge
Innovatie ziekenhuisbouw

Harry Vedder

M3V
Adviseur LBC Veenendaal

Arie te Velde

Dura Vermeer Infra
Convenant A2

Stan Vermeulen

Stichting Roges
LBC Veenendaal

Jos Visser

PRC
Gemini Den Helder

Ruben Vrijhoeff

TU Delft
LBC

Emil van der Weijden

Provincie Flevoland
Nieuw Flevolands Peil

Michiel Wijnen

Matrixbouw
Bouwer LBC Veenendaal

Luut Willemse

ROC A12
Opdrachtgever
LBC Veenendaal

Aleida Winkelman

Gemeente Almere
Projectleider
Columbuskwartier