

97 kwam Jan  
 of terug uit  
 om zich onder  
 e richten op de  
 ndiging van  
 nderland.  
 s is snel en  
 end verlopen.  
 98 was het  
 a Nederland  
 ndigd en nu,  
 f jaar na de  
 r uit  
 l, zijn de  
 geschied.  
 er anders  
 russen is  
 ame van  
 nderland  
 M  
 nd aan-  
 yd.

# Privatisering is sneller gegaan

van Wilma Nederland door  
 past in het streven om het  
 nd te richten. Met name',  
 vanwege externe factoren.  
 situatie in Duitsland is nog  
 naar ook in België, het andere

land waar Wilma actief is, werkt het tij niet  
 helemaal mee. Dan is er ook nog een andere  
 externe factor, namelijk een Nederlandse  
 overheid die vaart heeft gezet achter verder-  
 gaande privatisering en de aanpak van de  
 Vinex-gebieden. In 1997 zijn hier de eerste

spaden de grond ingegaan.'  
 Dit jaar verwacht Wilgenhof al een duidelijke  
 toename van de omzet, die voor een groot deel  
 uit deze activiteiten te verwachten is. Ongeveer  
 50% van de woningbouw van Wilma gaat  
 plaatsvinden in deze Vinex-gebieden.

**Jan Wilgenhof,  
 directeur Wilma  
 Nederland**

De overige 50% vindt plaats in de normale uit-  
 breidingsplannen en binnenstedelijke gebieden.  
 Wilgenhof heeft zo ongeveer alle hoeken van  
 Wilma verkend. Hij begon in de noordelijke  
 provincies in 1964, met de verantwoordelijkheid  
 voor de woningbouw en de utiliteitsbouw.  
 Later manoeuvreerde hij via Noord-Duitsland,  
 de regio Zuid-Nederland en Wilma Vastgoed  
 naar het voorzitterschap van Wilma Bouw.  
 In Duitsland zette hij in 1992 een bouwonder-  
 neming op. Stopte daarmee in 1996 om lid te  
 worden van de Raad van Bestuur. Nu heeft hij  
 de verantwoordelijkheid voor Wilma Nederland.

#### NIEUWE UITDAGINGEN

'Naast het feit dat de komende tijd in het teken  
 zal staan van het concretiseren van de overna-  
 me, richten we ons op de nieuwe uitdagingen  
 zoals Wilma Nederland die reeds zag en die  
 ze ook in de toekomst zal aangaan. 'De privati-  
 sering van de markt is één van die uitdagingen  
 die, veel sneller gegaan is dan was voorzien',  
 zegt Wilgenhof. 'En het betekent dat het  
 bedrijfsleven zich daar ook sterk aan moet  
 aanpassen.'

#### ONE-STOP-SHOPPING

Toch voorspelt Wilgenhof dat de verkopers-  
 markt, die er nu toe leidt dat kopers een  
 woning nemen, ongeacht welke, op termijn zal  
 veranderen in een kopersmarkt, waar niet het  
 aanbod maar de vraag het spel zal dicteren.  
 Daarop moet Wilma anticiperen.  
 Een van de voordelen van de samenwerking is  
 onder andere dat NBM Amstelland, als leveran-  
 cier van bouwmaterialen, beschikt over een  
 behoorlijk vertakt netwerk van showrooms.  
 Hier kan de consument terecht voor de  
 gewenste producten voor de afwerking van zijn  
 woning. Ook bijvoorbeeld voor zijn hypotheek  
 en verzekeringen moet de koper er straks  
 terecht kunnen.  
 'Het zogenaamde One-stop-shopping concept  
 moet als serviceverlenend aspect de sleutel vor-

#### MARKTMONITORING

Om de consument beter te kunnen bedienen,  
 wordt gebruikgemaakt van "marktmonitoring".  
 De behoefte van consumenten verschillen per  
 regio. Zo is er bijvoorbeeld een verschil in de  
 markt tussen Rotterdam waar 80% van de  
 bevolking een huurwoning heeft, en Assen waar  
 de eigendomsvorm veel hoger scoort. Geen  
 Vinex-locatie is hetzelfde. Hoe verschillend de  
 Vinex-situaties ook zijn, toch is er een parallel  
 patroon in te bespeuren: afwijkende woningty-  
 pen laten zich moeilijker verkopen dan de tra-  
 ditionele woningen en dat is voor Wilgenhof  
 het bewijs dat er niet tot in het oneindige geëx-  
 perimenterend mag worden. 'De consument',  
 zegt hij, 'wordt door een architect niet altijd  
 serieus genomen.' Maar het gaat stellig verande-  
 ren, gelooft hij. Nederland zal, in navolging van  
 de Scandinavische landen en Engeland, meer  
 toegaan naar maatwerk in de woningbouw in  
 plaats van confectie die nu geleverd wordt.

#### FLEXIBELE WONING

De merknaam Wilma scoort bijna even bekend  
 als Philips in Nederland en dat dankt zij niet in  
 de laatste plaats aan de vele borden langs snel-  
 wegen maar ook door kleine en grote kantoor-  
 projecten, grootschalige binnenstedelijke heront-  
 wikkelingen en detailhandelsprojecten. Naast de  
 activiteiten op Vinex-locaties maken deze net zo  
 goed deel uit van de core-business van Wilma.  
 Wilgenhof gelooft bijvoorbeeld dat na de vol-  
 tooing van de Vinex-opdrachten de rehabilitatie  
 van de naoorlogse wijken de belangrijkste  
 bouwopgave zal worden. Alleen het comfort ver-  
 hogen in deze wijken is niet voldoende; het gaat  
 om een geheel van herontwikkelen, slopen, her-  
 inrichten en herindelen. De wijk moet in totali-  
 teit tegen het licht gehouden worden.  
 Rehabilitatie moet het middel worden om wijken  
 te behoeden voor gettovorming of voor leeg-  
 stand, al naargelang de plaats in het land. Ook  
 wordt er gekeken naar bijzondere woonvormen  
 zoals bijvoorbeeld bungawalls: woningen die

# van de markt dan verwacht'

men', meent Wilgenhof. 'Zo merkt de potentiële  
 koper direct onze inzet. Niet dat we nu over-  
 stroomd worden met klachten na de  
 oplevering, integendeel, op de tevredenheids-  
 schaal scoort Wilma als een van de hoogste  
 van alle bouwondernemingen.'

voor de helft in een geluidswal steken en bij  
 wijze van spreken stiller zijn dan een woning in  
 het bos. 'De toekomst is aan de flexibele woning  
 die meegroeit met de behoeften, met de leeftijd  
 en de functie. Zodat je kunt wonen, werken en  
 oud worden in hetzelfde huis.'



## Risicomanagement

**Sedert oktober 1997 is Fred Maas directievoorzitter van Wilma Vastgoed en werkt hij vanuit Nieuwegein. Daarvoor was hij actief bij Wilma Bouw, laatstelijk als directievoorzitter. Maas: 'Een tijd geleden zijn we begonnen met een nauwere samenwerking tussen Bouw en Vastgoed. Daarbij hebben we de ontwikkelingen in twee stukken opgesplitst. Het procesmanagement van woningbouw kwam onder Wilma Bouw te vallen; het risicomanagement bij Wilma Vastgoed. Met name het beheersen van risico-aspecten diende verstevigd te worden. Met de komst van een aantal assetmanagers, die primair verantwoordelijk zijn voor het beoordelen van risico's, wordt daar een belangrijke bijdrage aan geleverd. Bij de realisatie van omvangrijke bouwprojecten, of dit nu Vinex-gebieden, renovaties of binnenstedelijke gebiedsontwikkeling betreft, gaat het vrijwel altijd om een integrale aanpak waarmee veel geld gemoeid is. Financieel gezien moet je dan ook in een vrij vroeg stadium zaken met andere partijen zeker kunnen stellen.'**  
 Gevraagd naar de relatie met NBM Amstelland, zegt Maas: 'Daar ligt ook voor mij een belangrijke taak. Als één en ander met Amstelland definitief is, zullen er in de toekomst een aantal zaken geïntegreerd moeten worden. Daarvoor hebben we een grote verantwoordelijkheid naar onze medewerkers.'