

Vinex ideaal om dubo-zorg in de praktijk te brengen

bouwbreed

De Vinex-locaties bieden een mooie gelegenheid om de gedachten over integraal bouwen in praktijk te brengen. De aandacht voor de duurzame aanpak moet dan niet beperkt blijven tot de woningen maar ook uitgaan naar kantoren en andere gebruiksgebouwen. Vooral met deze Vinex-bebouwing valt een ruime milieu- en energiewinst te boeken, zeker wanneer ook de infrastructuur deel uitmaakt van de plannen. Nieuwe contractvormen moeten deze integrale aanpak een praktisch beslag geven.

Jean Quist

Voorzitter L. Brinkman van het AVBB legde op een bijeenkomst in Nieuwegein van het Wereld Natuur Fonds (WNF) uit dat de bouw als geheel verantwoording draagt voor de (milieu)kwaliteit, de gezondheidsaspecten en de energiezuinigheid van woningen. Daarmee vooruitgang boeken vergt een gezamenlijke aanpak. Gemeenten ke daaraan een bijdrage leveren door eigen regels voor de duurzame bouw te vervangen door landelijke normen.

Op die manier ontstaat de eenheid van beleid die de bouw nodig heeft voor het maken van een 'grote sprong voorwaarts'. Een landelijke uniforme aanpak mag experimenten of voorbeeldpoen zoals het WNF in Nieuwegein laat uitvoeren evenwel niet in de weg staan. De bedrijfstak bepaalt zelf in niet onbelangrijke mate de vraag naar duurzaam gebouwde woningen. Deze interesse valt of staat met de moeite die de aannemerij om dit te promoten.

Het po dat het WNF in de wijk Galecop van Nieuwegein laat uitvoeren bestaat uit 77 woningen die zo'n 60 procent minder energie verbruiken dan de 1200 kubieke meter die de overheidsnorm toelaat. Naar verwacht blijft de jaarlijks verstookte hoeveelheid gas beneden de 500 kubieke meter. Intervam bouwt de woningen voor ontwikkelaar Mabon volgens het ontwerp van De Jong Hoogveld De Kat Architecten. Het WNF stelde het programma van eisen vast. Het bureau Ecofys controleert of deze eisen daadwerkelijk in praktijk worden gebracht.

Reguliere poen

Mabon liet weten dit programma ook aan te houden bij de reguliere poen. De ontwikkelaar zegt weinig problemen te ondervinden met het betrekkelijk eenvoudige pakket energiebesparende maatregelen. Met deze voorschriften kan het bedrijf de energieprestatienorm van een standaard Waarde en Rianthuis van 1,24 verminderen tot 0,75. Het jaarlijkse primaire energieverbruik loopt van 63 GigaJoule naar 36 GigaJoule. Binnen twee jaar zullen Bouwfonds Woningbouw, Moes Bouwbedrijf, Slokker Vastgoed en Wilma Vastgoed het voorbeeld van Mabon volgen. De vijf bouwen dan met het WNF tweehonderd zeer energiezuinige woningen zonder daarbij gebruik te maken van posubsidie. De volgende bouwlocaties komen in Almere, Apeldoorn en Tilburg.

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 16 dec 1996

Maasboulevard Venlo ondergaat opvallende metamorfose

bouwbreed

De gemeente Venlo en Rodamco Retail Nederland NV (RRN) Rotterdam zijn voornemens een intentie-overeenkomst te sluiten waarin de gezamenlijke aanpak van het po Maasboulevard wordt geregeld. Dit po vergt een investering van circa f. 150 miljoen.

De gemeente Venlo acht de ingreep van buitengewoon belang voor de ontwikkeling van de stad als regionaal centrum.

In de gemeenteraad op 22 januari 1997 komt de intentie-overeenkomst aan de orde. Gelijktijdig vindt de besluitvorming plaats bij RRN. Venlo en RRN gaan dan op zoek naar poontwikkelaars. MBO Ruyters en Wilma Vastgoed Utrecht, die eerder in Venlo actief waren bij grote poen, worden als eerste uitgenodigd.

B en W van Venlo is ervan overtuigd dat de vervallen ogende Maasoever kan worden opgewaardeerd door de bouw van een overdekte winkelpassage, die aansluit op het bestaande winkelcentrum, het upgraden van de stadshaven door de aanleg van een passantenaccommodatie voor de pleziervaart en een Nautic Trade Center, pubs en terrassen. Ook de aanpassing van het theater De Maaspoort met mogelijk een uitbreiding van de middenzaal, aangevuld met luxe koopappartementen kan daartoe bijdragen.

De basis van het Maasboulevard-po vormt het stedenbouwkundig schetsplan van architect Jo Coenen uit Maastricht dat door het bureau Bleyenburg Van Wagtenonk en Partners financieel is vertaald. Venlo verwacht dat de ontwerpfase in april 1998 gereed is.

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 26 dec 1996

Den Haag 'jast' plannen voor 458 woningen er door

bouwbreed

Het venijn lijkt bij Den Haag in de staart te zitten. Het college van B en W heeft deze week nog even snel plannen voor de bouw van in totaal 458 woningen en de nodige bedrijfsruimte gepresenteerd. "Er gebeurt gewoon veel in Den Haag", zegt een woordvoester als toelichting op de stortvloed aan berichten over de diverse plannen. Een bloemlezing.

Zo zal eind 1999 worden begonnen met de sloop van een deel van de Hoefkade. Het blok huizen moet plaatsmaken voor de bouw van 64 portiekwoningen, 1050 vierkante meter bedrijfsruimten en een parkeergarage met veertig plaatsen. Het smalle deel van de Hoefkade wordt verbreed zodat er ruimte vrijkomt voor fiets- en verkeersstroken. Medio 2000 wordt met de bouw begonnen waarna de Hoefkade in 2001 een nieuw gezicht zal hebben.

De huidige HTS aan de Laakkade moet plaatsmaken voor de bouw van 32 woningen in de goedkope huursector en 21 eengezinswoningen in de middeldure of dure koopsector. De HTS is sinds de komst van de Haagse Hogeschool een eindje verderop niet meer in gebruik. Eind volgend jaar moet met de bouw van de woningen worden begonnen.

De 'Tussenstrook' in de Elandstraat, de nieuwbouw die nog door de vorig jaar overleden architect Theo Bosch is ontworpen, krijgt een uitbreiding. Qua bouwmassa en functies sluit de nieuwbouw aan op het in 1980 door Bosch ontwikkelde po. Het gaat om de vestiging van 725 vierkante meter bedrijfsruimte op de begane grond met daarboven ongeveer 19 vrije sectorwoningen.

B en W hopen dat met de bouw in de tweede helft van volgend jaar een begin kan worden gemaakt.

Schoolgebouwen

Twintig eengezinswoningen en twaalf appartementen in de middeldure koopsector moeten op de plaats van twee schoolgebouwen en bedrijfsruimten aan Viljoenstraat, Delagoastraat en 1e Pieterburgstraat in de Transvaalwijk komen. Tevens gaat de Kesslerstichting, die zich onder andere bezighoudt met de opvang van daklozen, in de 1e Pieterburgstraat met dertig wooneenheden uitbreiden. Behalve nieuwbouw van woningen zal ook de huidige naargeestig aandoende omgeving een herinrichting ondergaan. Bedoeling is dat met de bouw van de woningen medio 1998 wordt begonnen.

Op een deel van het voormalige tuinbouwgebied Ockenburg verrijzen de komende periode 160 fraaie landhuizen en twee-onder-een-kappers. Het Haagse college heeft het bestemmingsplan hiervoor aangepast. Voor de realisering van de vrije sectorkoopwoningen hebben Wilma Bouw BV en TRS Ontwikkelingsgroep BV Ockenrode CV opgericht. Met de bouw wordt in februari begonnen. Het villawijkje zal in het tweede kwartaal van '98 klaar zijn.

Boekhorststraat

In de binnenstad gaat een deel van de 'winkelallee' Boekhorststraat en wat omliggende straatjes op de schop. Er moet een hofjesachtige bebouwing komen. In totaal gaat het om 14 eengezinswoningen, twee atelierswoningen en zes flats. De Algemene Woningbouwvereniging (AWV) zal de woningen gaan bouwen. Met de realisatie moet in het eerste kwartaal van '98 een begin worden gemaakt. De woningbouwvereniging wil voor het ontwerp de architecten Wigleaven en de Jong aantrekken.

Aan de De La Reijweg ke, zo blijkt uit de gepresenteerde plannen, vijftig woningen, 1400 vierkante meter bedrijfsruimte en een parkeergarage met 50 plaatsen worden gerealiseerd. Voor dit plan moet een huidig schoolgebouw sneuvelen. Dit pand wordt in augustus van volgend jaar gesloopt waarna in januari '98 de eerste paal de grond in kan.

Hobbemaplein

Nieuwbouw verrijst er ook op het Hobbemaplein. Het gaat om de bouw van 56 woningen, 1060 vierkante meter bedrijfsruimte en een parkeergarage met veertig plaatsen. Het moeten woningen in de goedkope en

middeldure huursector worden. De sloop van de huidige bebouwing staat voor juni 1999 op de agenda. Vervolgens zal in het jaar 2000 met de bouw een begin worden gemaakt.

Eerste publicatie door [Van een onzer verslaggevers](#) op 26 dec 1996

Wilma versterkt bouwers

[bouwbreed](#)

met projectontwikkelaars

Wilma heeft zes bouwrayons, allen met de naam Wilma Bouw, versterkt met projectontwikkelaars. Het aannemingsconcern denkt zo beter de komende Vinex-bouwstroom te kunnen managen.

Aannemer en projectontwikkelaar Wilma is samen met partners betrokken bij meer dan 2000 ha Vinex-gronden. "Daar zullen de komende jaren vele tienduizenden woningen op worden gebouwd. Het werk zal daardoor veel meer op locatie plaatsvinden. Voor ons was dat de aanleiding om de centrale projectontwikkeling voor woningen in Nieuwegein te gaan opknippen en te verdelen over onze bouwrayons," aldus Jeroen Stein van Wilma. "De nieuwe structuur zal zich dit jaar moeten bewijzen."

Het overhevelen van een aantal mensen van de divisie Wonen van Wilma Vastgoed naar Wilma Bouw is een logisch vervolg op het reeds bestaande directie overleg koopwoningen (DOK). In DOK werd en wordt door Wilma Bouw en Wilma Vastgoed gepraat over de aanpak van de woningbouw. Het concern behoort samen met NBM-Amstelland en Bouwfonds Woningbouw tot de grootste producent van huur- en koopwoningen. Het achterliggende jaar heeft Wilma tussen de 2500 en 3000 woningen gerealiseerd. Stein: "Wat wel in Nieuwegein achterblijft, is het risicomangement van de divisie Wonen en de gehele divisie Bedrijfshuisvesting van Wilma Vastgoed. Het projectmanagement van de woningbouwontwikkeling gaat naar de bouwrayons. Zaken als bijvoorbeeld de financiering blijven centraal beoordeeld worden in Nieuwegein."

Positief over Vinex

Voor Wilma gaan de bouwopgaven op de verschillende VINEX-locaties dit en volgend jaar loskomen. Ondanks vertragingen bij de ontwikkeling van Vinex-gebieden, is Wilma-huisadviseur, de vastgoedprofessor Paul Kohnstamm, positief gestemd. "Er gloort licht in de tunnel nu voor belangrijke locaties het overleg tussen marktpartijen en de gemeenten is afgerond", verklaart hij in Visie, het nieuwste blad van Wilma.

In het magazine doet hij uit de doeken dat wel aandachtiger naar de wensen van de klant moet worden geluisterd. Het meten van kopers wensen zal door hem op poten worden gezet. Samen met de Neprom werkt hij aan een uniform monitoring systeem, zodat veel beter op regionaal niveau kan worden voldaan aan de wensen. Kohnstamm: "We moeten de discipline op kunnen brengen om niet te bouwen als er geen vraag is. Dat is geen leuk scenario, maar je kunt beter rente betalen over de grond, dan bouwen voor de leegstand. De vermogenspositie van de bouwbedrijven is sterk genoeg om waar nodig te temporiseren."

Eerste publicatie door [Van een onzer verslaggevers](#) op 10 jan 1997

“Bouwondernemers gaan steeds professioneler om met hun vermogen. Ze willen in feite hun vermogen beheren zoals een bank dat doet.”
Dat stelt de heer K. Rus (44), die per 1 maart zijn huidige werkgever, Rabo Vastgoed, vaarwel zegt om in dienst te tred...

[bouwbreed](#)

Rus zegt na elf jaar bij Rabo Vastgoed toe te zijn aan een nieuwe uitdaging. Bij Wilma zal hij de functie van asset-manager gaan vervullen. Rus: "Het gaat om een nieuwe functie, die inhoudt dat ik op centraal niveau meekijk over de schouders van de ontwikkelaars in de regio. Uitgangspunt is om een centraal inzicht in het risicodragend kapitaal te krijgen, waardoor het vermogen optimaal wordt ingezet. Het is een grote uitdaging, omdat ik zelf invulling moet geven aan deze functie. Ik ga me op centraal niveau bezighouden met de projecten in de regio. In het begin zal dat misschien worden

ervaren als 'pottenkijken', maar ik hoop dat het al snel zal worden gezien als een zinvolle aanvulling op het financieel beheer."

Bij Rabo Vastgoed hield Rus zich voornamelijk bezig met de externe contacten, terwijl zijn functie bij Wilma vooral intern gericht is. "Wilma is een groot bedrijf, met in totaal zeven bouwregio's. Er worden van Groningen tot Limburg projecten ontwikkeld. In die zin is het dus bijzonder afwisselend."

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 24 jan 1997

Assen breidt uit met 6000 woningen

[bouwbreed](#)

Assen wil komend najaar een begin maken met de realisatie van een nieuwe woonwijk aan de westkant van Assen. De in totaal 6000 woningen worden in twee deelplannen gebouwd. Rond 2012 moet de nieuwe woonwijk klaar zijn. Het project vergt een gemeentelijke investering van circa f. 160 miljoen.

De woonwijk, Kloosterveen, bevat een keur aan woningtypes. Het hart krijgt het karakter van een Drents dorp met nauwe straatjes en winkels. Zeventig procent wordt in de koopsector gerealiseerd. Duurzaamheid en veiligheid zijn de kernbegrippen geweest voor de ontwerpers van de wijk, de stedenbouwkundige afdeling van de gemeente Assen. De wijk krijgt een drie buizen-rioolstelsel; verder komen er autoluwe zones. Wilma Bouw BV te Groningen start na de bouwvak met de bouw van de eerste 300 woningen. Woningbouwstichting SWA uit Assen neemt de bouw van alle huurwoningen in de nieuwe wijk voor rekening. De stichting en de gemeente sloten een convenant waarin is opgenomen dat Assen de grond tegen gereduceerde prijzen levert aan SWA. Deze zorgt op haar beurt voor beheersbare prijzen.

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 27 jan 1997

Woningen en bedrijfsruimten in Schiehaven-Mullergebied

[bouwbreed](#)

In het gebied Schiehaven-Mullerpier te Rotterdam worden 1750 woningen gebouwd. Ook komt er 65.000 vierkante meter bedrijfsruimte. De bouw begint in 1999 en moet in 2007 voltooid zijn. Wie gaat bouwen is vooralsnog onbekend. De gemeente onderhandelt met vier gegadigden waarbij het gaat om het Bouwfonds, de ontwikkelingscombinatie Schiehaven-Mullerpier, Eurowoning en Wilma. De onderhandelingen worden nog voor de zomer afgerond.

Dit werd gisteren bekendgemaakt tijdens de presentatie van de plannen. Na de onderhandelingen met de ontwikkelaars wordt bekend of de gemeente met een of meerdere van hen in zee gaat, aldus wethouder H. Kombrink (ruimtelijke ordening/grondzaken).

De nieuwbouw bestaat voor 40 procent uit sociale woningbouw en voor 60 procent uit marktappartementen, met andere woorden 702 huurwoningen en 1048 koopwoningen.

Het gebied waar gebouwd wordt, ligt op het grondgebied van de Rotterdamse deelgemeente Delftshaven. Het bestrijkt ongeveer 30 hectare en bestaat uit vijf deelgebieden.

De 1750 woningen bestaan uit appartementen in hoog- en middelhoogbouw en ook komen er eengezinswoningen.

Ze zijn met name bestemd voor mensen met een modaal of bovenmodaal inkomen. Zij vestigen zich momenteel vaak in omliggende gemeenten omdat ze in Rotterdam geen geschikte woningen kunnen vinden.

De duurste woningen komen op de Mullerpier.

"Uitgangspunt voor deze locatie is 80 procent woningbouw in de markt en 20 procent sociale woningbouw", aldus het masterplan.

In het overige gedeelte is de verhouding 50 procent koop- en 50 procent huurwoningen.

De maximale bouwhoogte is 90 meter op de twee pieren in het gebied en 50 meter in het overige gedeelte.

Havenpanden

“Daarmee blijft de hoogbouw ondergeschikt aan het centrumstedelijk gebied en aan de Euromast en wordt de bestaande bebouwing ten noorden van de Westzeedijk niet gedomineerd door te hoge bebouwing in de directe nabijheid”, aldus het Masterplan. Op dit moment wordt de Mullerpier gebruikt als kermisterrein. In de toekomst moet de kermis naar een andere plek verhuizen en hiertoe is het noodzakelijk dat Van Gend en Loos naar een andere plek gaat. Hierover zijn onderhandelingen gaande.

In het gebied moeten naast woningen ook recreatiemogelijkheden komen en bedrijfsruimten. Hiertoe worden een aantal monumentale havenpanden verbouwd. “Een eerste aanzet daartoe is al gegeven door het bedrijf van Chiem van Houweninge (Blue Horse Productions) dat de voormalige energiecentrale ombouwt tot opname studio”, aldus een toelichting op de plannen. Verder wordt onderzocht of in Jobsveem een hotel kan worden gebouwd.

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 21 mrt 1997

MVV-stadion wordt voor f. 20 miljoen verbouwd

[bouwbreed](#)

Het Geusselt-stadion van MVV wordt voor f. 20 miljoen gemoderniseerd. Het multifunctionele complex krijgt 15.000 tot 20.000 overdekte zitplaatsen. De raad van beheer maakte begin deze week het plan bekend.

De Ro-groep/Codacq Po Management in Maastricht constateert na een onderzoek dat op de huidige locatie een hoogwaardig stadion kan worden gebouwd. De bedoeling is dat de Maastribune volledig wordt gerenoveerd. Op de huidige staantribune komen zitkuipjes en de open hoeken van de vier tribunes worden dichtgemaakt. Daarnaast worden de kleedaccommodaties en lichtinstallatie vervangen.

Het stadion, dat een multifunctioneel karakter krijgt, sluit zoveel mogelijk aan bij de ontwikkeling van het bedrijventrum Geusselt. Volgens de raad van beheer staat niets een snelle start in de weg. De terreinen rond het stadion heeft MVV in erfpacht en de bouw past in het bestemmingsplan. De benodigde f. 20 miljoen voor de bouwplannen wil MVV voornamelijk via sponsors binnen halen.

Wilma Bouw BV Maastricht start binnenkort met de bouw van een Bedrijventrum voor de Zuidtribune, kosten f. 9 miljoen. Het bedrijventrum, ontworpen door de architectengroep Quist en Wintermans krijgt 36 units, totaal 3800 m²; daarvan is 1700 m² beschikbaar voor kantoren en 2100 m² voor bedrijfshallen. De bouw is in opdracht van de Stichting Ontwikkeling Geusselt, waarin de gemeente Maastricht, de Kamer van Koophandel, de SNS-Bank en de raad van beheer van MVV zijn vertegenwoordigd.

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 11 feb 1997

Zuiderpark krijgt toch nieuw openluchtwembad

[bouwbreed](#)

Het openluchtwembad in het Haagse Zuiderpark wordt vernieuwd. Een ontwikkelingsgroep Zuiderpark bestaande uit de marktpartijen Wilma, Mabon, Wing Holliday BV, Dennendael en de gemeente Den Haag buigen zich momenteel over de mogelijkheden. Het definitieve haalbaarheidsplan wordt nog deze maand aan de gemeenteraad gepresenteerd.

In deze krant hebben we onlangs ruimschoots aandacht besteed aan de plannen die er zijn voor de aanpak van het Haagse Zuiderpark. In dit verhaal is ten onrechte de suggestie gewekt dat de plannen voor een vernieuwd openluchtwembad op een laag pitje zouden zijn gezet. Dat is dus niet het geval. Wel geldt dit voor de verplaatsingsplannen van hetstadion van Ado/Den Haag. Dit plan is vooralsnog van de baan.

Het Masterplan voor de aanpak van het Zuiderpark is overigens gisteren officieel gepresenteerd. Het plan behelst een forse opwaardering van het park tot stadspark. Het betreft voor een belangrijk deel het wegwerken van achterstallig onderhoud. Maar er staan ook forse herinrichtingsplannen op stapel. Bij elkaar kost de aanpak ruim f. 20 miljoen. De landschapsarchitecte Ank Bleeker is als extern deskundige nauw bij het maken van de plannen

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 12 feb 1997

Houtskeletbouw uit VS wil Europa veroveren

bouwbreed

Houtskeletbouw uit de Verenigde Staten wil in Europa vaste voet aan de grond krijgen. Dat is althans de bedoeling van APA, een vereniging van houtproducenten in de VS. Deze organisatie kampt namelijk met een enorme overcapaciteit op het gebied van de productie van triplex, OSB (Oriented Strand Board) - geperste spaanderplaatpanelen - en houten I-profielen.

“In eerste instantie willen de leden van APA hun overcapaciteit aan productiemiddelen benut zien. Daarvoor is het nodig een prijzenslag aan te gaan met de OSB-fabrieken, die in Europa actief zijn en andere plaatleveranciers zoals die van spaanplaten”, aldus de vice-president van APA Dennis Hardman. Vanuit Luxemburg, waar APA een vestiging heeft, wil de VS onder andere gaan penetreren in de Europese markt, met als directe doelgebieden Duitsland en Spanje om vervolgens hun gebied uit te breiden. De export van triplex naar Europa is nu ongeveer een miljoen m³. Dat zou moeten worden vergroot tot 1,4 miljoen m³. Ook op het gebied van de houtskeletbouw willen de Amerikanen hun geluk in Europa beproeven, om daarmee tegelijkertijd verzekerd te zijn van de afzet van hun houtproducten. Ze hebben al met succes een aantal hsb-poelen in Europa uitgevoerd. De meeste recente hiervan zijn het Amerika Haus in Neurenberg, een demonstratiewoonhuis bij Munchen en California Village in de buurt van Madrid in Spanje. Dit laatste betreft 58 eengezinswoningen in twee bouwlagen gebouwd door het Spaanse bouwbedrijf Dragados. Op het eerste gezicht lijken de Amerikanen niet kansloos, omdat de loonkosten en de productiekosten in de VS laag zijn en omdat het werktempo hoog ligt.

In negen dagen

Trots meldde de Driscoll Architects in Seattle ons, dat een gemiddelde hsb-eengezinswoning in negen dagen in casco overeind staat. Dat wil zeggen, wind- en waterdicht. De woningen worden op de bouwplaats opgetrokken volgens de platformmethode, met behulp van op de bouwplaats afgeleverde houten stijlen, balken en plaatmateriaal. In Nederland staat een dergelijke hsb-woning in twee dagen overeind. Daar staat tegenover, dat de woning in de fabriek is geprefabriceerd in kant- en klare geïsoleerde elementen, waarvoor twee weken nodig zijn. Zo gezien zijn de Amerikanen waarschijnlijk niet kansloos als het om bouwpreizen gaat. De vraag is of ze, in de landen waar ze aan de slag willen gaan, een bouw en werkvergunning krijgen. Bovendien geschiedt de ruwbouw nogal slordig voor Nederlandse begrippen. De afwerking is echter goed.

Vakkundige bouwers

Amerikanen zijn vakkundige bouwers. “Ze werken in ploegen waarvan de medewerkers ke wisselen”, aldus directeur F. Mitch Treese van Suntree Construction en Management uit Vashon Island. “Elke ploeg heeft echter een vaste ploegleider, die het vak van hsb tot in zijn vingertoppen beheerst. Hij weet zijn kennis in een korte tijd op de ploegleden over te brengen. Het is opmerkelijk met welke snelheid zij zich die vaardigheden meester maken. De ploeg beschikt over een ‘spijkerploeg’. Deze heren dragen spijkerpistolen bij zich, die allemaal een verschillende druk- en slagsterkte hebben. Daardoor schiet de een de balken aan elkaar en bevestigen anderen de OSB-panelen tegen de stijlen van de wanden en op de (I)-balken van de plafonds. Iedereen weet blindelings zijn plaats”, aldus de directeur.

Naar mening gevraagd

Een belangrijke hsb-bouwer, Houtskeletbouw Alphen RA van Leeuwen BV gevraagd naar zijn mening over de plannen van Amerika antwoordde: “Moet ik daar bang van worden? Als wij houtskeletbouwwoningen ke realiseren voor een bouwpreijs van f. 100.000 compleet met Komo-attest en gebouwd volgens de eisen van Duurzaam Bouwen en niemand is werkelijk bereid ze te kopen, wat moeten de Amerikanen dan? De manier waarop zij leidingen en dergelijke in de woningen aanbrengen en de ruwbouw plegen, zou in Nederland niet aanvaard worden. Buitengewoon slordig. Onze woningen zijn het probleem niet. Iedereen die de woningen ziet, is enthousiast over de ruimte en de uitvoering ervan. Het probleem is de beschikbare grond of beter het ontbreken daarvan. Dat zou ook voor de Amerikanen gelden. A. Cruyssen, directeur Houtskeletbouw van Wilma Bouw BV te Weert is al evenmin bezorgd. Hij gaf te kennen, dat de Amerikanen al langer proberen in Europa houtskeletbouw te slijten, maar dat ze op grond van de hoge transportkosten nauwelijks kans maken. Zeker niet, nu de dollarkoers aan het stijgen is.

Contacten verbroken

Twee jaar geleden heeft het bedrijf al de contacten met Canada verbroken vanwege de hoge houtkosten. ‘Ernstiger’ is hij bezorgd over infiltratie vanuit Europese goedkope lonenlanden, zoals dat twee jaar geleden is voorgekomen. Toen heeft een Tsjechisch bouwbedrijf 30 hsb-woningen tegen uurlonen van f5 per uur per man gebouwd. Toch vindt hij dat het allemaal wel mee zal vallen en de soep niet zo heet wordt gegeten, als hij wordt opgediend. Platenleverancier R. Broersma van Trima BV te Zaandam vindt het wel zorgwekkend als Amerika zijn plaatmateriaal tegen dumppreizen aan Europa wil slijten. Hij twijfelt er

echter niet aan, dat Europese plaatleveranciers dit niet toe zullen staan en zullen reageren. Verder is hij niet zo bang voor Amerikaanse invloed, omdat de Amerikaanse OSB voornamelijk van populierenhout wordt gemaakt en de Europese van naaldhout of grenen. Er is dus een aanmerkelijk kwaliteitsverschil.

Europese normen

Daar staat echter feitelijk tegenover, dat de VS bezig is hun plaatmateriaal aan de Europese normen aan te passen. "Maar natuurlijk, als de platen tegen afbraakprijzen worden aangeboden door De VS, dan zal er een 'breakeven point', komen waarbij aannemers zwichten voor de prijs ten koste van de kwaliteit", aldus Broersma. Overigens is het niet duidelijk, hoe een dergelijk plan valt te rijmen met het feit, dat in Ierland nog nauwelijks een half jaar geleden de OSB-panelenfabriek Louisiana Pacific, lid van APA is gestart.

Een grote houtskeletbouwer in het noorden, L.D. Adema, directeur van de Mar Houtstreeksbouw gelooft helemaal niet in het VS-verhaal, omdat hun systeem van framebouw te zeer afwijkt van de Nederlandse en Europese bouwwijze van prefabricagebouw, die veel nauwkeuriger is. In Nederland zouden ze nooit ke volderen aan de specifieke eisen, die zeker nu in verband met het Duurzaam Bouwen gelden.

Gelamineerde draagbalken en I-joists of I-profielen, gecombineerd als draagconstructie van een tweede verdiepingvloer.

De spijker-'schutters' wandelen onbeveiligd over de balken van een vier verdiepingen hoge meergezinswoning in aanbouw in Seattle.

OSB-plaat, een van de belangrijkste materialen bij het bouwen van HSB-woningen in de Verenigde Staten.

Eerste publicatie door [Van een onzer verslaggevers](#) op 21 feb 1997

Wethouder rekent op veel geld van rijk Den Haag sleutelt aan Nieuw Centrum II

bouwbreed

Bas Verkerk, wethouder van Economische Zaken in Den Haag zegt het tij mee te hebben. "Het kabinet is er van doordrongen dat de stedelijke economie de feitelijke motor van de Nederlandse economie is." Alleen daarom al verwacht hij een stevige financiële bijdrage te krijgen. Verkerk heeft het ook nodig nu hij een tweede sleutelpo in de steigers zet. Grofweg van Den Haag CS tot station Voorburg moeten forse kantoorvestigingen het, nu op een aantal plekken nog desolate, gebied vernieuwen. Bij elkaar goed voor een miljardeninvestering en vele duizenden nieuwe arbeidsplaatsen.

et po Den Haag Nieuw Centrum ligt met de bouw van onder andere de Resident, de Koningstunnel en de uitvoering van het souterrainpo waarbij de trambaan onder de grond wordt geleid, goed op schema. Bouwkranen domineren het stadshart en argeloze automobilisten worden met speciaal hiervoor ontworpen verkeersborden op grote afstand rond het centrum geleid. Het weerhoudt Den Haag er niet van de blik op de toekomst gericht te houden. "Dat is ook noodzakelijk", zegt Verkerk. "Als we kijken naar de economische groei moeten we constateren dat we als stad achter blijven. We profiteren duidelijk nog niet van de groei die er landelijk wel is."

Laakhaven

Sinds oktober vorig jaar zwaait de VVD-er de scepter over het economisch reilen en zeilen van de residentie. Hij volgde toen zijn partijgenoot Rob van der Laar op die struikelde over het schrappen van kantoren in het Laakhaven gebied. Zonder de gemeenteraad ervan op de hoogte te stellen verruilde Van der Laar de kantoren voor woningbouw waardoor het plan financieel weliswaar haalbaar werd, maar niet meer voldeed aan de doelstelling: het realiseren van een bedrijven- en kantorenterrein. Exit Van der Laar.

Verkerk zit nu nog met de erfenis van zijn verguisde voorganger. Of er nu wel of geen woningen komen laat hij vooralsnog in het midden. In de loop van deze week gaat hierover een voorstel naar de raad. Tot die tijd houdt hij zijn lippen op elkaar.

Nieuw Centrum II

Nee, dan de ontwikkeling van het tweede sleutelpo waaraan Den Haag handen en voeten geeft. "We moeten hoogwaardige bedrijven hier naar toe halen. Zij moeten de ruimte krijgen. Willen we op Europees niveau meedoen dan moeten we fors aan de economie trekken", zegt Verkerk strijdlustig. En dat gaat hij doen ook. Den Haag Nieuw Centrum II is vooralsnog de werktitel van een ambitieus po. Vanaf het Centraal

Station tot aan zeg maar station Voorburg moeten op de kaarsrechte strook de nodige kantoorvestigingen worden gerealiseerd.

Binckhorst

Een belangrijk deel van de plannen liggen naast het spoor en op het huidige industrieterrein de Binckhorst. De Haagse Veste en de realisering van de KPN-kavel daar, waar Wilma samen met Multi Vastgoed 80.000 m2 kantoren ontwikkeld, is voor Verkerk het sprekende voorbeeld van het feit dat Den Haag op de goede weg is. "Het is een strook die enerzijds door het Centraal Station en aan de andere zijde Station Voorburg wordt ontsloten." De revitalisering van het Binckhorstgebied moet voor een forse groei van de werkgelegenheid gaan zorgen. Daarnaast biedt het volop ruimte aan die ondernemingen die zich graag op een zogenaamde B-locatie willen vestigen. Voor de realisering van de Binckhorstplannen gaat Den Haag uit van een behoorlijke bijdrage van het rijk. Hiervoor heeft Verkerk inmiddels een beroep gedaan op de Interdepartementale Commissie voor Economische Structuurversterking (Ices). Hoe hoog de inzet is wil Verkerk voorsnog niet kwijt. Maar dat het om vele miljoenen gaat mag duidelijk zijn. "Als we praten over het Binckhorstgebied dan hebben we het over de revitalisering van het bedrijvengedeelte. Maar we praten natuurlijk ook over een forse bodemsaneringsopgave. En wat nodig is is een verbetering van de ontsluiting. De op- en afrit van de A12 moet bijvoorbeeld anders. We studeren nog op de verschillende mogelijkheden."

Centraal Station

Eveneens onderdeel van Nieuw Centrum II zijn de plannen voor de bouw van kantoren voor het Centraal Station. Onlangs heeft het Haagse college de plannen voor het Koningin Julianaplein gepresenteerd. NS Vastgoed wil de huidige stationshal zowat verdubbelen en 'bekronen' met drie tachtig meter hoge kantoorstijven.

Bij elkaar gaat het om zo'n 30.000 m2 kantooruimte die daar moet worden gerealiseerd. "Met de plannen voor het Centraal Station houden we het kabinet ook aan z'n woord iets te doen als alternatief voor de weigering de hogesnelheidstrein hier te laten stoppen. Het Centraal Station moet een volwaardig openbaar vervoersknooppunt worden met een goede aansluiting op de HSL. Die belofte heeft het kabinet gedaan en het heeft zich daarmee aan het gebied geëngement."

De plannen voor het station zijn dan ook niet mis. In de visie moet Den Haag CS het knooppunt van alle openbaar vervoersvormen, bus, tram, trein en shuttle, worden. Daarnaast vormt het een verbinding met de Vinexlocatie Ypenburg. Verder krijgt het winkelcentrum Babylon een betere ontsluiting en wordt het meer bij het station betrokken.

De drie kantortorens moeten volgens de plannen bovenop de stationshal worden gerealiseerd. Huurders voor deze kantoren zijn er echter nog niet. "Maar", zo stelt Verkerk vastberaden, "die komen er heus wel. Het gaat hier per slot van rekening om een zichtlocatie."

DTZ Zadelhoff

Daarmee lijkt de wethouder overigens voorbij te gaan aan rapportages van onder andere DTZ Zadelhoff waarin wordt gesteld dat bedrijven eigenlijk niet zo een-twee-drie voor A-locaties kiezen. Verkerk wijst dit echter voorsnog van de hand door op te merken dat de Resident, de basis van Nieuw Centrum I, een doorslaand succes is. Dat daarbij de overheid in de vorm van het ministerie van VWS de grootste huurder is doet daar, volgens Verkerk, niet aan af. En dat ook het terrein voor de bouw van het kantorencomplex De Centrale, een po van ING Vastgoed, tegenover het station nog steeds braak ligt, moet volgens de wethouder vooral niet als een teken aan de wand worden opgevat. "Trouwens", zo benadrukt hij met klem, "voor wat betreft de Centrale, moet je bij mijn collega Noordanus zijn. Ik heb mij daar nooit mee beziggehouden."

Tien tot vijftien jaar is de termijn wat Verkerk geeft voor de realisering van Nieuw Centrum II. "Dan heb je hier een aantrekkelijk stedelijk klimaat. Voor werknemers ook een fantastisch werkklimaat waar niet alleen Den Haag maar feitelijk ook heel Haaglanden van profiteert."

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 5 mrt 1997

Kohl pept Duitse bouw op met miljardensteun

[bouwbreed](#)

De Duitse regering gaat de malaise in de bouw aanpakken via een investeringspakket van f. 28 miljard. Daartoe valt al komende week een kabinetsbesluit, zo heeft bondskanselier Kohl woensdag laten weten tijdens een gesprek met topondernemers.

Van het bedrag bestaat twintig miljard mark uit leningen van de overheidsinstellingen Kreditanstalt für Wiederaufbau en Deutsche Ausgleichsbank. De rest komt beschikbaar via vervroegde uitvoering van infrastructuurpoen. De maatregelen zullen geen negatieve gevolgen hebben voor de Duitse begroting, zo onderstreepte Kohl.

Volgens Kohl zal het stimuleringsprogramma een aanzienlijke impuls geven aan de werkgelegenheid. Dat zal al dit jaar merkbaar zijn.

De bouw in Duitsland verkeert al geruime tijd in een crisis. Ongeveer 400.000 bouwvakkers zitten zonder werk. De brancheorganisatie ZDB verwacht dat er dit jaar nog eens 60.000 a 80.000 banen verdwijnen.

De Duitse bouwvakkers houden op het ogenblik een actieweek om te protesteren tegen de hoge werkloosheid en de oneerlijke concurrentie van buitenlandse werknemers met lagere lonen. Woensdag, de derde demonstratiedag, waren in Berlijn meer dan achtduizend bouwvakkers uit alle delen van het land op de been.

Fout beleid

Otto Graf Lambsdorff, ere-voorzitter van de Duitse liberale coalitiepartij FDP, heeft felle kritiek op het stimuleringsprogramma voor de bouw. Lambsdorff kan zich niet vinden in de financiering die het kabinet van bondskanselier Helmut Kohl voor ogen staat. Eens zullen de leningen moeten worden terugbetaald, zo beklemtoont hij. Lambsdorff wees er donderdag op dat een vroegere, sociaal-liberale regering met een soortgelijk programma de mist is ingegaan. Een dergelijk beleid van financiering is naar zijn overtuiging fout. De liberaal deed zijn uitspraken in een vraaggesprek met de Duitse radiozender Sudwestfunk.

Daarentegen noemde Ernst Schwanhold, woordvoerder Economische Zaken van de oppositiepartij SPD, de aangekondigde maatregelen "een stap in de goede richting". De sociaal-democraat signaleerde in de Neue Osnabrucker Zeitung bij het kabinet een koerswijziging waarop zijn partij al veel langer had aangedrongen. Kohl had woensdag laten weten de malaise in de bouw te gaan aanpakken. Zijn regering zal over het stimuleringsprogramma al volgende week een besluit nemen. Doel is vooral om de enorme werkloosheid onder bouwvakkers terug te dringen.

De discussie over het stimuleringsplan komt in een week waarin enkele duizenden Duitse bouwvakkers in Berlijn een wake houden. Zij protesteren vooral tegen de werkloosheid onder Duitse bouwvakkers, terwijl veel opdrachten in deze bedrijfstak worden uitgevoerd door buitenlandse krachten die veel goedkoper werken.

Nederlandse aannemers

Donderdag waren volgens de vakbond IG Bau opnieuw een paar duizend demonstranten op de been. De betogers komen elke dag uit andere deelstaten. Dit keer waren de bouwvakkers uit Hessen, Noord-Rijnland-Westfalen en Sachsen-Anhalt aan de beurt. Zij hielden vanaf de Potsdamer Platz een mars door de binnenstad.

Vooralsnog merken Nederlandse bedrijven die in Duitsland actief zijn weinig van de stakingen.

Woordvoerders van de Nabu en de Nedubex zeggen dat de stakingen geen 'hot-item' zijn onder hun leden. Een woordvoerder van poontwikkelaar Frans Diels, die veel in Duitsland bouwt, zegt zelfs dat hij in het geheel niet op de hoogte is van stakingen.

Bij bouwpoen van Wilma en HBG in Berlijn wordt niet gestaakt, aldus woordvoerders van de betrokken bedrijven.

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 14 mrt 1997

Zonbescherming in de bouw nuttig maar plakkerig

[bouwbreed](#)

Vorig jaar deden 244 bouwvakkers mee aan een proefpo om zich te beschermen tegen de zon. Een T-shirt dragen ze meestal nog wel, maar een helm met nekflap blijkt in de praktijk 'plakkerig' en 'zwerterig'. En 80 procent gebruikt zelden tot nooit zonnebrandcreme.

Dat zijn de belangrijkste bevindingen van de onderzoekers van het NIA en ResCon die in opdracht van de Nederlandse Kankerbestrijding vorig jaar vier proefpoen opzetten. Bijna vijfhonderd buitenwerkers in de bouw, wegebouw en groensector deden daar aan mee.

De resultaten zijn verwerkt in adviezen voor de invoering van de bescherming tegen ultraviolette-straling in het arbo-beleid. Van de deelnemers in de bouwsector vindt 93 procent het terecht dat hun werkgever aandacht besteedt aan de risico's van uv-straling.

De maatregelen om de schadelijke zonnestrallen te weren zijn simpel. De uv-stralen worden tegengehouden door het dragen van beschermende kleding, een nekflap aan de helm of pet en het gebruik van anti-zonnebrandmiddelen. Uit de praktijkervaringen blijkt toch dat het niet even prettig werken is met deze hulpmiddelen. Ook de aanbeveling om zo min mogelijk tussen 12.00 en 15.00 uur te werken omdat de zon dan op z'n heetst is, blijkt in de praktijk nauwelijks haalbaar.

Zes uur buiten

In totaal deden 244 medewerkers van Wilma Bouw en Heijmans Wegenbouw mee met het experiment. Vooral timmerlieden en grondwerkers. Zij verbleven zomers gemiddeld zes uur per dag in de open lucht. Wie meedeed aan de proef moest een vragenlijst invullen en er werden gesprekken gevoerd op bouwplaatsen. Naast voorlichting kregen de medewerkers ook beschermende kleding en zonnebrandcreme.

De helm met nekflap wordt door 30 procent vaak gedragen. Nog eens 30 procent draagt de helm soms en 40 procent draagt de helm nooit. Als belangrijkste reden voor het niet dragen van de pet wordt genoemd dat deze niet prettig zit. Slechts 5 procent zegt het dragen van zo'n helm niet nodig te vinden.

De T-shirts doen het beter. Zestig procent van de bouwvakkers draagt vaak een T-shirt. Slechts 20 procent draagt soms een shirt en nog zo'n percentage draagt nooit een T-shirt. De slechte pasvorm blijkt de belangrijkste reden om geen shirt te dragen. Het rapport meldt dat inmiddels sterk verbeterde kleding op de markt is die zeer goed bevalt.

Maar weinig bouwvakkers nemen de tijd om zich in te smeren met zonnebrandcreme. Twintig procent doet dat vaak, 40 procent smeert soms en nog 40 procent begint helemaal niet aan insmeren. "Omdat ik nooit creme gebruik" is de meest gehoorde reden daarvoor, gevolgd door "onhandig aan te brengen".

Lange broek

De zin en haalbaarheid van de maatregelen variëren per bouwplaats. "Zo is het dragen van een lange broek voor sommigen een vanzelfsprekendheid – met name voor statenmakers –, maar voor anderen weer juist niet. Datzelfde geldt voor het gebruik van creme en dragen van een helm. Werken in de schaduw op het heetst van de dag wordt in de woningbouw zoveel mogelijk gedaan maar is voor groenvoorzieners en wegenbouwers onuitvoerbaar. Van groot belang is dat de kleding die wordt verstrekt van hoge kwaliteit is. De bereidheid om dergelijke kleding te dragen lijkt toe te nemen als deze zich onderscheidt van 'gewone kleding', aldus de samenstellers van het rapport.

Jaarlijks wordt bij 20.000 mensen huidkanker geconstateerd. Huidartsen melden dat naar verhouding veel van hun patiënten met huidkanker een buitenberoep hebben. Van de half miljoen buitenwerkenden zijn er 150.000 in de woning- en utiliteitsbouw te vinden, nog eens 65.000 in de gww-sector, en 7500 in hoveniersbedrijven.

Om de strijd tegen huidkanker verder tegen te gaan wil de Kankerstichting de actie 'Kijk uit voor je huid' ieder jaar herhalen.

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 14 mrt 1997

Geen beursliefjes maar wel groeiers

[bouwbreed](#)

Heijmans en Hollandsche Beton Groep (HBG) presenteren deze week hun resultaten over 1998. De bouwconcerns voeren een forse en vooral opvallende expansiestrategie. HBG een internationale en Heijmans een nationale. Beide ondernemingen hebben een ding gemeen: ze vallen tegen op de Amsterdamse Effectenbeurs.

Analyse HBG worstelt met het drama Wayss en Freytag (W en F). Om na Nederland en Engeland een derde thuismarkt in Europa te krijgen, kocht de Rijswijkse aannemer in Duitsland W en F. Een gerenommeerde onderneming, maar bij nader inzien zo rot als een mispel.

Voor de aankoop had het bedrijf 400 miljoen gulden gereserveerd, maar sinds begin dit jaar staat de teller al op twee keer zoveel. Aanzienlijke afwaarderingen op gronden en projecten droegen bij aan deze verdubbeling.

Het is dan ook niet voor niets dat vrijdag aandachtig naar de balans van de onderneming wordt gekeken. Hoe heeft de onderneming dit alles verwerkt in de cijfers?

Het concern is niet bij de pakken neer gaan zitten. Onder de bezielende leiding van J. Veraart, voorzitter raad van bestuur HBG, wordt Wayss en Freytag naar een nieuwe organisatie omgebogen. In Engeland is datzelfde proces afgerond. In Nederland is begin dit jaar een nieuwe structuur ingevoerd.

Wat opvalt door al die veranderingen is dat er een nieuwe wind door het concern is gaan waaien. Het lijkt of HBG een stuk zelfverzekerder is geworden door de tegenslagen in Duitsland. Men pakt zonder schroom bijvoorbeeld de vorige eigenaar van W en F, AGIV aan.

Maar ook in Nederland gaat het bedrijf de discussie met de opdrachtgever niet meer uit de weg. Concurrenten houden in de gaten hoe het bouwconcern het design en construct-project Ramspol afwikkelt. HBG kruist nu met Rijkswaterstaat de degenen over deze balgstuw in het Ketelmeer. Zonder meer de grillen van Rijkswaterstaat volgen is er niet meer bij. Heijmans reeg vorig jaar min of meer noodgedwongen kralen. Fusiegesprekken tussen A. Baar, voorzitter raad van bestuur NBM-Amstelland, en J.P.M. Janssen, voorzitter raad van bestuur Heijmans, liepen in de eerste maanden van 1998 spaak. Een kort een babbeltje met TBI Holdings-topman, M.I. Platschorre, leverde evenmin iets op. Het gevolg van de mislukte gesprekken was wel dat J.C. Rothweiler, lid raad van bestuur Heijmans, het veld moest ruimen. Hij werd toch te licht bevonden. Zo laten ingewijden weten.

Overigens liepen in die dagen al voorzichtige gesprekken tussen L. Maas, eigenaar/directeur Wilma Nederland, en Baar. Betrokkenen geven aan dat het samensmelten van de drie bedrijven een optie was. "Een soort troika zou het gaan worden. Maar, het zou vooral een zware opgave zijn om ze te integreren."

Heijmans loodste na de deconfiture met NBM-Amstelland daarom in 1998 met vaart zes bedrijven de onderneming binnen. Janssen kocht voor een half miljard gulden aan omzet en de bodem van de kas is nog niet in zicht.

De bestuursvoorzitter streeft ernaar Heijmans in de absolute top van de Nederlandse bouw te krijgen. Het probleem is echter dat 'mooie' bedrijven schaars beginnen te worden. Eigenaren van dergelijke (familie) bedrijven weten dat en schroeven de verkoopprijs fors op. Janssen verklaart dat hij daarom soms jaren met een bedrijf bezig is. "Geduld is absoluut nodig om te groeien".

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 17 mrt 1999

Maastrichtse Staargebouw wijkt voor woningen

[bouwbreed](#)

Het Staargebouw, in het oude centrum van Maastricht, is nagenoeg gesloopt. Protesterende bewoners lieten een jaar geleden na om tegen de afgegeven sloop- en bouwvergunning in verweer te gaan. Op de vrijkomende kavel, tussen de Bouillonstraat, Papenstraat en het Henric van Veldekeplein zal Wilma Bouw voor de zomervakantie beginnen met de bouw van 25 appartementen. Naast een passage met ruimte voor ateliers op de begane grond komt er ondergrondse parkeerruimte voor de bewoners.

De zeven verdiepingen tellende woontoren is ontworpen door de Belgische architect Charles Vandenhoven. Voordat met de bouw begonnen wordt krijgen archeologen drie maanden de tijd voor oudheidkundig onderzoek.

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 18 mrt 1997

In moeilijke Duitse markt zet Wilma complete woonwijk neer

[bouwbreed](#)

De Nederlandse wijze van woningbouw is een uitstekend exportproduct. Ondanks de malaise in de Duitse bouw is Wilma er namelijk in geslaagd de bouw van een complete woonwijk in Dortmund naar zich toe te halen.

Het diepe economische dal waarin Duitsland verkeert, heeft onmiddellijke consequenties voor de kopers van huizen. Zij zijn minder gaan verdienen, of vinden de vooruitzichten onzeker en zijn daardoor niet meer in staat de 'normale' Duitse huizen te kopen. Normaal bij de Oosterburen is DM500.000. Met het

'kostengunstiges Bauen' van de Nederlanders kan een belangrijk deel van de Duitsers toch een huis kopen dat betaalbaar is. De huizen die Wilma Immobiliën AG, de Duitse holding van Wilma International, in de Dortmundse wijk, Eving, gaat neerzetten liggen tussen de DM 280.00 en DM310.000.

De Westfalische Hypothekenbank AG (Die WestHyp) is samen met Bouwfonds International deelnemer in dit po van in circa 350 woningen, waaronder 251 eengezinswoningen. Die WestHyp, met een balanstotaal van DM 42 miljard, is erbij betrokken om ervaring op te doen met het goedkoop bouwen. "Zo krijgen ze toegang tot die markt. WestHyp neemt daarom voor enkele procenten deel in het bouw- en ontwikkelingsconsortium dat verder verdeeld is tussen ons en de andere Nederlandse deelnemer," aldus een woordvoerder van Wilma. "De uitvoerende bouw zal in de herfst gaan aanvangen en gebeurt door Wilma Bau und Bautrager."

Voor zowel Wilma als Bouwfonds mag deze bouw als opsteker worden beschouwd. Het eerste genoemde bedrijf zag zich in het boekjaar 1995 genoodzaakt vele miljoen af te schrijven op haar Duitse bezittingen en reorganiseerde tevens de gehele organisatie. Net als de Kondor Wessels Groep heeft men de strategie aangepast en bouwt men voor een lager segment in de markt. Bouwfonds heeft een uiterst bescheiden positie verworven in de periferie van Dusseldorf door het kopen van Van Vlijmen Vastgoed. Samen met aannemer Van Wijnen was men actief, maar vanwege de slechte bouwmarkt trok deze laatste zich los en Bouwfonds stond er helemaal alleen voor.

Een plattegrond van het gedeelte waar Wilma gaat bouwen. Wohnpark An den Teichen ligt in de wijk Eving.

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 21 feb 1997

Utrechtse geluidswal zorgt voor hoofdbrekens

[bouwbreed](#)

De geluidswal aan het Houtense Pad in Utrecht heeft al voor heel wat hoofdbrekens gezorgd. Afgraven van een deel van de wal zou een oplossing ke zijn volgens bouwer Wilma Bouw en de sector Bouwtoezicht van de gemeente.

Grondcivielkundig bureau Wiertsema deed de afgelopen tijd onderzoek naar de oorzaken van de problemen. Het rapport is inmiddels klaar maar nog niet openbaar omdat de betrokken partijen eerst om de tafel willen om de uitkomsten te bespreken. Dat bevestigt adjunct-directeur Slagter van Wilma Bouw.

De wal beschermt in totaal 78 nieuwbouwwoningen tegen lawaai-overlast van nabijliggend spoor en snelweg. Ondanks herhaalde herstelwerkzaamheden blijft de aarden wal inzakken.

Deels afgraven vinden zowel de bewoners van de panden als wethouder Zwart (Wonen) geen goede oplossing. Verlagen van de wal zou graffitispuiters uitnodigen de bovenzijde van de woningen te bekladden.

Hoewel de gemeente formeel niet verantwoordelijk is voor de gang van zaken zal zij de aannemer Wilma Bouw wel op de huid blijven zitten om de zaken fatsoenlijk af te ronden, liet de wethouder weten.

De aarden wal is tegen de achterkant van achttien woningen van het experimentele nieuwbouwplo aangebouwd. De bedoeling is dat de wal begroeid raakt, maar dat is nog steeds niet gelukt. Sinds de oplevering in februari 1995 klagen de bewoners over verzakking van de geluidswal. Ook hebben zij last van lekkage, doordat het folie dat de huizen van de wal isoleert niet waterdicht blijkt te zijn.

Voor de gemeente Utrecht vormen de walwoningen een prestigeobject. De bouw werd gepresenteerd als het ei van Columbus omdat het bebouwing vlak naast snelwegen of spoorwegen mogelijk zou maken.

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 20 mrt 1997

Amersfoort krijgt 'sigaar en mijter'

[bouwbreed](#)

Karelse van der Meer architecten uit Groningen ontwerpt een woon- en winkelcentrum voor Amersfoort. Het krijgt de vorm van een sigaar en een mijter, zo maakte wethouder Boer (ruimtelijke ordening) bekend. Het gebouw krijgt 5000 vierkante meter bedrijfsruimte en maximaal 26 driekamerappartementen in de vrije sector huur. Poontwikkelaar is ING Vastgoed. De wethouder maakte tevens bekend dat in het centrum van Amersfoort een 'Themacentrum' wordt gebouwd.

Het bouwplan voor Amicitia heeft betrekking op het gebied tussen de Arnhemsestraat en de Utrechtsestraat. Om de bebouwing mogelijk te maken moet een oude kastanje worden verplaatst. Eerder

was er sprake van dat ABN/Amro Projectontwikkeling (APO) bij de bouw betrokken zou zijn. APO trok zich terug omdat het zich niet kon vinden in het programma van eisen. Hierop werd met drie andere poontwikkelaars onderhandeld. ING Vastgoed kwam als beste uit de bus.

Amicitia is een societeit die nog uit de 19de eeuw dateert. Het gebouw blijft bestaan, maar een etage die er een eeuw geleden werd opgebouwd, wordt verwijderd.

Winkels

Aan de kant van Amicitia komen winkels in twee lagen. Ook onder het hoofdgebouw komen winkels. Verder krijgt het gebouw een verlaagde doorgang. Hoeveel woningen er precies komen is nog niet duidelijk. In de oorspronkelijke plannen is sprake van 26 huizen, maar ING wil grotere koopappartementen bouwen en hierdoor wordt het aantal huizen waarschijnlijk minder dan gepland. Het is de bedoeling om in het najaar te gaan bouwen. “Voor die tijd zullen in het kader van het bouwrijp maken kabels en leidingen omgelegd moeten worden”, aldus het plan van de gemeente. De oplevering is gepland in het najaar van 1999.

Amusement

Het ‘Themacentrum’ wordt in het centrum van Amersfoort gebouwd in opdracht van Wilma Vastgoed en ABN-Amro Poontwikkeling.

Dit centrum krijgt een oppervlakte van 33.5000 vierkante meter. Hiervan wordt 15.000 vierkante meter gebruikt voor kantoren, 15000 vierkante meter is bestemd voor commerciële dienstverlening. Verder komen er 130 woningen en een parkeervoorziening. Gedacht wordt aan vestiging van amusementsgelegenheden zoals een bioscoop of een discotheek. Hierover bestaat nog geen duidelijkheid. De bouw begint in 1999.

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 24 mrt 1997

Fusiewoede in bouw

bouwbreed

De fusiewoede in de bouw neemt de laatste tijd hand over hand toe. En als men niet fuseert dan vormen bouwers onderling of samen met projectontwikkelaars een tijdelijk samenwerkingsverband om een bepaald groot werk aan te pakken. Dat leidt tot vreemde taferelen. Want welke huisstijl moet er bij fusie of tijdelijke associatie worden gevoerd?

Een voorbijganger moet toch zien wie het werk maakt. Soms behoudt men uit arren moede maar de oorspronkelijke kleuren van de verschillende deelnemers. Dat leidt tot Mondriaan-achtige taferelen. Uit de keet op deze foto is op te maken dat er hier sprake is van een samengaan van onderdelen van HBG, Ballast Nedam, Wilma en Heijmans, terwijl op de achterkant van de keet ook NBM-Amstelland en Grabowsky en Poort acte de presence geven. En er is gezien de blanco panelen nog plaats voor diverse clubs om aan te schuiven. Nieuwe trend?

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 1 apr 1997

ING ontwikkelaar Marktpllein Bijlmer

bouwbreed

Het dagelijks bestuur van Amsterdam Zuidoost heeft ING Vastgoedontwikkeling gekozen als poontwikkelaar voor het Marktpllein in de Bijlmermeer. De andere gegadigde was Wilma Vastgoed.

“Omdat beide ingediende ontwikkelingsvisies op belangrijke punten afwijken van de eisen die het stadsdeel vooraf heeft gesteld, is gekozen voor de visie die de beste mogelijkheden biedt om na aanpassing alsnog te voldoen aan de doelstellingen”, aldus een toelichting van het bureau Vernieuwing Bijlmermeer. Het gebied Marktpllein ligt ten oosten van winkelcentrum de Amsterdamse Poort. ING Vastgoed wil het bestaande Marktpllein twee keer zo groot maken. Er moeten onder meer winkels, woningen en kantoren komen.

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 4 apr 1997

Aanbestedingen Saendelft moeten mogelijk over

bouwbreed

De aanbesteding van Saendelft moet mogelijk overnieuw gedaan worden. Dat kan het gevolg zijn van onderzoek van de Europese Commissie naar het aanbestedingsbeleid van Zaanstad. De gemeente moet verantwoording afleggen over de aanbestedingen van negen verschillende poen. Al deze poen zijn onderhands aanbesteed, terwijl dat Europees had moeten.

Begin februari heeft de gemeente twee brieven ontvangen. Een van Europees Commissaris Monti en een begeleidende brief van het ministerie van Binnenlandse Zaken.

De gemeente moet opheldering verschaffen over de aanbesteding rond negen verschillende poen. “Van een aantal van deze poen is het zeer waarschijnlijk dat het door de richtlijn gestelde drempelbedrag van 5 miljoen ecu overschreden wordt. Op grond van de informatie waarover de Commissie beschikt, zijn deze opdrachten alle gegund zonder de bepalingen van Richtlijn 93/37/EEG na te leven.”

De Commissie eist in de brief “alle mogelijk nuttige en gedetailleerde informatie te verschaffen”, liefst binnen een maand.

De brief is gedateerd 28 januari en lag op 5 februari in Zaanstad. De gemeente is ruim een maand bezig geweest om de benodigde gegevens op te zoeken, aangezien er ook poen bij zijn van een aantal jaren terug die in het archief moesten worden opgedoken. De antwoorden van de gemeente liggen sinds kort ter bestudering bij het ministerie. Dat zal binnenkort verslag uitbrengen aan de Europese Commissie.

De meeste van de genoemde poen zijn al in uitvoering, met uitzondering van de ontwikkeling van de Vinexlocatie Saendelft waar 5000 woningen gebouwd gaan worden.

Negen poen

Als eerste wordt in de brief het woningbouwpo Rooswijk genoemd. Vier verschillende deelpoen met een totaal van 142 woningen zijn inmiddels gebouwd door verschillende poontwikkelaars. De zogenoemde taartpunt van 55 woningen in de wijk moet nog wel uitgevoerd worden.

Verder worden drie werken in Zaandam genoemd: het po Zaanwerf met een totaal van 244 woningen, het po Houtwerf met 155 woningen en het po terrein Fregat met 71 woningen.

Ook wil de Europese Commissie meer weten over po Centrum 5 te Assendelft van 59 woningen, en de tweede fase van het po Zaaneiland (121 woningen).

Daarnaast vraagt de Commissie uitleg over de ontwikkeling van de 850 woningen op locatie Willis te Krommenie. De bouw van de woningen is in de tweede helft van 1996 begonnen.

Het meest in het oog springend is de Vinexlocatie Saendelft. Daar worden in de komende jaren 5000 woningen gebouwd. De eerste aanbestedingen hebben inmiddels plaatsgehad, waaronder het bouwrijp maken van de locatie. Deze opdracht met een aanneemsom van f. 20 miljoen is gegund aan Koop Tjuchem. De ‘huisaannemer’ van de gemeente, Ballast Nedam, greep naast de opdracht omdat Koop 30 procent lager inschreef.

Rommelig verloop

Dat de opdracht onderhands is aanbesteed wordt bevestigd door verschillende partijen. Vier bouwers zijn uitgenodigd om in te schrijven. De aanbesteding verliep niet vlekkeloos. “We zijn niet blij met de gang van zaken en ook niet gelukkig met de uitkomst”, verklaart een woordvoerder van Ballast Nedam. Ook de gemeente Zaanstad bevestigt het rommelige verloop.

De aanbesteding is uitgevoerd door bureau ICAS bouwmanagement. “Wij hebben ons werk goed gedaan”, haast directeur Seegers te zeggen. De aanbesteding is in opdracht van de Gemeenschappelijke Ontwikkelings Maatschappij (GEM) verricht.

De GEM is officieel nog niet opgericht maar al wel werkzaam als opdrachtgever. De ontwikkelingsmaatschappij is een pps-constructie en voor de helft eigendom van de gemeente Zaanstad. De andere helft is in handen van Hein Schilder (Volendam), Wilma Vastgoed (Nieuwegein), Van der Gragt (Assendelft), Intervam (Amsterdam), Stichting Eigen Haard (een corporatie uit Assendelft), Noorderweg (Santpoort) en Vos Bouw (Alkmaar).

De GEM zal binnenkort gaan werken vanaf Ebbenhout 4 te Zaandam en van daaruit de ontwikkeling Saendelft verder begeleiden.

Of het aanbestedingsbeleid in de toekomst moet wijzigen zal de komende maanden blijken. In het ergste geval moet de procedure worden stopgezet en alles opnieuw worden aanbesteed.

Eerste publicatie door [Van een onzer verslaggevers](#) op 7 apr 1997

Groningen gaat bouw grootste ondergrondse garage afdwingen

[bouwbreed](#)

De gemeente Groningen stapt naar de rechter om via een artikel-19 procedure versneld met de bouw van een ondergrondse parkeergarage te ke beginnen. Het gaat om een garage voor zo'n 800 plaatsen, die daarmee de grootste ondergrondse voorziening in Nederland wordt. Op 'het dak' van de garage komen megastores en waarschijnlijk een stripmuseum.

Het gaat om de locatie Westerhaven grenzend aan de Groningse binnenstad. Deze locatie moet in de plannen van B en W een grootschalige detailhandelvestiging (GDV) worden. Het Groningse gemeentebestuur is faliekant tegen een dergelijke concentratie van megastores buiten de stad. “Wij zien de ontwikkeling van een GDV-locatie in de binnenstad of er vlak tegenaan juist als een versterking van het centrum”, zo lichtte W. Smink, de Groningse wethouder van ruimtelijke ordening gisteren de plannen toe.

Snelheid is echter geboden. De wens van de detailhandel voor grote winkelruimtes is groot. In samenwerking met Wilma Vastgoed is dan ook al vorig jaar met de planvorming voor de Westerhavenlocatie begonnen.

Tegen de planvorming kwamen bewoners en winkeliers rond het Westerhavengebied, dat overigens nu als parkeerplein in gebruik is, in verzet. Verenigd in de Belangengroep Westerhaven proberen zij de gemeentelijke voornemens te dwarsbomen.

Smink: “Er was kritiek van bewoners op de plannen die hout

sneed. Zo waren er bezwaren van bewoners aan de westzijde van het gebied die vreesden tegen de achterkanten van de winkels aan te kijken en zo door de voorziening te worden opgesloten. In het ontwerp zijn nu geen achterkanten opgenomen.”

Verzakt

Ook aan het ontwerp van de parkeergarage is flink gesleuteld. Zo is de bedoeling dat de winkels enigszins verzakt worden aangelegd. Dat betekent volgens de wethouder dat “je al in de garage winkels tegenkomt”. Ook wordt er door middel van vides zoveel mogelijk daglicht in de forse parkeervoorziening gebracht.

Smink zegt te hopen nog dit jaar met de bouw van de garage te ke beginnen. “Ik verwacht dat de rechter straks het algemeen maatschappelijk belang het zwaarst zal doen wegen. Dat betekent dat wij via de artikel-19 procedure de bouwvergunning ke afgeven.”

Voor de realisering van de garage, volgens B en W van Groningen een van de grootste zo niet de grootste ondergrondse voorziening van Nederland, gaat de gemeente een PPS-constructie aan met het bedrijf Q-park. Deze onderneming gaat na de bouw de garage exploiteren. In de constructie gaat Groningen de garage huren van Wilma Vastgoed. Vervolgens verhuurt de gemeente de garage weer aan Q-Park. Binnen de totale investering in de garage van f. 38 miljoen doet de gemeente voor f. 9 miljoen mee. “Het enige risico dat wij nu lopen is dat iedereen stopt met autorijden en er niemand meer in de garage komt”, aldus de verkeerswethouder J. Pieters-Stam. Zij is er echter van overtuigd dat ook door de specifieke winkels die boven de garage komen het gebruik van de voorziening groot zal zijn.

Brug

Verder verzorgt Groningen de ontsluiting van het gebied onder andere door middel van een brug over de Verbindingskanaalzone. De kosten voor de uitvoering van infrastructurele werken in het gebied worden op ruim f. 30 miljoen geraamd. Een belangrijk deel hiervan heeft Groningen via provincie- en overheidsbijdragen al binnen.

De vestiging van het Nederlands Stripmuseum in de Westerhaven is eveneens een stap dichterbij. Groningen had als voorwaarde gesteld dat de stichting 75 procent van het investeringsbedrag van f. 15

miljoen op tafel moet leggen. Vooralsnog lijkt dat te gaan lukken. Smink: "Hierdoor, maar ook mede door het enorme brede scala van winkel- en restaurantvoorzieningen heb je

straks een trekker in huis die niet alleen regionaal maar ook landelijk de aandacht trekt. Dat heeft ook een directe uitstraling op het centrum." Met de realisering van het totale po, 12.000 m2 winkelruimte, 6000 m2 sociaal culturele ruimte en de garage, is bij elkaar een slordige f. 80 miljoen gemoeid.

Th. Venema, voorzitter van de Groninger City Club en in die functie vertegenwoordiger van het Groningse bedrijfsleven, is enthousiast over de plannen. "Ik kan mij voorstellen dat er bij winkeliers direct grenzend aan het po wellicht wat bedenkingen zijn, maar over het algemeen is het plan in de binnenstad heel positief ontvangen. Kijk", zegt hij in een reactie, "we praten toch over speciale winkels waarvoor in het centrum zelf geen ruimte is. Ik denk dat de twee voorzieningen elkaar prima aanvullen in plaats van elkaar beconcurreren. En we zien dit vele malen liever dan dat zoiets midden in een weiland wordt gerealiseerd. Want dan ben je als centrum je klanten wel kwijt."

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 8 apr 1997

Bouwplaatspersoneel Wilma weet officieel nog van niets

[bouwbreed](#)

Op hetzelfde moment dat in Amsterdam de pers over de overname van Wilma door BAM wordt ingelicht, staat Wilma-uitvoerder J.H. Hensen in Den Haag toe te kijken hoe een heistelling in gereedheid wordt gebracht. "Wat ik ervan vind?" herhaalt hij het verzoek om een reactie op de samenvoeging. "Het is toch al gebeurd. Dus het doet er eigenlijk helemaal niet toe wat ik er nog van vind. Toch?"

Op het terrein aan de Maanweg in Den Haag is Wilma Vastgoed in samenwerking met Multi Vastgoed BV onlangs begonnen met de bouw van dertien kantoorgebouwen. Bij elkaar goed voor meer dan 85.000 m2 vloeroppervlak. "Het grootste u-bouw po wat door ons momenteel in Nederland wordt uitgevoerd", zegt Hensen. Hij heeft officieel over de fusie nog niets gehoord. "Toen ik vanochtend op het werk kwam, hadden een paar collega's iets via de radio vernomen. Ik heb toen het hoofdkantoor gebeld. Zij zouden het persbericht faxen. Nee, ik heb het nog niet gezien. Naar ik heb begrepen hebben wij de BAM overgenomen."

Dat het eigenlijk andersom is en dat Wilma de betrokken bedrijven overdraagt aan BAM in ruil voor aandelen in het op de Amsterdamse beurs genoteerde bedrijf, weigert hij vooralsnog te geloven. "Ik dacht het niet hoor", zegt Hensen maar er begint enige twijfel in zijn stem door te klinken.

Hij ergert zich zichtbaar aan het feit dat het voltallige personeel nog niet is ingelicht. "Eigenlijk is het toch schandalig zoals het nu gaat. Wij moeten het via via horen. Dat kan toch eigenlijk niet." Morgenavond staat er bij Wilma in Nieuwegein een uitvoerdersbijeenkomst op het programma. "Maar die stond al gepland. Ik verwacht wel dat we daar meer te horen krijgen. Ze hebben het wel goed geheim gehouden."

Dat 'zijn' onderneming straks Bam Wilma Groep gaat heten heeft, zo verwacht de uitvoerder, op de bouwplaats geen gevolgen. Een echt Wilma-gevoel bestaat naar zijn zeggen niet. "Maar", zo benadrukt hij, "dat zal op kantoor wel anders zijn. Daar gaan ze natuurlijk echt samenvoegen en daardoor zal wel de nodige onrust ontstaan. Maar hier...nee. We gaan gewoon door."

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 15 apr 1997

Wilma en Bam in donkere dagen voor Kerst bij elkaar

[bouwbreed](#)

Twee dagen voor Kerst besloot Wim van Vonno (Bam) Luud Maas (Wilma) te bellen. De vraag was simpel. "Zullen we onder het genot van een kop koffie bepraten of we samen ke gaan." Verrast besloot Maas in te gaan op de uitnodiging. Krap drie maanden later wordt bekend dat de Nederlandse activiteiten van Wilma onderdeel gaan uitmaken van Koninklijke Bam Groep. Na de Kondor Wessels Groep en Koninklijke Volker Stevin is de volgende verrassende fusie een feit.

"In de herfst van 1996 waren we bij Bam bezig met de uitwerking van onze toekomststrategie. Hoe realiseer je snel een aantal doelstellingen vroegen wij ons af. Zonder steun van externe adviseurs hebben we een lijstje namen opgesteld en daar stond Wilma op. En van het een komt het ander", aldus een nuchtere

Bam-directievoorzitter, Wim van Vonno. Hij lichtte gisteren zichtbaar tevreden samen met Luud Maas in het Amsterdamse Hilton Hotel de fusie toe.

Nog geen week geleden had Van Vonno in deze krant uit de doeken gedaan waar het Bam aan ontbreekt. Een van de zaken is een krachtige ontwikkelaar. Het zelf opbouwen van dergelijke activiteiten is niet alleen duur, maar vooral tijdrovend. Daarnaast speelt mee dat Bam Woningbouw nog steeds aan het herstellen is van het verlies in 1995. De Bam-topman zei over de laatste activiteit dat het herstel hem te traag ging. Door de verwerving van Wilma Bouw, dat bestaat uit woning- en utiliteitsbouw en overige activiteiten en Wilma Vastgoed is de Koninklijke in een klap uit de zorgen. “Er ontstaat nu een bijna ideaal bedrijf. We missen nog baggeren en wegenbouw en utiliteitsbouw wordt nog krachtiger”, aldus Van Vonno. “Wilma is een zeer goede poontwikkelaar, een activiteit die wij aan het opbouwen zijn. Daarnaast is bouwer Wilma actief op alle VINEX-locaties, terwijl wij het juist de andere gebieden hebben opgezocht.”

De bestuursvoorzitter van de nieuwe combinatie denkt een jaar nodig te hebben om de twee bedrijven aan elkaar te laten wennen. “Maar $1+1=$ plus 2. Het is echter nog veel te vroeg om de vraag te beantwoorden of we kantoren bij elkaar zullen schuiven.” Als er iets gaat plaatsvinden, gebeurt dat heel geleidelijk. Bam is zelf namelijk een product van overnames en een fusie: Bam en Bredero. Opvallend hierbij is dat men de culturen heel lang in stand laat.

Verrast

Luud Maas erkent dat hij na dat eerste telefoontje van Van Vonno heeft getwijfeld, of dit wel de juiste weg was om zijn strategie tot een goed eind te brengen. “Net als iedereen hadden wij het idee dat er sprake moest zijn van forse overlap. De omzetten die door beide woningbouwers/ontwikkelaars worden gerealiseerd logen er namelijk niet om. Niets bleek minder waar. Slechts op een plaats is overlap. Dat weinige heeft me wel verrast.”

Voor Wilma komt de deal op een goed moment. Het bedrijf is betrokken bij de ontwikkeling van meer dan 2000 ha Vinex-gronden, hetgeen volgens het bedrijf een productie oplevert van twintigduizend woningen tot over de eeuwgrens. De financiële risico's die hieraan kleven zijn alleen nog maar te dragen door de sterkste schouders. Maas beweerde gisteren op de persconferentie dat enorme grondkosten hem niet de armen van Bam hebben gedreven. “Alles is voortreffelijk afgedekt. Er is sprake van een zeer klein vermogensbeslag van 15 procent.” Maar laatst kwam uit het bancaire circuit de waarschuwing dat, als een groot aantal VINEX-locaties gelijktijdig aan snee komt en de rente loopt nog eens op een behoorlijk aantal middelgrote en grote bouwers in de problemen zullen komen.

Om de grote productie te kunnen managen was Wilma al begonnen de zes bouwrayons van Wilma Bouw te versterken met poontwikkelaars. Hiervoor werd de meer centrale structuur – alles op het vlak van poontwikkeling vindt plaats in Nieuwegein – verlaten. In Nieuwegein blijft alleen het risicomangement van de woningbouw en bedrijfshuisvesting achter.

Maas hoeft zich na deze deal niet te vervelen. Voordat Bam langs kwam, waren de families Maas namelijk al bezig zich op afstand te plaatsen van hun bouwbedrijven. “Het begon met een AA-krediet van de NIB en vorig jaar zijn de Duitse en Belgische activiteiten op afstand geplaatst.”

Via het op Curaçao gevestigde Wilma International, dat in handen is van de families Maas, bestuurt hij de bouw- en ontwikkelactiviteiten in België (Wilma Po Development) en Duitsland (Wilma Immobiliën AG). Tevens wordt het belang van maximaal 35 procent in Bam Wilma Groep door deze holding beheerd en zijn er activiteiten in Amerika. “Belgie is te klein om te verkopen en de Duitse activiteiten zijn we na een grondige reorganisatie aan het opbouwen. In Duitsland hebben we ons een gunstige uitgangspositie voor de toekomst verworven. Eind mei komen we met de resultaten naar buiten. Ik sluit niet uit dat we op termijn ook deze twee bedrijven afstoten.”

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 15 apr 1997

Bam Wilma Groep uitsluitend actief in Nederland

[bouwbreed](#)

Koninklijke Bam Groep en de Nederlandse Wilma-bedrijven fuseren. De naam van het nieuwe bouwconcern wordt Bam Wilma Groep. Luud Maas zet via zijn bedrijf Wilma International de activiteiten in België en Duitsland zelf voort.

Door het samengaan van de twee ondernemingen ontstaat een bouwgroep die zijn omzet van circa f. 2,8 miljard uitsluitend in Nederland verkrijgt. De Bam-inkomsten uit België zijn, afgezet tegen deze omzet, te verwaarlozen. De Wilma-bedrijven in Duitsland en België zijn nog niet ‘rijp’ om te worden verkocht.

Alvorens sprake is van een nieuw bouwbedrijf draagt eigenaar Maas zijn Nederlandse bedrijven over aan Koninklijke Bam. In ruil daarvoor krijgt hij in eerste instantie een belang van 50% in het beursfonds Bam Wilma Groep. Wilma herplaatst vervolgens 15 tot 20%. Voor de zomer moet dat proces klaar zijn, "zodat we na de vakantie aan de eenheid van het nieuwe bedrijf ke gaan werken", aldus dr. ir. W. (Wim) van Vonno, directievoorzitter van Koninklijke Bam Groep, gisteren tijdens een toelichting.

Volgens de twee betrokken ondernemingen vullen de activiteiten elkaar goed aan. Koninklijke Bam Groep is een excellent utiliteitsbouwer, en heeft daarnaast omvangrijke activiteiten op het vlak van de aanleg van elektrotechnische installaties en kleine infrabouw. Wilma daarentegen is een van de grootste woningbouwers in Nederland en een krachtig projectontwikkelaar van woningen, winkels en kantoren. "Er is slechts op een plaats in Nederland overlap en dat lossen we wel op", verklaarde L. (Luud) M.H. Maas, voorzitter raad van bestuur Wilma Group Services, gisteren. Van Vonno: "De activiteiten zullen niet door elkaar worden gehusseld."

Omzet

Naar omzet gemeten krijgt woningbouw een niveau van f. 880 miljoen, utiliteitsbouw f. 700 miljoen, poontwikkeling f. 630 miljoen, infrastructuur en milieu f. 240 miljoen en installatietechniek f. 230 miljoen. De rest is België en afbouw, beide goed voor f. 60 miljoen per jaar.

Op de persconferentie weigerde de Wilma-topman, Maas, in te gaan op de resultaten van zijn bedrijf. "Deze worden eind mei gepresenteerd."

Eerder heeft het bedrijf wel voorzichtig aangegeven over 1996 weer in de plus te zitten. In 1995 moest het miljoenen steken in de reorganisatie van de Duitse activiteiten. Bij een omzet van f. 1,389 miljard werd een verlies geleden van f. 16,247 miljoen. Een jaar later overkwam Koninklijke Bam Groep hetzelfde. Hier besloot de bestuur top om Duitsland definitief de rug toe te keren: het beursfonds leed daardoor een verlies van f. 7,833 miljoen. Bam verwacht dit jaar een positief resultaat van minimaal f. 20 miljoen.

De Hout- en Bouwbond CNV noemt de fusie geen slechte zaak. De vakbond gaat ervan uit dat het samengaan van Bam en Wilma niet tot gedwongen ontslagen leidt. "We willen de garantie daarvoor nog wel op papier", aldus bestuurder A. van Wijngaarden. Het bevreemdt de CNV-er wel dat de buitenlandse activiteiten van Wilma buiten de fusie worden gehouden. "Je zou denken dat ze die er met oog op een sterke concurrentiepositie in Europa juist bij zouden betrekken."

Zie verder pagina 5: Wilma en Bam bij elkaar

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 15 apr 1997

Kloosterveen, moderne wijk naar oud concept

[bouwbreed](#)

Ten noordwesten van Assen wordt nog dit jaar een begin gemaakt met de bouw van de nieuwe woonwijk Kloosterveen. De wijk, die ruimte biedt aan 6000 woningen, moet zich onderscheiden door aantrekkelijke woonmilieus en een grote variatie aan woonbuurten en woonvormen.

Herkenbaarheid, eigenheid, veiligheid en duurzaamheid zijn de kernwoorden. Stadsarchitect Fred Hurman geeft een toelichting op de (oude) stedenbouwkundige principes die bij Kloosterveen zijn gehanteerd.

In de komende tien jaar moet de eerste fase, de bouw van 3500 woningen, een feit zijn. Hoewel het hier een moderne woonwijk betreft, zal Kloosterveen de sporen van het verleden dragen. "Bij de opzet van de wijk is gebruik gemaakt van oude stedenbouwkundige principes", licht Fred Hurman, stadsarchitect van de gemeente Assen, toe.

Aan de hand van een op zijn werkkamer hangende schets van de toekomstige wijk geeft hij nadere tekst en uitleg. "De wijk krijgt een historisch, cirkelvormig stadshart met een straal van 200 meter, Kloosterveeste genaamd, die refereert aan de oude, kleinere stadskernen. In dit door grachten omgeven hart zullen wonen en openbare voorzieningen als scholen en winkels zijn geconcentreerd." In navolging van oudere stadjes zal Kloosterveen op de menselijke maat worden ingericht. Hurman pleit zelfs voor een bepaalde mate van "knusheid", als tegenreactie op de modern kille winkelcentra.

Kleine bedrijfsruimten staan gepland langs de ontsluitingswegen. De oostkant onder de Drentsche Hoofdvaart biedt ruimte voor een bedrijventerrein.

Woonmilieus

Kloosterveen wordt een wijk met een grote variatie in woonmilieus, -buurten en huizen. “De woonmilieus zijn nog in ontwikkeling. Om de leefbaarheid te vergroten, is gekozen voor kleine buurten. Elke woonbuurt bestaat grofweg uit 100 tot 400 woningen. Al deze buurtjes krijgen een stedenbouwkundige opzet met een eigen, specifieke verkavelingsvorm.”

In de eerste fase ontstaan daardoor tien tot vijftien woonbuurten. Ook de woningen zelf moeten een eigen karakter krijgen. “Gestreefd wordt om elke woning individueel te laten zijn, met name in de Kloosterveste.”

Dat kan volgens Huurman worden bereikt door variatie in bijvoorbeeld metselwerk, kleur, of door verspringend pleisterwerk. “Door bij het ontwerp al veel aandacht aan de inrichting te besteden, kan bovendien al snel worden bespaard op de toekomstige onderhoudskosten.”

Veiligheid

Ook aspecten als veiligheid en duurzaamheid hebben in een vroeg stadium de aandacht. Nog dit jaar zal de combinatie Wilma Bouw/Bouwfonds aanvangen met de realisatie van de eerste 300 woningen in het zuidelijke deel van Kloosterveen.

Een andere stedenbouwkundige keuze was het vasthouden aan het veenkoloniale verleden van het gebied. De daarvan kenmerkende lommerrijke lintbebouwing, die met name rond de Drentsche Hoofdvaart onmiskenbaar is, zal ook in Kloosterveen zijn terug te vinden.

Ontsluiting

De Drentsche Hoofdvaart speelt een centrale rol. Het water deelt de wijk niet alleen in tweeën, maar vormt ook een belangrijke onderdeel bij de ontsluiting. Deze vindt in eerste instantie plaats vanuit het zuiden. Over de vaart komt een brug waarna het binnenkomende verkeer zich zal splitsen in een oostelijke en een westelijke richting. Eerst zal de N371 in zuidelijke richting worden verlegd en worden getransformeerd in een autoweg met aan weerskanten twee rijstroken. Volgende maand wordt een begin gemaakt met de aanleg van de eerste wegen.

Huurman: “Het is de bedoeling dat het autoverkeer zo snel mogelijk de wijk in- en uitgaat. Kloosterveen krijgt uiteindelijk twee hoofdontsluitingen. De te wordt pas in de tweede fase aangelegd en staat gepland aan de oostkant.”

Het autoverkeer neemt een ondergeschikte positie in, wat vooral dichterbij het centrum merkbaar zal zijn. Kloosterveste zal slechts bereikbaar zijn via twee toegangswegen vanaf de ringweg en kan slechts op twee plaatsen worden doorkruist. “In de woonbuurten zal de maximale snelheid 30 km/uur bedragen. Verder komt er een fijnmazig fietswegennet door de wijk. Maar het centrum is het domein van de voetganger.” Door de wijk lopen groene zones voor wandelaars en fietsers. Via openbare voetpaden ke de bewoners de recreatieve zones in en om de wijk bereiken.

Groen

Diagonaal door Kloosterveen komt een autoluwe zone, eveneens met een recreatieve functie. “Gedacht wordt zelfs aan een woonpark, waar de auto zo veel mogelijk uit het gezichtsveld zal zijn verdwenen. Dit park vormt tegelijkertijd de scheiding tussen het oostelijke ‘groengebied’ en het aan de andere kant gesitueerde ‘waterrijke gebied’.”

Hiermee is tegelijkertijd een oplossing gevonden voor het waterbergingsprobleem. De gracht in het centrum krijgt een depotfunctie.

Koopman

De gemeenteraad sprak dit jaar haar goedkeuring uit over het bestemmingsplan Kloosterveen 1. Volgens planning moeten de eerste 3500 woningen in 2015 zijn voltooid. Afhankelijk van de ontwikkelingen op demografisch en sociaal-economisch gebied, is er daarnaast ruimte voor de bouw van nog eens 2500 woningen (Kloosterveen II) . Deze zijn aan de west- en noordzijde gepland.

Op de vraag welk prijskaartje er aan Kloosterveen komt te hangen, moet Huurman het antwoord schuldig blijven. Hoewel de wijk uit de exploitatieopzet als ‘economisch uitvoerbaar’ komt, houdt Huurman een slag om de arm. “We hoeven ons zeker niet rijk te rekenen. Omdat we geen subsidies krijgen moeten we alles zelf doen, je wordt als gemeente een koopman. Het is daarom zaak de risico’s al in de exploitatieperiode beter af te dekken. Daarnaast is het van belang om in de looptijd wat zekerheid in te bouwen, waardoor eventuele schade altijd meevalt.” Huurman ziet het allemaal vooralsnog niet somber in. “Een goede invulling van de ruimte betaalt zichzelf.”

Kloosterveen is een van de nieuwbouwoepen die op de beurs Bouwplan Assen '97 worden belicht. De op bouwen en wonen gerichte beurs duurt van 24 t/m 26 april en wordt gehouden in de Rackethal, Stelmakerstraat 17 te Assen. De beurs is geopend op 24 en 25 april van 14.00-22.00 uur en op zaterdag 26 april van 11.00-17.00 uur.

Eerste publicatie door [Van een onzer verslaggevers](#) op 23 apr 1997

Opwinding en teleurstelling

[bouwbreed](#)

over Leidschenveen groot

Leidschendam is begonnen met de verkoop van de eerste driehonderd woningen op de Vinex-locatie Leidschenveen. De komende dagen verwacht het Ontwikkelingsbedrijf Leidschenveen cv duizenden mensen over de vloer die zich al als belangstellenden voor deze locatie hadden aangemeld. Gisteren, de eerste dag van de inschrijving, liep het al storm. Bij velen was de teleurstelling van het gezicht af te lezen. Met prijzen vanaf f. 325.000 werd voor diversen de hoop op een nieuwbouwwoning de grond ingeboord.

Hans Ouwerkerk

“Eindelijk gaat het gebeuren. We zijn er al zoveel jaren mee bezig, en nu wordt het voor de woningzoekende dan echt zichtbaar.” Enthousiasme kan de Leidschendamse wethouder mevrouw H.M.C. Dwarshuis-van de Beek over de Vinex-locatie nimmer worden ontzegd. In de afgelopen periode heeft zij als een leeuwin gevochten om de realisering van de locatie, uiteindelijk goed voor zo'n 7000 woningen, ook daadwerkelijk van de grond te krijgen.

Eerste paal

In september moet de eerste paal de grond in gaan. Het gaat daarbij om het plan van 300 koopwoningen. In de afgelopen periode hebben zich ruim 5000 belangstellenden bij het stadsgewest Haaglanden voor een huis op Leidschendam aangemeld. Deze locatie is daarmee verreweg de populairste bouwput van Haaglanden.

Alle belangstellenden zijn uitgenodigd om de plannen te komen bekijken. Vervolgens ke zij zich inschrijven. Gisteren om 11.00 uur liepen de eersten al langs de fraaie planborden. De driehonderd koopwoningen variëren in prijs van f. 325.000 tot f. 495.000 v.o.n. De prijs van slechts 95 woningen is rond f. 270.000 v.o.n. Voor dit laatste segment geldt dat de koper een sociale huurwoning moet achterlaten, om de zo begeerde doorstroming op gang te brengen. De grote bulk wordt na inschrijving door de makelaarskantoren en poontwikkelaars onder de gegadigden verdeeld.

Bij diverse mensen slaat de eerste opwinding al om in teleurstelling als ze met de prijzen worden geconfronteerd. “Mooi, maar wel heel duur”, vindt een Zoetermeerse die zich uit nieuwsgierigheid als belangstellende had laten inschrijven. Jansen uit Leidschendam is het volkomen met haar eens. “Veel te duur...”

Met de voorbereiding voor de volgende tranche van 1200 woningen is inmiddels begonnen. In deze tranche zitten ook goedkopere woningen.

Lange geschiedenis

De bouwlocatie Leidschenveen, voorheen Leizo, heeft een lange geschiedenis. Hoewel vastgesteld in de Vierde Nota-extra, werd de uitvoering de laatste jaren niet alleen bemoeilijkt door het geharrewar binnen het stadsgewest Haaglanden, maar zeker ook door de waslijst aan verschillende eigenaren van de grond. Die hadden in de achterliggende jaren heel wat grondposities aangeschaft. “We hebben nu ongeveer tweederde van de grond verworven”, zegt J.H. Barendregt, samen met M.J. Klaren de directie voerend over het Ontwikkelingsbedrijf Leidschenveen cv. Deze organisatie, gevormd door de marktpartijen Bouw Po Leizo BV, Bouwfonds Woningbouw BV, Mabon BV, Wilma Vastgoed, de Nationale Investeringsbank en de gemeente Leidschendam, houdt zich bezig met de grondverwerving en vervolgens met de plannenmakerij van de locatie.

Het restant aan grond zal volgens Barendregt op zakelijke basis worden aangekocht. Mocht dat niet lukken, dan worden de gronden onteigend. De procedure hiervoor wordt al in de steigers gezet.

De komende dagen verwacht het Ontwikkelingsbedrijf Leidschenveen duizenden belangstellenden.

Hoeveel zich daadwerkelijk als koper inschrijven is volgens de directie “niet te zeggen”. Foto: Peter van Mulken

Eerste publicatie door [Van een onzer verslaggevers](#) op 25 apr 1997

Tommel geeft nieuwe impuls aan Ceramique

bouwbreed

Op het Ceramique-terrein in Maastricht wordt vandaag een nieuwe stap in de ontwikkeling van binnenstedelijke bouwlocatie gemaakt. Staatssecretaris Tommel slaat daar vanmiddag de eerste paal voor de bouw van een verzamelkantoor voor Rijksdiensten. Hiermee is een bedrag van ruim f. 35 miljoen gemoeid.

Het gebouw is ontworpen door Hubert-Jan Henket Architecten BV en wordt in opdracht van de Rijksgebouwendienst gebouwd. Dit gebeurt in samenwerking met Bouwfonds Vastgoedontwikkeling BV die de ontwikkeling van het po voor zijn rekening neemt.

Het verzamelkantoor krijgt een vloeroppervlak van 12.000 m² voor kantoren, vergaderzalen, restaurant en andere gemeenschappelijke ruimten. Een parkeergarage met ruimte voor 90 auto's, techniek en opslag wordt onder het gebouw gerealiseerd.

In het verzamelkantoor zullen verschillende diensten die nu nog op diverse locaties in Maastricht gehuisvest zijn een plaatsje krijgen. Hierbij gaat het om de Districts Psychiatrische Dienst, de Inspectie voor de Gezondheidszorg, de Inspecties Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieuhygiëne, het Secretariaat van de Huurcommissie, de Raad voor de Kinderbescherming en Rijkswaterstaat.

Het ontwerp past binnen het stedenbouwkundige plan zoals dat door Jo Coenen voor het Ceramique-terrein is gemaakt. "Henket", zo laat de Rijksgebouwendienst weten, "heeft de kwaliteit van het Ceramique-terrein vertaald in een gebouw met een eigen herkenbaar gezicht."

Vier blokken

Het gebouw zal uit vier bouwblokken gaan bestaan van vier en vijf lagen hoog. Deze blokken omsluiten een atrium. De begane grond wordt transparant uitgevoerd. De drie daaropvolgende lagen hebben een gesloten gevel met rechthoekige en strookramen. Terracottakleurige tegels moeten de gevel gaan bekleden. De vijfde laag is transparant en licht uitgevoerd. Het atrium krijgt een transparant dak.

Met de bouw van het complex is ruim anderhalf jaar gemoeid. Omstreeks november '98 zal de oplevering plaatshebben.

Impuls

Met dit po krijgt de ontwikkeling van het gigantische terrein een nieuwe impuls. Zoals bekend worden op het terrein aan de oostoever van de Maas ruwweg 16.000 woningen en 70.000 m² kantooroppervlak gerealiseerd. Het Abp (eigenaar van de gronden op het Ceramique-terrein), de gemeente Maastricht en de ontwikkelaars Wilma Vastgoed, MBO/Ruijters en het Bouwfonds hebben hiervoor harde afspraken gemaakt.

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 14 mei 1997

Geheimzinnig wensenlijstje laat fusie Wilma en Bam stranden

bouwbreed

De fusie tussen Koninklijke Bam Groep en de Nederlandse bedrijven van de Wilma gaat niet door. Een geheim wensenlijstje van Wilma-eigenaar Luud Maas deed volgens insiders Bam opstappen. De verrassing bij de medewerkers is groot, omdat er geen vuiltje aan de lucht bleek.

Wat is er fout gegaan? Tot donderdagmiddag werd er namelijk vanuit gegaan dat het fusieproces door zou gaan. Op die dag troffen de directies van de beide bedrijven elkaar voor het laatste gesprek. Binnen een halfuur was dit gesprek over en was de fusie passe. Is er tijdens het overleg een lijk in de kast gevonden, of kon men het over de prijs niet eens worden, of hadden de twee topbestuurders ruzie? Beide bedrijven geven op deze en andere vragen geen antwoord. "We hebben een geheimhoudingclausule getekend", formuleert woordvoerder Stein van Wilma voorzichtig, "en geven nergens commentaar op".

De variant dat de bedrijven het niet eens konden worden over de prijs is een waarschijnlijke. Volgens kringen rond de twee bedrijven nam Luud Maas, eigenaar van Wilma, donderdagmiddag een juridische adviseur en een extra wensenlijstje mee. Het vermoeden bestaat dat Maas en de zijnen tijdens het boekenonderzoek ergens op waren gestuit en daarom meer geld eisten. "Maas wilde meer aandelen." De

deal was zo opgetuigd dat de familie Maas in eerste instantie 50 procent van het nieuwe bedrijf zou krijgen. Dit belang zou snel worden teruggebracht tot maximaal 35 procent.

Volgens bronnen rond de twee bedrijven was het verrassende lijstje van Maas voor dr. ir. W. van Vonno, president-directeur Koninklijke Bam Groep, aanleiding om binnen het halfuur het gesprek te beëindigen.

“Ik weet niet hoelang het gesprek heeft geduurd. Ik heb niet op mijn horloge gekeken. We zijn donderdagmiddag op puur zakelijke gronden uit elkaar gegaan”, aldus Van Vonno. “Over het hoe en waarom doe ik geen mededeling. Een verloving leidt niet altijd tot een trouwpartij. Het is overigens niet leuk dat het zo is gelopen.”

De houding van Maas valt misschien te verklaren uit de gisteren gepubliceerde cijfers over 1996. Na een omvangrijke reorganisatie maakte het bedrijf bij een bruto productieomzet van f. 1,388 miljard een winst van f. 13 miljoen. Een jaar eerder werd nog een verlies geleden van f. 16 miljoen. Voor 1997 gaat Wilma uit van een resultaat dat gelijk zal zijn aan het normrendement over het eigen vermogen en dat is bij Wilma 15 procent. Het betekent dat Wilma een winst verwacht van minimaal f. 30 miljoen, terwijl Koninklijke Bam Groep gisteren herhaalde dat een nettowinst van tenminste f. 20 miljoen wordt geprognostiseerd. “De ruilverhouding 1:1 is op basis van deze nieuwe cijfers niet reëel, meent aan analist. “Misschien verklaart dat de zelfverzekerde houding van Maas.”

Bij de medewerkers was de verrassing over het niet doorgaan van de fusie erg groot zo weet CNV-bondbestuurder A. van Wijngaarden te melden. “Ik viel met stoel en al achterover. Donderdagmiddag hadden CNV en FNV namelijk nog een gesprek gevoerd met de centrale ondernemingsraden van Wilma en Bam. Geen vuiltje aan de lucht. Beide centrale ondernemingsraden stonden niet afwijzend tegenover het fusieproces. Nu het samengaan is afgeblazen willen de vakorganisaties weten of dat mogelijk consequenties heeft voor de werkgelegenheid op de lange termijn. Maandagmiddag hebben wij een gesprek met Van Vonno en dat willen we wel door laten gaan.

Nu de fusie niet doorgaat moeten de twee bedrijven hun groei-aspiraties op eigen houtje weer waar gaan maken. Voor Koninklijke Bam Groep was de fusie noodzakelijk om de zwakkere woningbouwtek, Bam Woningbouw, op de kaart te zetten. Van Vonno: “Ons twee stromenbeleid, autonoom groeien en overnames, zullen we niet veranderen. De kansen die komen zullen we grijpen.”

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 26 mei 1997

Jaarverslag Wilma blijft zonder toelichting en asperges en wijn

[bouwbreed](#)

Geen asperges met botersaus, geen nieuwe aardappelen en geen witte Elzasser. De twee oude obers, die deze culinaire hoogstandjes op moesten dienen, zullen dit jaar niet de omlijsting vormen van de toelichting op de jaarcijfers Wilma International. Wilma-eigenaar Luud Maas besloot na het spaaklopen van de fusie met Koninklijke Bam Groep te volstaan met het rondsturen van het jaarverslag 1996.

Na het dramatische jaar 1995 heeft Wilma zich in 1996 bijna geheel hersteld. De activiteiten in Nederland en België hebben vorig jaar bijgedragen aan het positieve resultaat, terwijl het resultaat in Duitsland nog negatief is. Voor het lopende boekjaar verwacht men dat Wilma Immobilien AG, de nieuwe Duitse houdstermaatschappij, zal afsluiten met een positief resultaat. “De hoogte is echter sterk afhankelijk van de nog onzekere economische omstandigheden en het achterblijvende consumentenvertrouwen”, aldus het jaarverslag 1996. “Hierdoor kan vertraging blijven optreden in de afzet van de voorraad duurdere woningen. De verkoopresultaten in het woningsegment van het ‘kosten und flachensparendes Bauen’ zijn echter zeer positief.”

Het beeld dat oprijst, is dat Wilma International nog meer woningbouwer c.q. woningontwikkelaar is geworden. Driekwart van de omzet is woningbouw gerelateerd. Zo bedroeg de totale bouwproductie vorig jaar 4500 woningen. “Alleen al in de Vinex-uitleggebieden hebben wij in het ontwikkelingstraject 14.000 eenheden zeker gesteld en in de bouw 20.000 eenheden. Meer dan de helft hiervan wordt voor 2000 in uitvoering genomen.”

Utiliteitsbouw

Utiliteitsbouw komt er bekaaid vanaf. De fusie van de Nederlandse Wilma-bedrijven met Bam had de scheefheid tussen woningen en u-bouw aanzienlijk ke herstellen. Van de uitvoerende bouw komt voor Wilma International ongeveer f. 139 miljoen uit de hoek van de utiliteitsbouw. De utiliteitsbouwers Bam Bredero Bouw en Bouwbedrijf H. Pennings bereikten vorig jaar een niveau van f. 644 miljoen. Overigens

werden beide bedrijven in 1996 geconfronteerd met overcapaciteit en sterke concurrentie waardoor de druk op de marges niet afnamen.

Jaarcijfers Wilma International 1996 (mln. guldens)

1996 1995 Omzet 1.388 1.389 Omzet Nederland 985 945 Bedrijfsresultaat 9,668 -10,067 Winst/verlies 12,869 -16,247

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 27 mei 1997

Fusieperikelen met Wilma kosten Bam f. 1,5 miljoen

bouwbreed

De op niets uitgelopen vrijage met collega Wilma heeft de Koninklijke Bam Groep f. 1,5 miljoen gekost. Dat bedrag is al verdisconteerd in de jongste winstraming van tenminste f. 20 miljoen voor 1997. Het afgelopen boekjaar leed Bam verlies.

President-directeur dr.ir. W. van Vonno wilde tijdens de algemene aandeelhoudersvergadering over het mislukken van de fusie nog steeds niets kwijt. Bam valt nu terug op de oude uitgangspunten: autonome groei plus expansie via overnemingen, met als zwaartepunten infrastructuur, installatie en vastgoedontwikkeling.

Toch zal de bouwer, zoals hij eerder in Cobouw al heeft aangegeven gesprekken met een serieuze fusiepartner ook na het Wilma-debacle niet uit de weg gaan. Het rendement op de omzet moet zo snel mogelijk naar 2 procent, hetgeen bij een bedrag van f. 1,6 miljard een winst van f. 32 miljoen zou betekenen.

Niet bedroefd

Van Vonno waarschuwde de aandeelhouders er wel nadrukkelijk voor dat zijn bedrijf dit doel niet op een echt korte termijn kan bereiken. De wat grotere aandeelhouder Orange Fund liet via zijn vertegenwoordiger Burgers weten niet echt bedroefd te zijn over het mislukken van de fusie met Wilma.

Het beleggingsfonds had de indruk gekregen dat de voorgestelde constructie in het nadeel van de oude Bam-aandeelhouders zou werken.

Kritiek had Burgers ook op de winstvoorspelling voor dit jaar en het dividendvoorstel. Uitgaande van een jaarlijkse winst in Nederland van bijna f. 25 miljoen, het wegvallen van de Duitse molensteen om de nek (dat kostte Bam vorig jaar f. 40 miljoen) en het gegeven dat België dit jaar quitte zal spelen, miste hij f. 5 miljoen. Het bestuur kon hem niet echt wijzer maken.

Geen genade

Overigens is het standpunt van Bam dat het concern ook België zal verlaten tenzij op een redelijke termijn de markt bij onze zuiderburen zich ten goede keert.

Echt geen genade kon het dividendvoorstel in de ogen van Orange Fund vinden. Vond Burgers het handhaven van het dividend al onjuist, dat er ook nog eens een deel in aandelen kan worden opgenomen, beschouwt Orange helemaal als een slechte zaak. Een verdere daling van de winst per aandeel is het gevolg, een daling die al enkele jaren aan de gang is. "Dit voorstel is niet in overeenstemming met de realiteit. U zendt er ook een verkeerd signaal mee uit", aldus Burgers.

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 30 mei 1997

Bouwen fors duurder bij lagere energienorm

bouwbreed

Als volgend jaar de energieprestatienorm wordt aangescherpt zullen de bouwkosten flink gaan stijgen. De bouw van woningen kan maximaal f. 8000 tot f. 10.000 duurder worden en dat is veel meer dan het bedrag van f. 2000 waarvan het ministerie van VROM spreekt.

Dat concludeert VGBouw uit een studie die deze vereniging van grote bouwers in Nederland heeft laten uitvoeren door PRC Bouwcentrum. Aan het onderzoek werkten ook Wilma Bouw, Bam Bredero Bouw en Smit's Bouwbedrijven mee.

In het rapport dat de studie heeft opgeleverd, worden de mogelijkheden om de energieprestatiecoëfficiënt bij zes gebouwtypen te beïnvloeden op een rij gezet. Daarbij is aangegeven hoeveel de EPC daalt bij verschillende combinaties van maatregelen en wat de kosten ervan zijn. Weliswaar komt de VGBouw-studie tot oplossingen die goedkoper zijn, maar als je enige vrijheid in het ontwerp wilt behouden zijn er volgens de vereniging ook veel duurdere varianten dan f. 2000. Dat geldt met name voor situaties waar geen stadsverwarmingsnet is of wordt aangelegd.

Een woordvoerder van VGBouw benadrukt dat de vereniging niet tegen een verlaging van de norm is, maar wel tegengas wil geven aan de VROM-stelling dat de kosten meevallen. Als voor de kantoren de energieprestatienorm met eenzelfde percentage wordt verlaagd als voor de woningbouw, leidt dat volgens VGBouw tot een kostenverhoging van f. 7 tot f. 17 per vierkante meter bruto vloeroppervlak. Het ministerie heeft voor deze sector nog geen schattingen van de kostenstijging gemaakt.

Volgens een woordvoerder van het ministerie van VROM is het goed mogelijk dat de bedragen die VGBouw noemt in ingewikkelde situaties juist zijn. Maar in de overgrote meerderheid van de gevallen zijn de meerkosten veel lager. Het ministerie baseert zich daarbij op berekeningen van de Sturgroep Experimenten Volkshuisvesting (SEV) die uitkomen op een bedrag van f. 2200 voor de zogenaamde variabele maatregelen.

Opmerkelijk is overigens de constatering van de onderzoekers, dat de oriëntatie van een woning op de zon slechts een marginale invloed heeft op de energieprestatie.

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 5 jun 1997

Luud Maas: bedrijf heeft opgaande lijn te pakken Wilma na mislukte fusie met Bam in rouw

[bouwbreed](#)

De afspraak is duidelijk: geen vragen over het stuklopen van de fusie met Bam. "Ik wil er een halfjaar niet over praten uit een soort rouwproces." Alleen een toelichting op het jaarverslag 1996 wil hij geven. "De perikelen in Duitsland hebben we goed opgevangen. We staan aan het begin van de opgaande lijn." Een gesprek met Luud Maas, directeur/eigenaar Wilma International, op de 23ste verdieping van zijn hoofdkantoor in Antwerpen.

Hij oogt ontspannen. Grapt, en voor een uitleg is hij niet te beroerd het (geheime) jaarplan 1997-1998-1999 erbij te halen. Zelfverzekerd geeft hij antwoord. "Het snelle herstel is geen verrassing. Bij de presentatie van de jaarcijfers 1995 hebben we gezegd dat we 1996 zouden afsluiten met klein een positief resultaat."

Het vijfjarenplan, opgezet na het vastgoeddebacle begin jaren negentig in Amerika, blijkt nauwelijks te hebben geleden onder de problemen in Duitsland. In het plan staat dat het eigen vermogen in 1998 weer een niveau moet hebben van f. 225 miljoen en dat het rendement op 15 procent moet uitkomen. Door de krachtige aanpak in Duitsland werd in het verslagjaar 1996 al een niveau bereikt van f. 197,8 miljoen eigen vermogen en het rendement daarover bedroeg 6,5 procent. Maas: "In 1998 zullen we de twee kengetallen ruimschoots halen. Het enige wat niet lukt in dat jaar is het terugbetalen van de bijbetalingen van de aandeelhouders. Om Wilma weer gezond te krijgen hebben zij f. 15 miljoen gestort en drie jaar dividend laten passeren. Zo willen we over 1997 een rentabiliteit op het eigen vermogen bereiken van 15 procent."

Het afgelopen jaar hebben Nederland en België aan het positieve resultaat bijgedragen. De drastische reorganisatie in Duitsland – ontwikkelen en bouwen werden in een bedrijf ondergebracht – en de slechte (economische) situatie zorgden er voor dat in Duitsland nog verlies werd geleden.

Na zaaien oogsten

Over de Nederlandse bijdrage aan het resultaat is Maas voorzichtig optimistisch. "We moeten nu gaan oogsten wat we hebben gezaaid." Het zaaien, in dit geval verbetering van de organisatie en de verwerving van gronden, had wel als consequentie dat het resultaat werd gedrukt door de kosten die dit alles met zich meenam. In Nederland lag het resultaat hierdoor beneden de normstelling van 22 procent op het vermogen. De voor 1996 over gedimensioneerde organisatie zal het na dit jaar druk krijgen. Alleen al aan Vinex-productie loopt de omzet in 1998 van f. 738 miljoen op tot over de miljard een jaar later.

Maas: "We hebben op vlak van woningbouw bouwen en ontwikkelen de bedrijven in elkaar geschoven. Met een geringe toename van het aantal medewerkers kunnen we de productie realiseren. Alle onderdelen die het product wonen moeten realiseren – conceptontwikkeling, acquisitie, technische uitwerking,

productie en verkoop – zijn nu geïntegreerd. Alleen utiliteitsbouw en bedrijfshuisvesting kent nog gescheiden disciplines.”

Moeilijke transformatie

“Begin 1995 zijn we ermee begonnen. In dat jaar is Directie Overleg Koopwoningen opgezet om zo de gescheiden functies ontwikkelen en bouwen dicht bij elkaar te krijgen. Het moeilijkste was de transformatie van het denken om te werken aan het product wonen en niet aan de productie. Van ontwikkelaar tot timmerman moet er bewust worden gewerkt aan het product wonen en dat is meer dan alleen het huis. Ook het microniveau telt.

“Nu moet het margedenken plaatsmaken voor rendementsdenken. De laatste 10 procent van dat aanpassingsproces is de transformatie in financiële zin. Onze ingenieurs moeten ondernemers worden. Ze moeten geld laten werken. Ze krijgen dus in de nieuwe aanpak vermogen mee en dat moeten ze rendabel aanwenden. Door met het bedrijfsvermogen een hoge omloopsnelheid te bereiken kan een goede omzet, zeven tot acht maal het vermogen, worden gecreëerd. Door dat slim te doen kan op sociaalcomplex best met een marge van 1 tot 2 procent worden gewerkt. Continuïteit van de rentabiliteit is belangrijk voor ons.”

Goedkoop in Duitsland

In Duitsland is de aanpassing voor 60 procent doorgevoerd. Daar werd net als in Nederland bouw en ontwikkeling in een organisatie geplaatst, Wilma Immobiliën AG. Voor de onrustige Maas duurt het proces van eenwording echter te lang. De Duitse hiërarchie maakt snelle veranderingen niet makkelijk. “Geluk bij een ongeluk was de instorting van de Duitse markt. De heren moesten wel snel werken”, zegt hij met een wat cynische ondertoon. “We richten ons op goedkope laagbouw van circa DM 300.000 en daar is veel vraag naar. De verkoopsnelheid van dergelijke woningen ligt nu op 25 per maand, terwijl dat in het duurdere segment op hoogstens 1 per maand ligt.”

Hoe verloopt de afbouw van dat hoogste segment?

Maas, streng: “Daar moeten we eind dit jaar eigenlijk vanaf zijn, desnoods door desinvesteringen. Het verloop van dit proces bepaalt of we in Duitsland winst zullen maken. In ons nieuwe pakket zal nog slechts 20 procent bestaan uit duurdere huizen en de rest is ‘Kosten und flachensparendes Bauen’. In ieder geval is de ontwikkeling, bouw en verkoop van deze goedkopere woningen, winstgevend.”

Geen Bam-antwoorden

Waarom mag niet gevraagd worden over het spaaklopen van de fusie met Koninklijke Bam Groep? In uw bedrijf is dat de meest gestelde vraag en de OR zal er zeker naar vragen.

Maas, zakelijk/afstandelijk: “Van Vonno en ik hebben afgesproken ons mond te houden. We zijn op zakelijk verschil van inzicht uit elkaar gegaan. Natuurlijk is dat hartstikke jammer. Er is door een aantal mensen vier maanden met enthousiasme aan gewerkt. Tot eind dit jaar wil ik er niet over praten en aan denken. Het is een gepasseerd station en de tijd zal ongetwijfeld uitwijzen of dit de juiste beslissing was.”

Hoe nu verder?

“We hebben al gezegd dat de afstand tussen aandeelhouders en bedrijf groter moet worden. Het is in belang van beide. Het binnenhalen van NIB was de eerste stap. We prefereren nog steeds een strategische alliantie met een sterke partner. Het opknippen van het bedrijf heeft niet mijn voorkeur. Als huidige aandeelhouders willen we wel betrokken zijn bij het bedrijf, maar niet meer voor 100 procent.”

Bent u al met een partner in gesprek?

“Ik zie al dat ik tot eind van dit jaar niet aan dergelijke zaken wil denken. Door het proces met Bam zijn er dingen blijven liggen, zoals het afmaken van de Nederlandse en Duitse organisatie en daar wil ik eerst aan werken.”

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 10 jun 1997

Wilma kiest Baan voor automatisering

[bouwbreed](#)

De bouwonderneming Wilma heeft na een proefperiode in het Rayon Rotterdam besloten alle administratieve processen met de software 'Baan IV Branchemodel voor de Bouw' te automatiseren. Gisteravond tekenden Wilma en Baan het contract van f. 6 miljoen dat het Barneveldse/Puttense bedrijf Baan Business Systems (BBS) de administratieve bouwprocessen van Wilma Bouw en Wilma

Vastgoed laat automatiseren. Hiermee worden de tot dusverre gebruikte systemen gefaseerd vervangen.

Tot het eind van dit jaar wordt het po in Rotterdam voortgezet om nog meer ervaring op te doen. Vooral de verbindingen van de Wilma-hoofdkantoren in Weert en Nieuwegein met de bouwplaatsen zullen verder worden getest. Maar de proef in Rotterdam is al zo bevredigend verlopen dat Wilma de beslissing nu heeft genomen.

De heer P.M. Spelbos, directie Wilma Bouw, zegt dat Wilma voor al haar bedrijven in Nederland, Duitsland en België doelbewust heeft gekozen voor BBS. "Hun aanpak biedt een bedrijfsbrede oplossing die precies is toegesneden op onze interne en externe ontwikkelings- en bouwactiviteiten. De kracht van hun systeem zit in de integraliteit waardoor alle processen naadloos op elkaar aansluiten."

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 18 jun 1997

De zeventien voorbeeldpoen

[bouwbreed](#)

Op de Eerste Nationale DuBoDag maakte staatssecretaris Tommel de laatste zeventien Voorbeeldpoen bekend. Het betreft tien poen in de woningbouw en zeven in de utiliteitsbouw. De poen zijn niet representatief voor wat er in Nederland op dit moment wordt gebouwd; het zijn voorlopers. Het zijn echter wel poen die volgens de Stuurgroep Experimenten Volkshuisvesting (SEV) en de Nederlandse Onderneming voor Energie en Milieu (Novem) een niveau van duurzaam bouwen laten zien dat over een aantal jaren gebruikelijk kan zijn in de Nederlandse bouw.

Woningbouw Project Gemeente Opdrachtgever/initiatiefnemer Complex 50, renovatie/ Amsterdam WBV het Oosten nieuwbouw 248 woningen Westelijke Tuinsteden WG-terrein Midden Oost, Amsterdam WBV het Oosten nieuwbouw 84 woningen en renovatie Het Timpaen De hoven van Axel, Axel RZVW / gemeente Axel nieuwbouw 104 huurwoningen en 47 koopwoningen

De Zonnegolven, Boxtel Gemeente Boxtel / 52 koopwoningen Stichting De Kleine Aarde Woonzorgcentrum Westerwiek, BredaAWV Breda e.o./ 85 aanleunwoningen De Westerwiek/ en 66 verzorgingsplaatsen Provincie Noord-Brabant/

Gemeente Breda/WBV St. Joseph Oudelandshoek Dordrecht Platform Duurzaam Bouwen

Zuid-Holland Zuid Oikos, 261 woningen Enschede Gemeente Enschede,

Bouw- en Milieudienst Egelshoek, 80 bosvilla's Heiloo Gemeente Heiloo/ en 102 geschakelde waterwoningen J.G. Nelis Po Maatschappij

Visveld Oost, het eerste po Lent Gemeente Nijmegen van de Vinex-locatie Land over de Waal Nieuwbouw Veldzicht, Valkenburg (ZH) Gemeente Valkenburg 23 sociale huur- en 72 koopwoningen Utiliteitsbouw Sportcentrum Nieuwland Amersfoort NV SRO Basisscholencomplex Arnhem Gemeente Arnhem Rijkerswoerd Gemeentehuis Nieuwegein Gemeente Nieuwegein

Herhuisvesting Rotterdam Gemeentelijke Gemeentelijke Archiefdienst Archiefdienst Rotterdam en Innoplan Kantoor Rijkswaterstaat Terneuzen Rijksgebouwendienst, Directie Zuid-West

en Rijkswaterstaat Kantoor GGD Rivierenland Tiel Intergemeentelijk Orgaan Rivierenland Hoofdkantoor Triodosbank Zeist Triodos Bank NV Zeist en **Wilma Vastgoed BV Nieuwegein**

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 18 jun 1997

'Houtskeletbouw heeft de toekomst'

[bouwbreed](#)

"Houtskeletbouw (hsb) staat op het punt een belangrijker plaats te veroveren op de Nederlandse bouwmarkt", aldus A.W.L.A. Cruysen, directeur Wilma Bouw BV en voorzitter van de Vereniging van Houtskeletbouwers (VHSB). "Vooral de niet volledige hsb, in de vorm van elementen- en deelbouw, neemt krachtig toe."

"Een belangrijke ontwikkeling is de toepassing van deze onvolledige hsb in bedrijfsgebouwen zoals in kantoren, hotels, scholen en werkplaatsen", zei Cruysen op de Houtresearchdag 'Scandinavische houtbouw op niveau' in de TU Delft. "Meestal zie je hiervan niets aan de buitenkant noch aan de binnenkant van het gebouw, omdat de hsb wordt afgewerkt met traditionele materialen."

Dat ook de brandwerendheid van deze hsb bedrijfsgebouwen in orde is, moge wel blijken uit het feit dat de uitbreiding van de brandweerkazerne in Alphen aan den Rijn is uitgevoerd in houtskeletbouw. Hsb laat zich ook goed combineren met beton. Niet zelden wordt een houtskeletbouwverdieping geplaatst op een bestaand pand van steenachtig materiaal. Vaak is de fundering niet berekend op een opbouw van beton of metselsteen, maar is wel geschikt voor hsb vanwege zijn lichte gewicht.

“Er worden steeds meer toepassingen vanuit de hsb in de bouw overgenomen zoals geprefabriceerde daken, gevelsluitende elementen, binnenspouwbladen, bergingen en bovenbouwen”, aldus Cruyssen. Verder is hsb bijzonder geschikt om er woningen mee uit te breiden. Vooral omdat met hout bijna elke aanpassing is te maken. De bouwer is niet gebonden aan modulaire of standaard maten. Houtskeletbouw is aan elke situatie aan te passen. Vandaar dat het ook veld wint in de stedenbouw voor het opvullen van ‘gaten’ ontstaan door brand, sloop en dergelijke. Ook gevels en puivullingen zijn gemakkelijk met hout te maken.

“Een andere reden waarom ik meen dat houtskeletbouw meer in de belangstelling zal komen, is de eindigheid aan de fossiele energie. We zullen steeds zuiniger moeten omspringen met energie. De hsb is een energiezuinige bouwwijze en heeft bovendien goede thermische eigenschappen. Ook zullen we zuiniger moeten omspringen met traditionele bouwmaterialen wegens dreigende schaarste. Nog een reden voor het propageren van hsb, is de Nederlandse roep om het toepassen van duurzame, milieuvriendelijke en her te gebruiken bouwstoffen. Daaraan voldoet hout door zijn ‘zelfgroeizaamheid’ in hoge mate. Alles bij elkaar genomen moet ik wel tot de conclusie komen dat houtskeletbouw de toekomst heeft.”

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 23 jun 1997

Zonneboiler in helft van huizen Parc Rodenrijs

[bouwbreed](#)

Meer dan de helft van de 380 huizen van het plan Parc Rodenrijs wordt uitgerust met een zonneboiler. Vrijdag wordt de eerste paal aan de Anjerdreef geslagen door de wethouder van Berkel en Rodenrijs.

Parc Rodenrijs omvat 295 koopwoningen, 14 eengezinswoningen in de huursector en 72 huurappartementen. Het plan is onderdeel van de Vinex-opgave van de gemeente Berkel en Rodenrijs.

In het stedenbouwkundig ontwerp is veel aandacht besteed aan het milieu. Er is zoveel mogelijk rekening gehouden met de ligging ten opzichte van de zon. Tweehonderd huizen worden uitgerust met een zonneboiler. Verder is veel aandacht voor isolatie waardoor de energie prestatienorm uitkomt tussen de 1 en 1,2.

De huizen liggen nabij de Achterdijkse Plassen en het Lage Bergse Bos. Bovendien krijgt het plan het politiekeurmerk. De aanneemsom voor de aannemer ligt op f. 43 miljoen. De verkoopprijzen variëren van f. 167.000 tot f. 489.000.

Eerste paal

Het plan is ontwikkeld door Wilma Bouw, Wilma Vastgoed en Baas en Boer uit Capelle aan de IJssel. Architectenbureau Pieter Weeda uit Rotterdam, Hagenbeek Architecten uit Amsterdam, Bear Architecten uit Gouda en Compositie 5 uit Breda hebben de architectuur voor hun rekening genomen. De genoemde tekende tevens voor het stedenbouwkundig ontwerp.

Vrijdag slaat wethouder ir. B. Busch de eerste paal. De eerste woningen worden in het tweede kwartaal in 1998 opgeleverd.

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 26 jun 1997

Nijmegen vindt vijf participanten voor Waalsprong

[bouwbreed](#)

De gemeente Nijmegen gaat samenwerken met vijf marktpartijen twee woningcorporaties om de grondexploitatie van de Waalsprong rond te krijgen. De gemeenteraad van Nijmegen is akkoord gegaan met een samenwerkingsovereenkomst voor twintig jaar.

Waalsprong is een gebied aan de noordzijde van de Waal, waar in totaal zo'n 12.000 woningen moeten verrijzen. Met de langdurige overeenkomst hoopt Nijmegen de continuïteit van het bouwproces te ke waarborgen. De verwachting is dat de eerste fasen van het po voldoende positief exploitatieresultaat zullen hebben om het negatieve resultaat van de latere fasen te ke afdekken.

De vijf participanten zijn Amstelland Vastgoed, Bouwfonds Woningbouw, Heijmans Pootontwikkeling, Mabon en Wilma Vastgoed.

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 8 jul 1997

Haags kantorenpark van formaat

[bouwbreed](#)

Burgemeester Deetman geeft morgen het officiële startsein voor een omvangrijk bouwpo op het aan de rand van Den Haag gelegen bedrijventerrein De Binckhorst. In het kantorenpark Maanplein zullen dertien kantoorgebouwen verrijzen met een gezamenlijke oppervlakte van 85.000 m². Cees Dam en Partners, B en D Architecten en Witt en Jongen tekenden voor het ontwerp van de nabij de Utrechtse baan gelegen geplande nieuwbouw. Het park zal verder worden aangekleed met bomen en waterpartijen met rotsen.

Hoofdhuurder is KPN Vastgoed, dat 80 procent heeft bestemd voor PTT Telecom. Het kantorenpark is een ontwikkeling van Multi Vastgoed en Wilma Vastgoed BV. Voor het stedenbouwkundig ontwerp tekende T+T Design uit Gouda. Ook Delta Vormgroep Landschapsarchitectuur is bij het po betrokken. Wilma Utiliteitsbouw uit Nieuwegein hoopt de nieuwbouw vanaf eind 1999 gefaseerd op te leveren. De investeringskosten belopen f. 350 miljoen.

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 8 jul 1997

Vijf ontwikkelaars realiseren Nijmeegse Waalsprong

[bouwbreed](#)

Een combinatie van vijf ontwikkelaars gaat het stadsuitbreidingspo 'De Waalsprong' in een publiek private samenwerking met de gemeente Nijmegen uitvoeren. Met het po is een investering gemeoid van circa f. 3 miljard.

Het plan omvat de basisinfrastructuur, woningen en algemene voorzieningen zoals een winkelcentrum, NS-station en scholen.

Het po wordt gerealiseerd door Heijmans NV, Bouwfonds Nederlandse Gemeenten, Mabon, NBM-Amstelland en Wilma.

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 10 jul 1997

Militaristisch feest omlijst start Maanweg

[bouwbreed](#)

Het slaan van de eerste paal levert een feest op. Bij een gebouw van over de f. 300 miljoen mag dat een duur feessie zijn. Is het dan ook nog eens een ontwikkeling van Multi Vastgoed dan mag het 'feestbeest' van dit bedrijf, Wouter Perquin, zijn kunsten vertonen. Geld speelt geen rol als het maar groots en meeslepend is.

Er woedt een strijd tussen de pootontwikkelaars MAB en Multi Vastgoed en het gaat dan niet om de beste ontwikkeling. Beide pootontwikkelaars gebruiken eerste palen, hoogste punten en openingen om hun relaties eens flink te feteren. Lasershows, erg veel mooie dames en heren, grootse zangkoren, erg veel muziek en dans en uitgebreide buffetten vormen de laatste jaren het decor waarin deze twee ontwikkelaars hun ontwikkelingen presenteren. Geld lijkt nauwelijks een rol te spelen. Het gaat erg goed gaat met de dames en heren pootontwikkelaars, makelaars en de aannemers.

“Ach. Ik zou het geen strijd willen noemen. Het is gewoon aardig”, meent Hans van Veghel, directeur/eigenaar van Multi Vastgoed, met pretoogjes. Voor hem was het dubbelfeest omdat hij het gebouw voor f. 320 miljoen heeft ondergebracht bij de Duitse belegger Degi. Van Veghel was woensdagmiddag het stralende middelpunt van de start van de bouw van een nieuw kantoor voor PTT Telecom in Den Haag. Een aanwezige makelaar over de feesten van MAB en Multi: “Die van Multi zijn de laatste tijd iets beter. Daar werken gewoon jongere mensen.”

Veel geld wil overigens niet zeggen dat het dan ook een mooi evenement oplevert. Het slaan van de eerste paal voor Maanplein – een totaal achterhaald begrip als bouwer Wilma al de eerste bouwfouten heeft moeten corrigeren – woensdagavond had een militaristische inslag. Perquin bracht tientallen carbietbommen en rookpotten tot ontbranding. Wat als effect had dat een ladderwagen van de Haagse

brandweer met loeiende sirenes kwam aangesnel. Langs kabels die waren vastgemaakt op de bovenste verdieping van de Haagse Arc gleden luchtballonnen en astronauten naar beneden. Boven een legergroene tent verscheen op het einde van het Maanfeest een wereldbol. Terwijl de aardbol hoger steeg, koketteerden de ‘grijze pakken’ met hun pioniersrol. Maanmannetjes die zich oke voelen in de leegte van een grote kale vlakte.

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 11 jul 1997

Ik heb meteen gewerkt alsof het mijn eigen bedrijf was’

bouwbreed

Familiebedrijf Heddes Bouw in Hoorn deed aan het begin van dit jaar al zijn aandelen over aan de zittende algemeen directeur Kees van Iwaarden. In de familie waren geen serieuze kandidaten om directeur/eigenaar Kees Heddes op te volgen. Desondanks was deze management buy-out niet echt van tevoren gepland.

“Toen er bij mij een headhunter aan de deur kwam met de vraag of ik directeur van Heddes Bouw wilde worden, zat ik daar eigenlijk niet zo op te wachten. Ik werkte als adjunct-directeur bij HBM en had net het Feijenoordstadion onder mijn hoede. Een fantastisch po. Dan denk je niet aan weggaan. Toch ben ik met Kees Heddes gaan praten. Na drie uur was ik om. Het klikte in hoge mate tussen ons. Het bedrijf sprak me bijzonder aan en – misschien nog wel belangrijker – het bedrijf wilde mij hebben. Ik besepte dat zo’n kans niet al te vaak langs komt. En het stelde me in staat mijn ideaal om ooit een eigen bedrijf te hebben te verwezenlijken.”

Op zijn werkkamer in het net geopende kantoor van Heddes in Hoorn praat Kees van Iwaarden met respect over zijn voorganger. Zijn bureau, dat enigszins gedateerd oogt in deze nieuwe omgeving, blijkt het bureau van Kees Heddes te zijn. “Het illustreert hoeveel ik gemeen heb met deze man. We hebben dezelfde smaak en dezelfde visie over het leiden van een bedrijf. In alle opzichten heeft Kees waargemaakt wat hij had toegezegd. De eerste maandag dat ik hier als directeur begon, moest ik plaats nemen achter zijn bureau, terwijl hij er zelf voor ging zitten. Op een gegeven moment vroeg hij: ‘mag ik even bellen?’ Uiteraard een ingestudeerd grapje. Maar het geeft wel aan dat hij volledig de leiding had overgedragen en in mijn capaciteiten geloofde.”

Eigen bedrijf

Van Iwaarden kwam in 1993 bij Heddes Bouw. “Er is toen wel over gepraat dat ik het bedrijf in de toekomst wellicht zou overnemen. Maar in eerste instantie werd ik gewoon directeur van Heddes Bouw en bleef Kees Heddes directeur van de holding. De eerste jaren heb ik me vier keer in de rondte gewerkt. Ik heb meteen gewerkt alsof het mijn eigen bedrijf was.”

“Het ging goed met Heddes. Om de kosten van de overname niet al te hoog op te laten lopen – waardoor ik mezelf in de vingers zou snijden – vroeg ik op een gegeven moment aan Kees of hij nog dacht aan een management buy-out. Dat is toen meteen geregeld. Vanaf 1 januari 1997 zijn de aandelen van mij. Financieel is dat allemaal goed afgewikkeld. Zowel Kees als ik hebben de continuïteit van het bedrijf bovenaan staan. Dat heeft Heddes Bouw overigens altijd gehad. De mens staat centraal in dit bedrijf.”

“We waren er vroeg bij als het gaat om het verbeteren van de arbeidsomstandigheden en het op andere manieren laten blijken dat je grote waarde hecht aan het personeel. De strategie voor de komende jaren is een ‘beperkt groeimodel’. We kiezen voor continuïteit. Wij hebben hier zo’n 300 mensen werken en een omzet van rond de f. 100 miljoen. Dat is een mooie omvang. Uiteraard is er nog groei mogelijk, maar er is een breekpunt. Als je te groot wordt valt het volumevoordeel weg tegen de bureaucratie en de logheid die er dan onherroepelijk insluipen.”

Geen klaagzang

De keuze voor continuïteit toont zich door de brede range waarbinnen het bedrijf opereert. Er wordt zelf ontwikkeld, het bedrijf heeft een eigen kozijnenfabriek en kent een 24-uurs onderhoudsservice, wat op zijn beurt werken genereert in de renovatie- en onderhoudssector. Alleen in de grond-, weg- en waterbouw is het bedrijf niet actief.

Hoewel vooral vertegenwoordigd in de regio, heeft het bedrijf ook werken elders in Nederland. Binnenkort wordt een tweede vestiging in de regio Utrecht geopend.

De strategie van de eigen poontwikkeling is niet, aldus Van Iwaarden, het aankopen van strategische gronden op bijvoorbeeld Vindex-locaties.

“Onze specialiteit is bouwen. Daar zijn we goed in en daar richten we ons dus op. De bouwpoet van Heddes draait ook net zo graag mee op de bestedingsmarkt. Ik doe niet mee aan de klaagzang over het slechte prijsniveau in dit segment. Uiteraard is de bestedingsmarkt momenteel geen vetpot. Het staat vernieuwing in de weg. Maar door mee te doen bij aanbestedingen blijf je wel scherp.”

Haags stadhuis

Scherp zijn en blijven is waarschijnlijk een van de belangrijkste kwaliteiten van Van Iwaarden. Met diezelfde scherpte maakte hij als directeur van de aannemerscombinatie OCS – overigens samen met de andere partners in de combinatie – de moeilijke beslissing om het Haagse stadhuis niet te bouwen.

Van Iwaarden: “We hadden de damwanden al geslagen, de fundering was grotendeels gelegd. We hadden vijf jaar aan dat po getrokken. Toch moesten we kiezen voor een breuk met het ABP (de institutionele belegger die het stadhuis financierde, red.). Het financiële gat was te groot. We zijn in goed overleg uit elkaar gegaan. Ik heb ook echt respect voor Wilma Bouw, die het werk uiteindelijk heeft afgemaakt. Er staat nu een mooi gebouw. Hoe ze dat financieel hebben klaargespeeld wil ik niet weten.”

Het werken met de New Yorkse architect Richard Meyer (ontwerper Haags stadhuis, red.) vond Van Iwaarden bijzonder inspirerend. “De kracht zit in de maatvoering. Meyer begint met de details en werkt zo naar het geheel. Deze manier van werken kan alleen als je een heel doortimmerd maatsysteem hebt. Als aannemer ben je daarom wel continu in gevecht.”

“Je moet een tolerantiegraad hebben om foutjes weg te ke werken. Vaak gebeurt dat in de gevel. Maar Meyer wilde bijvoorbeeld sponningen van een centimeter, terwijl wij tenminste twee centimeter nodig hadden. Het is dan een centimeter of niks. Die man is vreselijk perfectionistisch. De contrasten zijn overigens groot, want hij was tegelijkertijd bezig met het Paul Getty-museum in Los Angeles. Vergeleken bij zo’n giga-budget was het Haagse stadhuis voor hem een sociaal woningbouwpoje.”

Cees van Iwaarden: management buy-out.

Het net opgeleverde kantoor hoofdkantoor van Heddes Bouw. Foto: Jos Konijn

Streamer:

‘Ik doe niet mee aan de klaagzang over het slechte prijsniveau in de bestedingsmarkt.’

Eerste publicatie door [Van een onzer verslaggevers](#) op 18 jul 1997

OBR en Grondbedrijf Capelle richten ontwikkelbedrijf op

[bouwbreed](#)

Het Ontwikkelingsbedrijf Rotterdam (OBR) en het Grondbedrijf van Capelle aan den IJssel onderzoeken een samenwerking. De intentie van beide gemeentelijke instellingen is de oprichting van een nieuw bedrijf, Ontwikkelingsmaatschappij Capelle aan den IJssel, dat als eerste het mislukte bedrijventerrein Rivium Noord tot ontwikkeling moet brengen.

“De samenwerking is niet ingegeven door de problemen waarmee het Grondbedrijf van Capelle aan den IJssel kampt”, zegt een woordvoester van Capelle aan den IJssel resoluut. Door slecht management bij het Grondbedrijf en zwak politiek optreden liepen de verliezen bij dit gemeentelijke grondbedrijf op tot tientallen miljoen gulden. “De achtergrond van de samenwerking is dat over niet al te lange tijd de grenzen van de groei zijn bereikt. De capaciteit van het Grondbedrijf en de daaraan gelieerde afdelingen als Stedebouw en Weg- en Waterbouw zijn dan niet meer nodig. Daarom heeft het college het initiatief genomen om samen met het OBR een samenwerking te onderzoeken. Begin september moeten de eerste resultaten zichtbaar worden.”

Capelle en Rotterdam wil de samenwerking gieten in een nieuw bedrijf, Ontwikkelingsmaatschappij Capelle aan den IJssel. “Het OBR krijgt daarin een belang dat groter is dan 50 procent”, aldus C. van Grunsven van het Ontwikkelingsbedrijf Rotterdam (OBR). “Je kunt zeggen dat we met deze samenwerking vooruitlopen op de regiovorming. Het OBR krijgt in de regio toch een belangrijke rol. We testen in deze eerste samenwerking of, dit wel de juiste vorm is.”

Ontwikkelaar in ijskast

De haast is ingegeven door het feit dat – als de samenwerking lukt – de twee partijen Rivium Noord snel tot ontwikkeling willen gaan brengen. Het wordt de eerste opdracht van de nieuwe maatschappij. De

achterliggende tijd is de belaste naam Rivium Noord alvast vervangen voor Fascinatio – naam van het milieuproject van Tom Manders. Het al jaren braakliggende terrein was bestemd voor kantoorbouw. Door de instortende kantorenmarkt is vorig jaar besloten er woningen op te gaan realiseren.

Als gevolg van de samenwerking tussen OBR en het Grondbedrijf zullen de drie marktpartijen Blauwvoet, Wilma en Bouwfonds Woningbouw even in de wacht worden geplaatst. Capelle had namelijk eerder een competitie uitgeschreven waar deze drie ontwikkelaars aan mee mochten doen. Van Grunsven: “Zij zullen wel betrokken worden bij de uitvoering. Maar het wordt geen PPS, zoals eerder het plan was. Overigens was een dergelijke aanbesteding in strijd geweest met Europese richtlijnen.”

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 22 jul 1997

Hoogbouw in centrum Wageningen nog twijfelachtig

bouwbreed

De Raad van State heeft de tegen het nieuwe Wageningse bestemmingsplan 'reparatieplan Herenstraat/Salverdaplein' ingestelde beroepen behandeld. Op grond van het plan kan bovenop de bestaande bebouwing aan het Salverdaplein beeldbepalende nieuwbouw worden opgetrokken. Volgens het bestemmingsplan moet voorts aan de Herenstraat een 21 m hoge flat met koepeldak komen.

Al meer dan zeven jaar strijden omwonenden tegen de plannen omdat zij menen dat de nieuwbouw om velerlei redenen storend is in de binnenstad. Al eerder deden zij hun beklag bij de Raad van State. In 1992 werd een deel van de plannen voor de binnenstad vernietigd. Vandaar dat er nu een reparatieplan ligt.

Begin deze week werd bekend dat een adviseur van de Raad van State het wat betreft de plannen voor de Herenstraat met de omwonenden eens is. Ook hij is van mening dat nieuwbouw geen recht doet aan de monumentale bebouwing in de omgeving en dat er te veel zon wordt weggenomen. Bij de Raad van State hecht men over het algemeen vrij veel waarde aan de opvattingen van de adviseur maar de definitieve uitspraak over het Reparatieplan is pas over zes weken te verwachten. De flat aan de Herenstraat is een plan van Wilma Projectontwikkeling.

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 25 jul 1997

Dak van woningen dient als geluidsscherm

bouwbreed

Steeds vaker worden woningen vlak naast een autoweg gebouwd. Bij een project te Weerdenborgh, langs de A2 bij de tuibrug over de Waal, wordt het dak uitgevoerd als geluidsscherm. De auto's razen er op minder dan 30 meter afstand langs.

Misschien zal het dak voldoende bescherming bieden tegen de geluidsoverlast, maar de stank en het vuil van de autosnelweg zullen er niet door worden tegengehouden. Toch wekt een presentatie van de woningen de indruk, dat het goed wonen zal zijn op zo'n dertig meter afstand van de hoofdrijbaan.

“Wij denken dat op geluidsbelaste locaties goede woontypologieën te realiseren zijn, met een overtuigende woonkwaliteit”, staat in een folder van Architectenbureau van Straalen te Zeist dat het ontwerp heeft gemaakt. Wat echter de gevolgen zijn van wonen ‘met de rug tegen de muur’ wordt uit de folder niet duidelijk.

Rug-aan-weg woningen zijn een nieuw verschijnsel. In Amersfoort en Eindhoven zijn enkele tientallen geluidswalwoningen gebouwd langs autowegen binnen de bebouwde kom. Bij het po te Weerdenborgh echter ontbreekt het contact van de bewoners met de autosnelweg ‘achter de muur’ geheel. Het geluidsscherm loopt nog zo'n 200 meter door, voorbij de laatste woning. De bovenzijde bevindt zich op 9,70 meter boven het maaiveld en in het geluidsscherm zitten geen doorzichtige delen. De zon verdwijnt nog voor de middag uit de woningen, want de voorgevels zijn op het noordoosten georiënteerd.

De bewoners zullen de zon dus nooit onder zien gaan. Wat zij kopen lijkt veel op een half huis, verticaal doorsneden bij de nok.

Aarden wal

De woningen langs de autosnelweg A2 worden ‘Bungawall’-woningen genoemd. Ze worden gebouwd door Wilma Bouw, in opdracht van Wilma Vastgoed. Het gehele project omvat 55 koopwoningen, waarvan 29 Bungawall-woningen, 22 twee-onder-een-kap en vier rijtjeswoningen. Het dakvlak van de Bungawall-

woningen aan de kant van de autosnelweg bestaat uit prefab betonnen elementen, speciaal ontworpen voor het weren van geluid.

Tegen de blinde muur onder deze elementen wordt een aarden wal aangebracht, met een hoogte van 5,5 meter. Het water, dat zich in de wal zou kunnen verzamelen, wordt door een drainage naast de fundering afgevoerd.

Onder de woningen bevindt zich een kruipruimte met een bodemafluiting van zand, op 87 centimeter beneden de bovenkant van de vloer van de begane grond. Ook daar is een drainage voorzien, blijkbaar voor het geval er water in de kruipruimte terecht zou komen.

De Bungawall-woningen zijn breder dan normaal en de woonkamer is deels in een uitbouw ondergebracht. Op die manier wordt het halveren van de woning door de blinde achterkant gecompenseerd. Op de uitgebouwde woonkamer kan een dakterras worden gecreëerd, aldus Architectenbureau van Straalen. Als de zon hoog staat, kan men daar in een hoekje een deel van de middag nog bruin bakken.

Doorsnede van een Bungawall-woning. De hoofdrijbaan bevindt zich op circa 30 meter afstand van de achtergevel. De meest zuidelijke woning ligt op circa 20 meter van een oprit van de autosnelweg.

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 25 jul 1997

Kantoorgebouw voorbereid op ombouw tot appartementen of sloop

[bouwbreed](#)

Gebruikte baksteen voor nieuwbouw Triodos Bank

De voorgevel van het hoofdkantoor van de Triodos Bank in Zeist zal worden uitgevoerd in gebruikte baksteen. Het is voor de eerste maal dat oude baksteen opnieuw wordt gebruikt in een nieuwbouwproject. Het kantoor zal met een energieprestatiecoëfficiënt van 1,3 bovendien tot de tien zuinigste kantoren in ons land behoren. Voor de ministeries van Economische Zaken en VROM goed voor een erkenning als voorbeeldproject duurzaam bouwen. Temeer omdat het project bewijst dat het ook voor een private onderneming mogelijk is met een gangbaar budget duurzaam te bouwen.

“Uit milieuoogpunt wil je het liefste de kringloop zo goed mogelijk sluiten, zodat alle bouwcomponenten te hergebruiken zijn in hun oorspronkelijke functie”, zegt dubo-adviseur ir. J.H. den Boon van E-Connection BV in Bunnik. Hij heeft een aantal gebruikte bakstenen klaarliggen om te illustreren hoe de gevel eruit zal zien. Dat de stenen eerder gebruikt zijn is duidelijk zichtbaar, maar Den Boon is ervan overtuigd dat het een mooie gevel wordt. Hij zal er alleen vanaf het begin uitzien alsof hij er al jaren staat.

Of het de stenen van een gesloopte sigarenfabriek worden of een ander type is nog niet beslist. In elk geval is duidelijk dat het bakstenen van voor de Tweede Wereldoorlog worden. Jongere stenen zijn niet opnieuw in hun oorspronkelijke functie te gebruiken omdat ze zijn gemetseld met cementmortels. Daarvan is alleen nog granulaat te maken. Voor de oorlog gebruikte men echter kalkmortels, die goed van de stenen kan worden verwijderd. Dat bewijzen ook de talloze gebruikte stenen die worden toegepast bij de renovatie van monumenten.

Toen het idee opkwam om voor het nieuwe kantoor van de Triodos Bank ook gebruikte baksteen toe te passen, was nog niet duidelijk of het voor nieuwbouwprojecten wel een rendabele investering is. Den Boon: “Als je aan zoiets begint moet je er wel zeker van zijn dat het ook echt zin heeft. Gebruikte stenen mogen niet tweemaal zo duur zijn als nieuwe, zoals bij monumentenrestauraties het geval is”. Na overleg met stenenleveranciers bleek dat de gebruikte stenen geleverd kunnen worden voor eenzelfde prijs als nieuwe, mits in grote aantallen. Dat was geen probleem want er zijn in Zeist 90.000 stuks nodig.

Om de kringloop ook in de toekomst in stand te kunnen houden zullen de bakstenen worden gemetseld met een verbeterde schelpkalkmortel, die niet het nadeel van een lange uithardingstijd van de oude kalkmortels heeft. “Over zestig jaar kunnen de stenen zonder bezwaar voor de derde maal worden gebruikt”, aldus Den Boon.

Functieverandering

Of het dan te slopen gebouw nog een kantoorfunctie heeft is de vraag. Het is goed mogelijk dat er dan appartementen in zijn gehuisvest. Daarmee is namelijk bij het ontwerp al rekening gehouden. “Conventionele kantoren die zijn verouderd, zijn eigenlijk alleen geschikt als kantoor. Je kunt er bijna nooit een woonfunctie aan geven. Omdat dat de meest voor de hand liggende verandering van functie is, hebben we er bij het ontwerpen van dit kantoor al heel bewust rekening mee gehouden”, zegt Den Boon.

Iedere etage van het gebouw kan worden opgedeeld in zes appartementen. Daarop is ook de plaats van de trappenhuizen afgestemd. Ook de afmetingen (de diepte varieert van zeven tot elf meter) zijn zodanig dat de daglichttoetreding voldoet aan de eisen voor woningbouw. Voor ombouw tot appartementen hoeft bovendien weinig te worden gesloopt doordat de bestaande sanitaire ruimtes en de meeste wanden ook in de nieuwe situatie bruikbaar blijven, evenals het gekozen verwarmings- en natuurlijke ventilatiesysteem. De bouwactiviteiten voor de nieuwe situatie beperken zich eigenlijk tot het aanbrengen van nieuwe tussenwanden en sanitaire ruimtes.

Installaties

In vergelijking tot gangbare kantoren is de installatietechniek in het hoofdkantoor van de Triodos Bank volgens den Boon 'laagtechnologisch'. "Een conventioneel kantoor wordt gekenmerkt door topkoeling, zonwerende beglazing, handbediende screens voor de ramen, plafondverlichting (full light) en radiatorenverwarming. Wij hebben bij dit kantoor geprobeerd met zo weinig mogelijk installaties aan de gangbare eisen van de Rijksgebouwendienst te voldoen. In plaats van topkoeling met vijfvoudige ventilatie, veel ventilatiekanalen, een hoog elektriciteitsverbruik en veel lawaai maken we gebruik van natuurlijke luchttoevoer door roosters boven de ramen. Daardoor elimineer je het hele luchtkanalenstelsel."

De afgezogen ventilatielucht wordt geleid naar een warmtepomp en gebruikt voor de verwarming van het gebouw. Als lage-temperatuur verwarmingssysteem werd in eerste instantie gedacht aan zogenaamde stralingsplafonds, maar Den Boon betwijfelt of dit nodig is. Waarschijnlijk is de warmtebehoefte in het kantoor zo gering dat kan worden volstaan met lage-temperatuurradiatoren. Het kantoor wordt overigens als eerste in Nederland voorzien van HR++-beglazing. De isolatie van de gevels bereikt een Rc-waarde van 4,0.

Voor de koeling is gekozen voor een zogenaamd zomer-nachtkoeling, een systeem dat voor meer dubo-projecten wordt gekozen. Daarbij gaan 's avonds, zodra de buitenlucht koeler is dan de binnenlucht, in elk raam roosters open en wordt de afzuiging op volle sterkte aangezet. Daardoor koelt de gebouwsmassa zo ver af dat geen aanvullend koelsysteem noodzakelijk is. Met dit systeem wordt voldaan aan de eis van de Rijksgebouwendienst dat het binnen niet meer dan honderdvijftig uur per jaar warmer is dan 25 gr. C.

Verlichting

In het gebouw wordt de daglichttoetreding geoptimaliseerd door toepassing van hoge ramen en lichte afwerking van de raamopeningen. De kunstverlichtingsbehoefte wordt geminimaliseerd door toepassing van daglichtafhankelijke hoogfrequente armaturen in combinatie met werkplekverlichting.

Deze maatregelen resulteren in een energieprestatiecoëfficiënt van 1,3. Met name verlichting en het koelingsprincipe hebben daaraan volgens Den Boon bijgedragen.

Er zijn overigens in het gebouw meer dubo-maatregelen toegepast, die echter voor dit soort kantoren al gebruikelijk beginnen te worden: onder andere een zonneboiler voor warm tapwater, regenwateropvang, waterbesparende kranen, binnenwanden van natu-spano spaanplaat met cellulose als geluidsisolatie.

Wel vermeldenswaard is ten slotte de zuinige tractielift Greenstar van Kone Starlift, die dertig tot veertig procent minder energie verbruikt dan gangbare tractieliften. Bovendien ontbreekt bij deze lift de machinekamer.

Meerkosten

De meerkosten van alle dubo-maatregelen bedragen circa f. 450.000, ongeveer vijf procent van de bouwsom.

Doordat het kantoor particulier zal worden geëxploiteerd zal uitgebreid worden nagegaan welke effectiviteit de Vamil-regeling en de Energie-investeringsaftrek hebben. Bijna alle dubo-voorbeeldprojecten zijn namelijk van (semi)overheidsinstellingen en die kunnen van deze regelingen geen gebruik maken.

Oprichtgever Triodos Bank, Zeist Architect Rau en Partners, Amsterdam Projectontwikkeling Wilma Vastgoed, Nieuwegein Dubo-adviseur E-Connections, Bunnik Installatie-adviseur Ketel Raadgevende Ingenieurs, Delft.

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 13 aug 1997

De stoep

bouwbreed

Van het kastje naar de muur gestuurd worden, niet krijgen wat is afgesproken en dat alles uitgeserveerd met: "Maar ja mevrouw, wat kun je nu eigenlijk verwachten voor twee ton?!" Mevrouw en twintig burens aan De Strijp in Rijswijk namen daar geen genoegen mee. Ze hebben de strijd aangebonden met de gecombineerde grootmacht Dura/Wilma. Waarmee deze bouwers zich zo gehaat hebben gemaakt? Waarvoor zij hun imago op het spel hebben gezet? Voor een 'toevallig' hoogteverschil van tachtig centimeter tussen voordeur en straat dat ze met een schaamteloos trapje van restanten bestratingsmateriaal hebben overbrugd.

Er waren tweehonderd gegadigden voor een handvol woningen. Dus de vreugde was groot toen plotsklaps een uitnodiging kwam om een voorlopig koopcontract te ondertekenen. Maar na de euforie kwamen al snel de ergernissen. "Van tevoren beloven ze je gouden bergen, maar zodra je je handtekening hebt gezet sturen ze je van het kastje naar de muur. De kopersbegeleidster voor het meer/minderwerk stuurde me naar ontwikkelaar Wilma Bouw; die stuurde me naar aannemer Dura/Wilma, en die weer naar de kopersbegeleidster. Hoewel de bouw nog moest beginnen stond alles in de planning al zo vast, volgens de bouwer, dat nauwelijks nog iets mogelijk was. De officiële meer/minderwerklijst werd steeds korter."

Het huis is nu opgeleverd. Wat binnenshuis resteert is klein leed, zoals aansluitingen die niet op de afgesproken plaats zijn aangebracht. De druppel die echter de emmer deed overlopen, letterlijk de steen des aanstoets, is de stoep naar de voordeur.

"Nergens in de papieren stond dat het huis tachtig centimeter hoger zou komen te liggen dan de straat. Tijdens de bouw werd dat zichtbaar. Je moest klimmen om het huis binnen te kunnen. Dat vonden we raar. Maar de bouwer deed of hij nergens van wist. Het zou allemaal in orde komen. Toen dat niet zo bleek te zijn, verklaarde hij dat het hoogteverschil 'toevallig zo was uitgekomen'. Bij navraag bleek dat de bewoners van de al bestaande, oude tuinderswoningen langs De Strijp van het begin af aan al wisten van het hoogteverschil."

De bouwer hoogde de voortuintjes op, legde tussen voortuintjes en straat bielzen en flanste een trapje in elkaar van resten betontegel, baksteen en ander bestratingsmateriaal dat maar voorhanden was.

Dat mevrouw de bielzen niet mooi vindt, tja, daarover is te twisten. Maar onmiskenbaar terecht is haar woede over het verbijsterende trapje – een niet te beschrijven zootje bestratingsmateriaal. Het zegt wellicht genoeg dat haar stoep binnen twee maanden al uit elkaar lag.

Echt onoverkomelijk is het onverwachte hoogteverschil voor een van de burens. Zij is gehandicapt. De hele woning is voor haar aangepast, met stoeltjeslift en al. Doordat het "toevallig zo uitkwam" kan zij nu niet via de voordeur het huis in.

Het hoogteverschil is een pijnlijke verrassing. De geïmproviseerde oplossing een blamage. Al te gortig was de dooddouner van de bouwer: "Maar ja, mevrouw, wat kun je nu eigenlijk verwachten voor twee ton?"

Samen met twintig burens heeft mevrouw nu brieven geschreven aan de gemeente en de bouwer. De bewoners willen een fatsoenlijke oplossing. Een reactie laat al enige tijd op zich wachten.

Zij werkt bij een uitgever van bouwbladen. Had echt geen hekel aan bouwers. Maar de samenvatting van haar ervaringen is vernietigend in zijn eenvoud. Geen enkele branche zou een dergelijk imago lang overleven: "Ze gaan slecht met mensen om."TM

Aflevering 5: Het meerwerk

Hoe 'klantvriendelijk' vindt u de bouw? Geef uw reactie op Internet in de discussiegroep op de Cobouw-site:

<http://www.cobouw.nl>

Eerste publicatie door Van een onzer verslaggevers op 22 aug 1997

Jaarverslagen bouwondernemingen vaak niet volgens nieuwe Richtlijn

bouwbreed

Of een bouwonderneming winst of verlies rapporteert in het jaarverslag, hangt in belangrijke mate af van de waardering van onderhanden werk in opdracht van derden en het moment van winstneming op projecten. In september 1996 verscheen hierover een nieuwe Richtlijn van de Raad voor de Jaarverslaggeving. Het is de vraag in hoeverre de aanbevelingen reeds in praktijk worden toegepast. Daartoe zijn de jaarrekeningen van 10 grote Nederlandse bouwondernemingen vergeleken.

In feite bestaan er twee methoden voor winstneming op onderhanden werk (OHW):

1. Op moment van oplevering of voltooiing van het project (Completed Contract Method): het OHW wordt alleen tegen de vervaardigingsprijs gewaardeerd;
2. Gedurende de looptijd naar rato van de verrichte prestaties (Percentage of Completion Method): het OHW wordt op de balans gewaardeerd op de vervaardigingsprijs + een deel van de winst.

Deze vervaardigingsprijs wordt volgens de wet (art. 388 van Titel 9 BW 2) opgebouwd uit de volgende elementen:

ù de grond- en hulpstoffen (wettelijk verplicht); ù de overige directe kosten zoals arbeidsuren (wettelijk verplicht); ù een deel van de indirecte kosten (optioneel);

ù de rente op schulden over het tijdvak dat aan vervaardiging van het actief kan worden toegerekend (optioneel).

De voorkeur van de Raad voor de Jaarverslaggeving (hierna 'de Raad') gaat uit naar de Percentage of Completion Method. De Richtlijn geeft aan dat, indien voor deze methode wordt gekozen, er sprake moet zijn van voldoende zekerheid omtrent:

1. de totale omvang van het project; 2. de ontvangst van de opbrengsten; 3. de kosten om het project af te maken en de mate waarin het project is gerealiseerd per balansdatum; 4. de mate waarop de toe te rekenen kosten voor vergelijking met de voorcalculatie te onderscheiden zijn.

Een bouwonderneming met een goed administratief projectmanagement zal zonder problemen aan deze randvoorwaarden kunnen voldoen.

Naast de keuze van het moment van winstneming staat het de onderneming vrij te kiezen tussen twee modellen waarop de Winst- en Verliesrekening (W en V) kan worden opgesteld:

1. de categoriale indeling: baten en lasten worden onderscheiden naar soort; grond- en hulpstoffen, arbeidskosten, afschrijvingen etc.; 2. de functionele indeling: de kosten worden gesplitst naar functie; kostprijs van de omzet, verkoopkosten en algemene beheerskosten.

Vier mogelijkheden

Gecombineerd met de winstnemingsmethode ontstaan aldus vier mogelijkheden om het OHW in de jaarrekening te verwerken. De Raad beveelt de categoriale indeling aan, omdat uit dit model de zogenaamde productiewaarde kan worden afgeleid. Met productiewaarde wordt bedoeld de som van de posten netto-omzet en mutatie OHW, hetgeen een indicatie geeft van de omvang van de bedrijfsactiviteiten.

Uit het onderzoek blijkt dat van de 10 ondernemingen er 4 het functionele model hanteren (zie tabel).

Alle zes ondernemingen die de categoriale indeling aanhouden en een van de ondernemingen die de functionele indeling aanhouden, gebruiken naast de Percentage of Completion Method ook de Completed Contract Method. De Percentage of Completion Method wordt dan gebruikt als:

ù de looptijd van het project langer dan een bepaalde periode is; bijvoorbeeld langer dan 1 of 2 jaar (niet elke onderneming geeft concreet aan wat langlopend voor haar is); ù het projectbedrag meer dan f. 50 miljoen bedraagt; ù het een regie-opdracht betreft.

De eerste twee criteria zijn met name praktisch en niet zozeer bedrijfseconomisch van aard. Overigens geeft de nieuwe Richtlijn wel aan dat, indien sprake is van een gelijkmatige stroom projecten van stabiele omvang en overwegend korter dan een jaar, om praktische redenen de winst pas bij gereedkomen kan worden genomen. Het derde criterium bevat een element dat geschikt is als criterium: de mate van (on)zekerheid van winstrealisatie. Zo komen regie-opdrachten eerder in aanmerking voor de Percentage of Completion Method dan aanneemsommen, omdat bij de laatste de winst pas na goedkeuring door de opdrachtgever zeker is.

Als beide methoden worden gebruikt, verdient het volgens de Raad aanbeveling “in de toelichting een indicatie te geven van de gedeelten van de totale balanspost, voor aftrek van gedeclareerde termijnen, waarop elk der methoden is toegepast”. De ondernemingen onderscheiden in hun jaarverslagen wel welk gedeelte voor eigen risico en welk deel voor derden is, maar maken geen onderscheidingen naar de andere criteria.

Waardering balans

Naast de gehanteerde methode van winstneming verschillen de jaarverslagen ook in de manier waarop het OHW op de balans wordt gewaardeerd. Uiteraard betreft dit de, naar gelang de gekozen winstnemingsmethode de al dan niet toegepaste winstopslag, maar ook of er wel of niet indirecte kosten en/of rente zijn geactiveerd.

Rente activeren lijkt niet populair. (Er is van uit gegaan dat, indien rente niet expliciet werd genoemd, het ook niet in de indirecte kosten is opgenomen.)

Er is daarentegen slechts een onderneming die niet een opslag voor indirecte kosten opneemt in de OHW op de balans. Als rente geactiveerd wordt, schrijven de Richtlijnen voor dat het totaal in een jaar geactiveerde bedrag afzonderlijk in de toelichting op de post rentelasten wordt vermeld. Beide ondernemingen volgen deze Richtlijn echter niet op.

Eensluidend zijn de ondernemingen met betrekking tot de verwerking van betalingstermijnen: allen verwerken die als aftrekpost op het OHW. Ook schrijven alle bedrijven in de toelichting dat in de waardering van het OHW rekening is gehouden met verwachte verliezen op projecten. Conform het voorzichtigheidsprincipe (en de Richtlijnen) worden die wel altijd meteen genomen door een voorziening als aftrekpost op de OHW-post te creëren. Onduidelijk is echter hoe groot de voorziening is, hetgeen het inzicht in de onderneming wel zou verbeteren. De Raad zegt hier overigens ook niets over.

Conclusie

Uit het onderzoek blijkt dat de nieuwe Richtlijn van de Raad inzake de waardering van en winstneming bij Onderhanden Werk nog niet bij alle bouwondernemingen bekend is c.q. niet wordt opgevolgd. Zo gebruikt een minderheid van de onderzochte ondernemingen het functionele model voor de Winst- en Verliesrekening in plaats van het aanbevolen categoriale model en wordt het bedrag van de geactiveerde rente niet vermeld in de toelichting. De meeste ondernemingen passen de voorkeursmethode van de Raad toe, te weten de Percentage of Completion Method. Maar daarnaast wordt de Completed Contract Method toegepast voor kleinere projecten. Als beide methoden worden toegepast, verdient het volgens de Raad aanbeveling de bedragen met betrekking tot beide methoden te splitsen in de toelichting. Geen enkele onderneming doet dit echter.

Bij een goed administratief projectmanagement is tussentijdse winstbepaling verantwoord uit te voeren en de Percentage of Completion Method in het jaarverslag toe te passen. Dit geeft een beter beeld van de financiële prestaties van de onderneming. En dat is toch wat de ondernemer in zijn communicatie met de financiële markten beoogt?

Dit artikel is geschreven door drs. R. Brinkman RA en drs. W.H.E. van Ommeren, beiden werkzaam bij Arthur Andersen en Co. Belastingadviseurs te Rotterdam, geassocieerd met Wouters Advocaten.

Beide maken deel uit van de Real Estate Services Group van Arthur Andersen. Bij vragen zijn de auteurs te bereiken onder tel.nr. 010 242 1400.

Naam Categoriale Functionele Percentage of Completed OHWOHW incl. OndernemingIndeling Indeling Completion Contract inclusief indirecte indirecte kosten

Method Method kosten en rente

1. NBM Amstelland X X (proj. > 2 jr.) X X
2. Wilma X X X
3. Ballast Nedam X X (proj.> 1 jr.) X X
4. Kondor Wessels X X X
5. HBG X X (proj.> 2 jr.) X X X
6. Heijmans X X (langlopende proj.) X X

7. Boskalis X X (proj.> Fl. 50 mln) X

8. Volker Stevin X X X X

9. BAM X X (regieopdr.) X (aanneemsomopdr.) X

10. TBI Holding X X (langlopende proj.) X X

Totaal: 6 4 9 8 9 2

De tabel toont de vergelijking van de jaarrekeningen van tien grote bedrijven. Hieruit blijkt dat vier ondernemingen het functionele model hanteren.

Ten tijde van de jaarrekening opereerden Kondor Wessels en Volker Stevin nog als zelfstandige ondernemingen. Deze bedrijven zijn inmiddels samengegaan in Volker Wessels Stevin.

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 29 aug 1997

Te veel bouwkransen: oorlog op Vinex-locatie

bouwbreed

den haag - Wilma-uitvoerder P. Baas baalt zichtbaar van de Vinex-locatie Leidschenveen. Nog afgezien van het feit dat de ras-Amsterdammer zich niet kan voorstellen dat "mensen hier willen wonen" is werken op de locatie geen pretje. Zo bleek het bouwen van woningen tegelijk met de aanleg van de rioleringen en dienstleidingen op z'n zachtst gezegd geen succes. Zijn collega's op de buurlocatie Ypenburg klagen over belabberde plannings. De projectdirecteuren zien het echter unaniem zonnig in. "Volgend jaar, dan wordt alles beter", zo klinkt het hoopvol uit hun mond.

Voor de Intervam-uitvoerders Alex Jonk en Henk de Wit zit de klus er bijna op. In samenwerking met BAM zijn ze sinds november '97 op de Vinex-locatie Ypenburg bezig met de bouw van 72 woningen waarvan 33 beleggerswoningen. "In oktober hopen we hier weg te zijn", zegt De Wit. De combinatie is momenteel volop aan het opleveren. Aan de overkant van de bouwkeet legt Van Wijnen de laatste hand aan een serie koopwoningen. Gordijnen en planten voor de ramen zijn tastbare bewijzen dat hier en daar al woningen door de eigenaren betrokken zijn. Enige logica is hier nauwelijks in te bespeuren. "Op Ypenburg is sprake geweest van een slechte planning en coordinatie", zegt Alex Jonk. "Hier zijn vijf aannemers tegelijk bezig. Op een topdag heb ik 27 bouwkransen geteld, er kon letterlijk niemand de wijk meer in of uit. De aan- en afvoer van materialen was hopeloos." Vertragingen waren het gevolg waardoor ook de planning voor het straatwerk moest worden aangepast. Hierbij zijn sommige straten keurig van stenen en trottoirs voorzien en andere weer niet.

Geforceerd

E. Rieborn van Intervam-West en projectleider van de bouwcombinatie BAM-Intervam wijt de problemen vooral aan de haast die door het projectbureau Ypenburg is gemaakt om te gaan bouwen. "We zijn geforceerd begonnen en daar loop je nu in deze fase van uitvoering tegenaan. De verkoop van de woningen liep bij ons gelijktijdig met de bouw. Dat komt nooit voor. Normaal zit er wat tijd tussen zodat je de hele uitvoering kan plannen. Daarbij komt ook nog eens", zo lucht de projectleider zijn hart, "dat in die eerste fase van deelplan 1 de woningen in kleine plukjes zijn uitgegeven. Ons project bijvoorbeeld, zat midden tussen de woningen van Van Wijnen. Die is eerder gestart, dus dan zit je elkaar op zulke kleine stukjes grond snel in de weg. Zo simpel is dat."

De woorden van Rieborn en 'zijn' uitvoerders sluiten bijna naadloos aan op de woorden van NEPROM-directeur Christine Oude Veldhuis. Zij noemde in deze krant als reden voor het achterblijven van de Vinex-opgave in Haaglanden het complexe managementproces. "Nooit eerder is zo grootschalig gebouwd en nog nooit zijn daar zoveel partijen tegelijk bij betrokken. Het is blijkaar lastig om dat proces goed in de vingers te krijgen."

Ypenburgs projectdirecteur Wouter van der Poel erkent dat "achteraf" de ontwikkeltijd van een jaar, die zat tussen het maken van de eerste plannen en het uitvoeren, duidelijk te kort is geweest. "Het op gang brengen van de trein is moeilijk gebleken. We gaan er overigens nu vanuit dat we meer grip krijgen op de uitvoering en de planning. De gevolgde procedures voorzien daar in elk geval wel in."

Desalniettemin kampt Ypenburg met een achterstand, zo beaamt Van der Poel. "Voor deelplan twee en zeven gaan eind september de eerste palen de grond in. Dat is zo'n half jaar later dan voorzien." De projectdirecteur steekt overigens niet uitsluitend de hand in eigen boezem. Ook de projectontwikkelaars hebben schuld aan deze vertragingen, zo vindt hij. "De een is later gestart dan de ander. Iedereen moet nog dingen leren, het is duidelijk een leerproces."

Als voorbeeld daarvan geeft hij het leggen van de dienstleidingen. Om tijd te winnen besloot het projectbureau het nutsbedrijf bij het bouwrijp maken van de grond al aan de gang te laten gaan. In de praktijk kwamen de kabels niet uit bij de meterkasten. Gevolg daarvan was dat de geboekte tijdwinst teniet is gedaan omdat de kabels moesten worden verlegd.

Waardeloos

Gaf het voortijdig leggen van de dienstleidingen in Ypenburg problemen, op de buurlocatie Leidschenveen dreef grondwerk tijdens de bouw de aannemers letterlijk tot wanhoop.

Het Ontwikkelingsbedrijf Leidschenveen (OBL) had, eveneens om tijdwinst te boeken, bedacht dat het leggen van de rioleringen gelijk met de bouw kon oplopen. Een misrekening zo bleek. P. Baas van Wilma Bouw die momenteel op Leidschenveen 51 woningen bouwt: “Wij gingen steigers zetten terwijl op een paar meter afstand een sleuf werd gegraven voor het hoofdriool.” Maar dat was nog niet eens het ergste. Voor de stroom moeten de in de haast aangeleverde aggregaten zorgen. “Op vrijdag gaan die dingen uit. Dat betekent dat er in de keet geen verwarming is. Natte kleding wordt niet droog. En door het ontbreken van stroom heb ik ook geen alarm. De toiletten zijn aangesloten op een septic tank die een keer in de paar weken wordt leeggezogen. De omstandigheden zijn hier waardeloos.”

Dat vindt ook de Stichting Aboma+Keboma. In opdracht van de Bouwcombinatie Heijmans-Trebbe VOF heeft een veiligheidskundige de bouwplaats bezocht.

In een niet malse rapportage komt deze tot de conclusie dat het Ontwikkelingsbedrijf Leidschenveen “schromelijk in gebreke blijft ten aanzien van de meest elementaire eisen die onder meer het Arbobesluit stelt: goede (ontwerp)condities om acceptabele arbeidsomstandigheden tijdens de uitvoeringsfase mogelijk te maken”.

Volgens het rapport is de bodemgesteldheid door het te laat aanleggen van de rioleringen en dienstleidingen “dusdanig belabberd” dat er sprake is van een onverantwoorde uitvoeringswijze.

L.J.P. van der Zwet, uitvoerder van de combinatie Heijmans-Trebbe is voorzichtig in zijn uitlatingen over de toestand op de bouwplaats: “Af en toe is het hier wel eens bijna oorlog geweest hoor. Je zit elkaar in de weg.” M. Klaren, directeur van het OBL reageert hier laconiek op: “Ze kankeren in de bouw altijd op elkaar. Toch?”

Over de wijze waarop in de eerste fase met de rioleringen is omgegaan zegt Klaren: “De bouwers waren zo gretig om aan de slag te gaan dat we nauwelijks voor een andere methode konden kiezen. De gekozen oplossing is niets nieuws, want in Amsterdam doen ze bijna niet anders. Alleen nu liep in deze eerste fase de bouwplanning dus compleet uit de hand. Niemand had dat voorzien, maar we hebben er wel van geleerd. Het is lastig gebleken om met zoveel partijen een precieze planning te maken. De eerste fase van 320 woningen is wat dat betreft echt een speeltuin gebleken. Voor alle partijen overigens.”

Voor de volgende fase voorspelt Klaren een strak management. “We zijn professioneler geworden. Als organisatie maar ook de projectontwikkelaars in de contacten onderling. Moet ook wel, want straks nemen we 1000 woningen in aanbouw.”

Zowel Van der Poel als ook Klaren voorziet volgend jaar een forse bouwproductie. De ‘instorting’ die de Neprom in de monitor bespeurt, is dan ook slechts van tijdelijke aard.

Dat zegt ook Bert Ettekhoven van het stadsgewest Haaglanden. In de jongste monitor Haaglanden wordt nog gesteld dat vorig jaar de productie 900 woningen lager is uitgevallen dan in 1996. “Maar dat trekt nu weer fors aan gezien het aantal aangevraagde bouwvergunningen. De huidige daling in de productie ligt echt aan het opstarten van de bouwlocaties en aan wat moeizame procedures”, aldus Ettekhoven hiermee doelend op bijvoorbeeld de locatie Wateringse Veld waar een procedure bij de Raad van State roet in de voortgang heeft gegooid.

Afspraken

Niemand van de Vinex-betrokkenen gaat overigens uit van kwade wil of van een schimmig complot om, zo door vertragingen, de huizenprijzen hoog te houden. “De theorie van Duivesteijn klopt van geen kant”, zegt Klaren. “Alle locaties hier zijn er bij gebaat om zo snel mogelijk te bouwen en op te leveren. De vraag is op dit moment fors. De onderlinge concurrentie neemt enorm toe. Niemand heeft er nu wat aan om die markt nu te sturen. Nu nog niet.”

Klaren zou dat overigens diep in zijn hart op termijn wel willen. “Voor volgend jaar maak ik mij best een beetje zorgen als die duizenden woningen tegelijk op de markt komen. Het kan leiden tot een prijzenslag.”

Met gevolgen, zo stelt Ettekhoven in zijn monitor: “Een belangrijk deel van de vraag naar middeldure eengezinswoningen is namelijk afkomstig van bewoners van een goedkoop koopappartement. Afzetproblemen of prijsdaling in dit segment betekent dat de vraag naar een nieuwbouwwoning niet kan worden gerealiseerd...”

“Bij het vertragen van de bouw is momenteel helemaal niemand gebaat”

Slechte drainage zorgt voor erbarmelijke omstandigheden op de locatie Leidschenveen

De beleggerswoningen van BAM-Intervam op Ypenburg. Opvallend detail is overigens het ontbreken van de dakgoten.

‘De bouw van de eerste 320 huizen was net een speeltuin’

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 28 aug 1998

Lot uit de loterij

[bouwbreed](#)

Tienduizend bezoekers voor de eerste negenhonderd te vergeven woningen in het Utrechtse deel van Leidsche Rijn. Dat was de score van de startmanifestatie afgelopen weekend waar drie partijen hun plannen voor de wijk Langerak presenteerden.

Gelardeerd met wat stands over water en energie en koffie met gebak in het midden hielden Wilma/Rabo Vastgoed, Bouwfonds/Fortis en Woningbedrijf Utrecht/SFB een bescheiden markt. In een van de zalen van de Jaarbeurs was het voor het eerst dat ze, onder de hoede van het Projectbureau Leidsche Rijn, gezamenlijk naar buiten traden.

Hollandse zuinigheid vierde hoogtij. De meest gestelde vraag betrof de prijs van de aangeboden woningen. En zo druk als het was, zo stil was het in de garderobe. “Ze komen allemaal om een huis van drie ton te kopen, maar vinden twee kwartjes voor de garderobe al te duur.”

De mevrouw die nu voor f. 240 in de maand huurde in de stad en iets soortgelijks zocht buiten in de nieuwbouwwijk, werd aangeraden maar niet verder te zoeken. Sociale huur in Langerak begint boven de f. 700. Voor startende kopers die tot tweeenhalve ton te besteden hebben was er zowaar enige keus, al lag de nadruk op prijzen van ruim drie tot vijf ton. Meest bijzondere aanbieding waren de zes ‘officewoningen’ naar ontwerp van Kas Oosterhuis; voor vijf tot zeven ton heb je een kantoorstrook van vijf bij vijfentwintig meter naast je woning. Volgens de monterende verkoper was er serieuze belangstelling voor dit nieuwe type.

De concurrent kon niet nalaten erop te wijzen dat bij dat project potentiële kopers de aluminium gevels als een minpunt zien. Daar stond tegenover, moest hij toegeven, dat zijn handicap de platte daken op zijn eigen woningen waren. Maar dat was allemaal fijnslijperij. Zoals gezegd gingen de meest gestelde vragen over de prijs en, verrassend genoeg, het openbaar vervoer. Veel vragen waren er natuurlijk ook over de toewijzing. Het aantal inschrijvingen was zo groot dat het niet allemaal ter plekke kon worden verwerkt. De komende weken zullen weer heel wat jonge gezinnetjes – “o kijk, dit is een mooi trapveldje naast het huis” – met kinderen – “waar komen de scholen?” – in spanning wachten op hun lot uit de loterij.

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 16 sep 1997

Meneer Zalm, zo’n ouwe pik stuur je niet tot z’n 65ste de bouwput in

[bouwbreed](#)

Ziet u zichzelf tot uw 65ste doorwerken? Timmerman Aad Spil (52) blaast met een hele diepe zucht de sigarettenrook uit zijn longen. "Als ik het zo voel dan denk ik het niet." Dertig zomers en dertig winters in de bouw hebben zijn lijf uitgewoond. "Knieën, ellebogen, rug... je rug." Het is de gelatenheid waarmee de kwalen worden opgesomd die weerstand oproept. Zo'n ouwe pik stuur je toch niet tot zijn 65ste de bouwput in?

Minister Zalm wil werknemers tot hun 65ste laten doorwerken. Dat vinden ze in de bouw geen goed idee. Daar kun je vergif op innemen. Maar wat bij een rondgang langs bouwplaatsen in en rond Rotterdam en Den Haag steeds ongemakkelijker voelt, is de gelatenheid die bij het – overigens welkome – potje kankeren overheerst. De oude helden zijn murw gebeukt. Zich eerst te barsten gesjouwd, het lichaam afgebeeld; later kwam de stress, tegelijk met de ochtendfiles, de moderne hulpmiddelen, liften, kranen en wat dies meer zij.

Wat gaat er gebeuren als Zalm voet bij stuk houdt en zijn plan ten uitvoer brengt? vraag ik voor de zoveelste keer en telkens krijg ik te horen dat “er een heleboel in de WAO terecht zullen komen”. Geen woorden van verzet, opstand of dreigende staking. Ja, als de mogelijkheid van staken met zoveel woorden wordt aangegeven dan willen ze wel. Maar spontaan? Nee.

Ieder voor zich, zo was het altijd al in de bouw. En zo is het nog steeds. Met hier en daar een uitzondering. Die wel een poot uitsteekt als een oude makker wel wil, maar niet kan.

Vlekje

Aangepast werk? “Dat heb je niet in de bouw”, zegt Aad Spil met de onwrikbaarheid van een betonnen vloer in zijn stem. “Het kolommetje dat je vandaag neerzet, had gisteren al gestort moeten zijn. Het is jagen en jachten.” Hij zit nu even bij te komen met een kop koffie en een sigaretje. “Je kunt de hele dag wel zo gaan lopen (maakt trillende bewegingen met de handen), maar dan zit je gauw thuis hoor.” Neemt een trekje en vervolgt: “Als je een half jaar ziek bent, zegt de dokter: ‘Ga maar proberen, ga maar werken voor halve dagen.’ Dat is mooi, maar dan moet je bij een vaste baas zitten.”

Natuurlijk, het ligt ook aan de uitvoerder, aan de aannemer uiteindelijk. Dat kun je goed merken als je een stuk of wat bouwplaatsen afloopt. Op de ene locatie hangt de geladen sfeer van een aflopend proefverlof. De gezichten staan er treuriger, ook bij de jongeren. De enkele oudere is veelal in dienst van een onderaannemer. Iemand met een vlekje die alleen bij topdrukke nog aan de bak komt. ‘Voor jou staan tien anderen bij de poort te wachten.’ De woorden liggen in de mond van de onderaannemer bestorven.

Respect

Is het schijn? Toeval? Op bouwplaatsen waar de gemiddelde leeftijd hoger is, lijkt het arbeidsklimaat aangenamer. Aan de Maanweg bijvoorbeeld, op het industrieterrein de Binckhorst langs de Utrechtse Baan in Den Haag. Wilma bouwt hier voor de PTT Telecom 85.000 vierkante meter kantoorruimte. “Er wordt met veel waardering en respect over u gesproken”, zeg ik tegen hoofdvoerder Hans Hensen (48). “Ze noemen u sociaal.” (Meerdere oudere werknemers hadden in vraaggesprekken aardige dingen over Hensen gezegd, speciaal omdat hij een 53-jarige timmerman in dienst had genomen die twee jaar werkloos was geweest). Normaal komt een oudere bouwvakker die een paar jaar ‘thuis heeft gelopen’ niet meer aan de slag.

Nou weet je nooit of ‘sociaal beleid’ wel als een compliment wordt opgevat; voor Hensen was het inschakelen van Koos Trompert een weloverwogen beslissing. “Als je iemand van 53 jaar binnen krijgt die nog veel aan sport doet en hij heeft er zin in, hij komt het zelf vragen, dan kun je heel technisch overal een punt van maken, maar ik vind als iemand zo’n arbeidsverleden in de bouw heeft dan zal hij best het een en ander kunnen”, verklaart Hensen. “Ik heb gewoon een afspraak met hem gemaakt: jij kijkt het twee maanden aan of het je hier bevalt. Ik kijk het twee maanden aan – dat is gewoon de normale proeftijd. Heb jij het naar je zin en gaat het goed dan blijf je hier werken. Zo niet, nemen we afscheid van elkaar. Dat moet kunnen. Ik hoop dat ik als ik 53 ben ook nog ergens te werk gesteld word, als ik dat zou willen of zou moeten.”

Triest

“M’n grootouders waren op hun 50ste versleten”, maakt Hensen de balans op van de verbeterde arbeidsomstandigheden in de bouw. “Het waren oude mensen. Je ziet nu dat de mensen in de bouw ouder worden. Ook doordat weinig jongeren intreden. Maar ouderen presteren ook meer dan vroeger. Ze houden het wat langer vol. Vroeger droegen ze alle stenen op het mouwtje omhoog. Tegenwoordig heb je liftjes en kranen. Maar...”, geeft de hoofdvoerder zijn finale oordeel over het plan van Zalm, “ik vind dat iemand die in de bouw de leeftijd van 57, 58 jaar heeft bereikt, in weer en wind heeft gestaan, en er z’n hele leven voor heeft betaald dan is het toch wel een hele trieste zaak als je tegen het eindje moet zeggen: ‘Nou ben je die vut kwijt en als je niet uitkijkt, is Drees ook weg. Dat je moet doorwerken tot je 70ste. Door je collega’s met de nek aangekeken worden omdat je niet meer mee kan komen.” Hensen gruwet ervan.

Leerling Resi (16) helpt een handje

Van de veertig man die hier op de Kop van Zuid in Rotterdam bezig zijn met de bouw van 102 appartementen en elf kadewoningen zijn de timmerlieden Ad Hendrickx (r.) en Wim van Dorst (l.) samen met een afwerker – die buiten bereik van de camera aan het werk is – de oudsten. Tegen de 55 had Hans Rietveld, bouwplaatsleider van ERA Bouw ze geschat, maar ze blijken een stuk jonger. Hendrickx is net 51 geworden. Van Dorst is nog 50. Vorige week hebben ze bij het maken van de bekisting hulp gekregen van een leerling, de 16-jarige Resi Adamus (m.). “Anders hadden we het denk ik niet gered”, zegt Hendrickx die blij is dat het vrijdag is. “Ik ben afgebrand.” “Vanaf 53 jaar word er rekening met je leeftijd gehouden. Dan word je een beetje ontzien”, zegt Van Dorst. “We zitten wat dat betreft bij een goed bedrijf.”

Beiden zijn “nog redelijk gezond”. Hendrickx: “Als het er op aankomt, kunnen we normaal gesproken net ietsje vlugger een deur hangen dan een jonge knul. Behalve als die deur eerst met de trap naar de vierde verdieping geslept moet worden. Zo werkt het gewoon.” Als de ideeën van Zalm doorgaan, ziet Hendrickx “een heel groot percentage van de bouw mensen voortijdig in de WAO belanden”. Kritisch: “Wat kosten die mensen dan? Ik begrijp het idee erachter wel hoor, maar ik weet niet of het een echte besparing is.”

‘Als je valt, kom je niet meer overeind’

Bouwplaats de Veranda in Rotterdam. Amstelland bouwt op het zogenoemde Piet Smit terrein appartementen met winkels eronder en eengezinswoningen. Timmerman Aad Spil (52) is de oudste. Hij geeft de plannen van Zalm geen schijn van kans. Omdat je in de bouw de 65 gewoon niet haalt. “’s Zomers sta je van zeven tot vier uur in je nakie in de zon. ’s Winters heb je weer vorst, regen. Daar kun je je wel op kleden, maar dan heb je zo’n jas aan. Als je valt, kom je niet meer overeind.”

Spil gelooft niet in aangepast werk voor ouderen in de bouw. “Zoals de bouw nu is, kan het niet anders. Het is overal hetzelfde.” Behalve in Zweden, geeft een collega het voorbeeld van de mogelijkheid om de zomer te benutten voor het voorbereiden van het binnenwerk zodat ’s winters gewoon doorgewerkt kan worden. Maar dat lijkt Spil ook geen pretje: “De hele dag werken in een hok waar een kachel staat te blazen? Dan krijg ik last van m’n ogen.”

Mentale druk is grootste belasting

Uitvoerder Gerard Maes (48) rijdt elke dag heen en weer van Breda naar het Ringvaartpark in Rotterdam. Volker Bouw zet hier 52 woningen neer in de prijsklasse van f. 340.000 tot f. 540.000 standaard. “Vroeg opstaan is het probleem niet, maar de tijd die je van huis bent.” Het merendeel van de twintig man die op dit moment in de ruwbouw aan het werk zijn, komt van ver, van de eilanden, uit Brabant. “Bij tegenslag onderweg, files, komen de mensen soms uitgeput aan. En dan moeten ze nog acht uur werken. Die motivatie om dat op te brengen, houdt op na het 55ste jaar”, doet uitvoerder Maes verslag van de fysieke en mentale belasting van het hedendaagse bestaan in de bouw. “Als een kraan een uur storing heeft, willen we toch op het geplande tijdstip storten. Elke tegenslag geeft druk op het halen van de plandatum. Dat is de grootste belasting.”

Van de twintig man is de kraanmachinist met 54 jaar de oudste. De meesten zijn tussen de 30 en 40. Maes ziet steeds meer werk uitbesteed worden aan gespecialiseerde bedrijven die voor een redelijke prijs betere prestaties leveren. Bij de specialisten ziet hij geen mensen boven de 50. “Dat zijn allemaal jonge kerels. Die kunnen de stress van tegenslag wel opvangen. Maar het betekent wel een extra frustratie voor de ouderen die merken dat ze achterop raken.”

De ouderen behoren tot het eigen personeel, legt Maes uit. Door een uitgekende planning worden ze zo ingezet dat hun kennis en ervaring optimaal tot hun recht komen en de fysieke belasting wat minder is.

Doorwerken tot 65 jaar ziet Maes niet zitten. “Een mens komt op de wereld om te leren, te werken en daarna nog een tijdje te genieten. Dan wil je nog een blokje rond rijden op de fiets die je gespaard hebt. Als je dat pas op je 65ste mag gaan doen, zit je in een invalidekarretje.”

Als je op je 57ste niet op bent, heb je ergens twintig jaar gewandeld

“De meesten slepen d’r eigen naar de 57”, vertelt timmerman Henk van Bokhoven (52), werkzaam voor Wilma op de bouwplaats aan de Haagse Maanweg. “Als ze met 53, 54 iets beginnen te mankeren, zeggen ze ‘ik probeer die paar jaar nog’.” Ondanks een versleten rug en knie wil Van Bokhoven doorwerken tot z’n 57ste. “Ik geef het zo maar niet op. Zo is het niet. Maar als je op je vijftiende bent begonnen en de volle veertig jaar in de bouw hebt gewerkt dan mag je van mij gerust naar huis.”

Tot 65 jaar werken, bestaat niet volgens Van Bokhoven. “Als je met 57 of met 58 jaar niet op bent, heb je twintig jaar ergens gewandeld.” Ook hij gelooft niet in aangepast werk. “Als ik om minder zwaar werk ga vragen, lig ik binnen de kortste keren op straat. Of die baas moet knap betaald krijgen om jou in dienst te houden. We kunnen niet allemaal magazijnmeester worden.”

Na vier dagen werken drie dagen nodig om weer bij te komen

Timmerman Gerard Verwey (53), links naast zijn broer Rob en collega Ton Schreur, weet wel waarom hij vanaf zijn 55ste een dag korter mag gaan werken. “Dat is niet omdat ze je zo’n leuke jongen vinden, maar omdat je het niet meer vijf dagen kunt volhouden. In die vier dagen kun je nog net effe 100% presteren. Heb je drie dagen om weer bij te komen. Zo hopen ze dat je het een jaartje langer volhoudt.”

Het tekort aan vakmensen is volgens Van der Weyde de reden voor het afschaffen van de VUT. “Dacht jij te stoppen op je 57ste? Ho, ho, die drie jaar moeten we nog pakken van die gasten. Ze zijn wel niet meer zo productief, maar de kennis hebben ze nog.”

Uitvoerder kan je maken en breken

Nadat het Haagse stadhuis klaar was, is magazijnmeester Koos Nutbey (57) met de uitvoerder meegegaan naar het volgende karwei in Amsterdam. En nu werkt hij voor dezelfde uitvoerder in Den Haag op de bouwplaats aan de Maanweg. “De uitvoerder kan je maken en breken”, vertelt de magazijnman. “Is de uitvoerder een rare vent en vindt hij mij niet zo gemakkelijk dan is hij als het werk gedaan is blij dat ie van me af is. Dan kun je de WW in en moet je maar zien dat je ooit weer aan de beurt komt.”

Aan het werk blijven, dat is de grootste zorg van de oudere werknemer. Koos Nutbey moet nog even voort om aan zijn bouwjaren te komen. Hij heeft vanaf zijn vijftiende eerst vijftien jaar in de visserij gewerkt. Totdat het verkeerd ging met de tong en met de haring. Het magazijnwerk is een goed voorbeeld van aangepast werk. Nutbey is er prima over te spreken, al moet hij wel 's morgens om vijf uur zijn bed uit en gaat hij altijd als laatste weg.

Eerste publicatie door [Van een onzer verslaggevers](#) op 17 sep 1997

Oud-Bouwfonds directeur zoekt de uitdaging bij NBM-Amstelland ‘Slag om binnenstedelijke locaties nog niet gemaakt’

[bouwbreed](#)

Peter Ruigrok zal als nieuwe directeur projectontwikkeling woningbouw van NBM-Amstelland Projectontwikkeling en Vastgoed er alles aan doen om de positie van zijn broodheer in de top drie van huizenontwikkelaars te versterken. Alleen de koppositie is volgens hem voorgoed vergeven: "Bouwfonds staat sereen bovenaan. Het lukt toch niet om die daar weg te krijgen." Een gesprek met de vertrekkend directeur van regio Zuid-West van Bouwfonds Woningbouw BV.

Ruim zes jaar heeft de 43-jarige Ruigrok de scepter over de Bouwfonds-vestiging in Delft gezwaaid. Zijn vertrek is daar niet als een bom ingeslagen. Opmerkingen als “Peter is zo ambitieus” en “we wisten toch wel dat het geen blijver was” zijn in zijn directe omgeving snel op te tekenen.

“Ik ben inderdaad ambitieus”, zegt hij zelf, daags na zijn afscheidsfeestje van het bedrijf. “Ik ben iemand die de uitdagingen zoekt. En ik moet zeggen dat mijn doelen bij het Bouwfonds aardig zijn bereikt. Toen ik hier ruim zes jaar geleden kwam, was Bouwfonds in de regio nog nauwelijks aanwezig. Nu hebben we hier een dominante positie opgebouwd. We zitten in Haaglanden niet alleen met Wateringse Veld maar ook met Leidschenveen, en Zoetermeer Oosterheem goed in het zadel. En ook dingen we mee naar deelplannen op Ypenburg. Vooropgesteld, ik loop nooit zo maar weg uit een club. Ik wil werken aan continuïteit. In de regio zijn nu alle grote contracten zo'n beetje gesloten, dus...”

Negen keer zei Ruigrok nee als hij weer voor een andere baan werd gepolst. “De tiende keer was het raak. Er werd me weer een nieuwe uitdaging geboden. Kijk, binnen Bouwfonds Woningbouw zijn we als een team gaan functioneren. En niemand kan zeggen dat Henk van Zandvoort (algemeen directeur Bouwfonds Woningbouw) niet succesvol is.” Meer dan regio-directeur zat er bij Bouwfonds dus niet in? “Laten we zeggen... ik ben nu 43 en ik denk dat het nu het goede moment is om nog iets anders te gaan doen. Jong genoeg en nog voldoende energie om mezelf nieuwe doelen te stellen en de uitdaging aan te gaan.”

Koppositie

Peter Ruigrok is in zijn nieuwe functie verantwoordelijk voor de ontwikkeling van woningbouwplannen door Amstelland Vastgoed. Met de ontwikkeling van meer dan 2100 woningen was Amstelland Vastgoed, op het Bouwfonds na, vorig jaar de grootste aanbieder in Nederland. De koppositie nemen is in de visie van Ruigrok echter schier onmogelijk: “Bouwfonds staat sereen bovenaan. Maar in de posities daarna hoeft Amstelland Vastgoed ook de komende jaren niet onder te doen voor een Wilma, een Mabon, de Heijmansen en de fluctuerende Proper Stok.”

Hoe? “Ik denk bijvoorbeeld dat de slag voor wat betreft de binnenstedelijke locaties nog lang niet overal is gemaakt. Daarnaast zie ik nog wel wat plekken waar Amstelland Vastgoed vaste voet aan de grond kan krijgen. Ik weet”, zegt Ruigrok na een moment van stilte, “wel wat we moeten doen om in de top te blijven meedraaien.”

Oninteressant

Over de huidige ontwikkelingen in Haaglanden die hij mede in de steigers heeft gezet is Ruigrok tevreden. Het aanbod op Wateringse Veld is in zijn visie divers en ook de plannen voor de Vinex-locatie Leidschenveen voldoen aan de hoge verwachtingen. Hij zegt zich dan ook te kunnen storen aan opmerkingen van minister De Boer die vindt dat het eigenlijk allemaal anders moet, en dat met name ook de bouw van woningen met tuintjes aan banden moet.

“Ten eerste vind ik dat, wanneer je als overheid hebt besloten dat de markt het moet doen, je de reikwijdte van je woorden overschat. Daarnaast ben ik het met haar oneens als het gaat om de stelling dat Nederland volgebouwd wordt. Er is hier nog ongelofelijk veel ruimte waar heel wat mee kan worden gedaan. Een weidegebied bijvoorbeeld vind ik knap oninteressant. Ik heb er een bloedhekel aan om vijftig kilometer door vlak open en saai landschap te fietsen. Daarmee wil ik niet zeggen dat we dat allemaal moeten volbouwen. Maar je kunt dergelijke gebieden met woningbouw en natuurontwikkeling wel veel interessanter maken. Daarnaast wordt het voor recreatie toegankelijker.”

Maar toch is de beleving van veel mensen dat het, met name in de Randstad, heel vol is? “Dat komt omdat er voor de ontsluiting in de Randstad maar een boerenpad is, en dat is de A4 waarop we dagelijks met z'n allen stil staan. Waarom niet kiezen voor een tweede snelweg? En dan bedoel ik geen weg die ook weer toegankelijk is voor lokaal verkeer maar gewoon een rechtstreekse verbinding naar de A12, waarvan verkeer van Leiderdorp naar Leiden dus geen gebruik kan maken.”

Een ander aspect om het Randstad-is-vol-gevoel weg te nemen is ruimer te bouwen. Hoewel volgens Ruigrok de huidige verkaveling alleen al uit financieel economisch oogpunt onvermijdelijk is, zegt hij er tegelijk van overtuigd te zijn dat het sleutelen aan die verdeling nog slechts een kwestie van tijd is. “Er komt een moment dat mensen 36 woningen op een hectare te dicht op elkaar vinden. En ik denk dat dat gevoel er sneller zal zijn dan men verwacht.”

Infrastructuur

Een ander aspect is de ontsluiting van de Vinex-locaties door goed openbaar vervoer. Uitermate zorgelijk vindt hij de huidige situatie waarbij het openbaar vervoer min of meer de sluitpost van de nieuwbouwlocatie is. “Er moet een modus worden gevonden zodat er vanaf het allereerste begin goed en snel openbaar vervoer voor handen is. Er moet dus niet worden gediscussieerd over het doortrekken van een sprinter naar Oosterheem. Die sprinter moet er gewoon komen. Dat betekent dat er meer geld in het openbaar vervoer moet worden gestoken. Maar ik vind dat de infrastructuur ook in het zelfde rijtje van hoofdzaken als onderwijs en volksgezondheid hoort.”

Eerste publicatie door [Van een onzer verslaggevers](#) op 18 sep 1997

Bam handhaaft groeistrategie en neemt Verlaat Groep over

[bouwbreed](#)

De mislukte fusie met Wilma heeft Bam een smak geld gekost (f. 900.000) en veel tijd opgeslorpt. Het is echter niet ten koste gegaan van de strategie tot groeien. Ter versterking van de gww-tak neemt het aannemingsconcern uit Bunnik de Verlaat Groep over. De aankoop wordt deels gefinancierd met de uitgifte van nieuwe aandelen.

“Onze sector Infrastructuur en milieu is door de verwerving van de Verlaat Groep completer geworden, ” is de toelichting van dr. ir. W. van Vonno, voorzitter raad van bestuur Koninklijke Bam Groep. “Het ontbrak ons nog aan een wegenbouwer in de ruimste zin van het woord. Verlaat, een middelgrote onderneming met een omzet van f. 130 miljoen, heeft de beschikking over modern eigen materieel en belangen in installaties ten behoeve van de asfaltproductie. Het werkgebied is geheel Nederland, maar de nadruk ligt op het Westen en Midden van het land.”

De aankoop komt net als de vorige gww-aankoop, dat was W.C. van Dijk, uit Hardinxveld-Giessendam. De sector Infrastructuur en milieu heeft met de jongste aanwinst erbij een niveau van f. 400 miljoen. Ten opzichte van eind vorig jaar betekent dat een groei van f. 150 miljoen. Van Vonno: “Deze sector is nu ook beter in staat om integrale projecten naar zich toe te halen. Het is namelijk een tendens dat opdrachtgevers een weg in zijn geheel aanbesteden. Maar de organisatie, dat geldt overigens voor het gehele concern, steekt zo in elkaar dat we gaan voor de zeer grote projecten, maar ook flink in het land sprokkelen voor de kleinere projecten.” De wens van Van Vonno is om nog een type bedrijf a la Verlaat te acquireren.

Oase

Gelijk met de nieuwste aankoop werd het resultaat over de eerste zes maanden vrijgegeven. De onderneming heeft zich goed hersteld na een zeer teleurstellend jaar 1996. De terugtocht uit Duitsland en een forse reorganisatie in België deed de onderneming voor bijna f. 8 miljoen in de rode cijfers duiken. Over het lopende boekjaar is Van Vonno positief. “De Nederlandse bouwmarkt is toch een oase? Het gaat beter dan de omliggende bouwmarkten. Ik begrijp dus niet het verhaal van VNO/NCW dat het volgend jaar moeilijk gaat worden.

“Alle sectoren in Nederland hebben bijgedragen aan het resultaat. België zijn we per saldo op nul uitgekomen”, gaat Van Vonno verder, “vanwege het vooruitschuiven van projecten viel de omzet van de woning- en utiliteitsbouw terug. Het resultaat van deze twee sectoren was een bescheiden plus. Er wordt nu hard gewerkt en alles wordt ingehaald in het lopende boekjaar. De rest van de sectoren hebben goed bijgedragen aan het resultaat.”

Koers omhoog

In Duitsland levert Bam binnenkort zijn laatste project op. De genomen reservering van f. 40 miljoen blijkt voldoende. “We hebben bij de afwikkeling van de vijftien projecten geen extra kosten gemaakt in het eerste halfjaar,” aldus Van Vonno. “De financiële afwikkeling met onze opdrachtgevers verloopt op een paar moeilijke discussies na goed. Alleen het gaat op zijn Duits, grondig tot achter de komma.”

Voor de rest van het boekjaar ziet men in Bunnik geen beren op de weg. De eerder dit jaar afgegeven verwachting van het resultaat van f. 20 miljoen is inmiddels opgeschroefd naar f. 22 miljoen. De bijstelling komt door de opgelopen orderportefeuille en de hoge kwaliteit daarvan. De Amsterdamse Effectenbeurs beloofde het bedrijf met deze voorspelling door een stijging van liefst f. 8 op f. 129,50, een plus van bijna 7 procent.

En nu jaren weer de f. 22 miljoen vasthouden?

Van Vonno fronsst zijn wenkbrauwen. “Nee”, zegt hij stelling, “dat moet meer worden. Ons winstniveau moet 2 procent netto van de omzet gaan worden. Wanneer we dat gaan halen? We hebben de opgaande lijn goed te pakken.”

Eerste halfjaar 1997 Koninklijke Bam Groep

Omzet f. 644,9 miljoen (f. 725,7 miljoen) Bedrijfsresultaat f. 13,5 miljoen (f. 12,2 miljoen) Winst f. 8,3 miljoen (f. 0,6 miljoen) Orderportefeuille per 1 juli f. 1,8 miljard

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 22 sep 1997

Woonwijk Fascinatio dreigt vast te lopen

[bouwbreed](#)

De ontwikkeling van de woningbouwlocatie Fascinatio, de nieuwe naam voor Rivium Noord, in Capelle aan den IJssel is in gevaar. Met de 70/30-verhouding is de gemeente niet in staat het project financieel rond te krijgen. Op dit moment wordt naarstig naar een oplossing gezocht.

Rivium Noord is voor Capelle aan den IJssel een drama aan het worden. Mislukt als kantorenlocatie hangt het nu als financiële molensteen om de nek van de IJsselgemeente. Om de toch al penibele kaspositie van de stad te verbeteren heeft de betrokken wethouder, Peter-Paul Doodkorte (D66), een deel van het gebied verkocht aan het Ontwikkelingsbedrijf Rotterdam (OBR). De rest van het gebied moet een woningbouwlocatie worden met de naam Fascinatio. Het OBR heeft het verworven terrein langs de A16 de naam Brainpark III gegeven. Het is de bedoeling dat er 29 kantoren op komen.

De ontwikkeling van Fascinatio, een woonwijk achter Brainpark III, verloopt moeilijker. Uitgaande van de Vinex-norm van 34 huizen per hectare kunnen op het gebied circa 1500 woningen worden gerealiseerd. Het probleem is echter dat met de verhouding 70/30, de rijksnorm voor nieuwbouw, de wijk niet valt te ontwikkelen. “De component sociale huur en koop moet minder”, laat de woordvoester van Capelle aan den IJssel desgevraagd weten. “In deze verhouding krijgen we het financieel niet rond. Het brengt niet genoeg op en de wethouder krijgt daardoor zijn begroting niet sluitend.”

De Rotterdamse wethouder Hans Kombrink vindt Fascinatio maar niets. In de optiek van de PvdA-bestuurder moet het een kantorenlocatie blijven. De Maasstad zit daar in de toekomst dringend om verlegen. Er dreigt tekort nu het economisch wat beter gaat in de regio Rijnmond.

Morgen vergadert het Rotterdamse College over Fascinatio. De Maasstad wil financieel geen deuk oplopen als het project mislukt.

Zware bevalling

Fascinatio zou tot ontwikkeling worden gebracht door het nieuwe gezamenlijke ontwikkelingsbedrijf van het OBR en het Grondbedrijf van Capelle aan den IJssel. Het betekende overigens wel het einde van de samenwerking tussen de gemeente Capelle en de marktpartijen Blauwhoed, Wilma en Bouwfonds Woningbouw. Doodkorte had het plan om een van de drie ontwikkelaars Fascinatio te laten bouwen.

De wording van het nieuwe ontwikkelbedrijf speelt ook de ontwikkeling van Fascinatio parten. Het plan om eind september de nieuwe onderneming afgerond te hebben, werd niet gehaald. Volgens Capelle hebben de commissies Grondbedrijf en Stedenbouw nu het groene licht gegeven om de samenwerking verder te onderzoeken. "Eind dit jaar begin volgend jaar is pas duidelijk of we tot elkander komen", laat de woordvoester van Capelle weten. "Niet alleen wordt de oprichting van een gezamenlijk bedrijf onderzocht. Gekeken wordt bijvoorbeeld of we alleen bij het OBR diensten zullen inkopen. Een andere variant is de totale overheveling van het Grondbedrijf naar het OBR."

Het OBR heeft eerder in deze krant aangegeven achter de oprichting van een nieuw bedrijf te staan, waarin dan een belang wordt genomen van meer dan 50 procent. Doodkorte ziet dat niet zitten. Hij vindt dat de gemeente Capelle aan het roer moet staan.

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 16 okt 1997

Oorzaak scheurtjes in kolommen Haags stadhuis onduidelijk

[bouwbreed](#)

Of de haarscheurtjes in het Haagse stadhuis te wijten zijn aan constructiefouten valt nog niet te zeggen. Gewacht moet worden op de resultaten van onderzoek. Dat zegt een woordvoerder van Wilma Bouw, de bouwer van het stadhuis. Het gebouw is twee jaar geleden opgeleverd en in gebruik genomen. Onlangs werd door de facilitaire dienst van de gemeente vastgesteld dat in de kolommen en de consoles rondom het gebouw haarscheurtjes zaten. Haarscheurtjes in beton zijn geoorloofd mits ze niet te groot zijn of worden.

De gemeente zegt Wilma Bouw te hebben gevraagd te onderzoeken of de scheurtjes het gevolg van constructiefouten zijn. De woordvoerder laat weten dat Wilma Bouw niet zelf onderzoek uitvoert. Medewerkers van de bouwer zijn wel op stadhuis geweest om na te gaan wat er precies aan de hand was. In overleg met betrokkenen is besloten het onderzoek door een extern bureau te laten uitvoeren. De resultaten daarvan worden binnen veertien dagen verwacht.

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 22 okt 1997

Traumahelikopter schiet zwaargewonde bouwvakker te hulp

[bouwbreed](#)

Een werknemer van montagebedrijf Vrolijks uit Leerdam is gistermiddag laat ernstig gewond geraakt na een val van tenminste tien meter. Het ongeval gebeurde aan de Maanweg waar Wilma/Multivastgoed een groot kantorencomplex voor PTT Telecom realiseert.

De werknemer was juist bezig met het aanbrengen van veiligheidsvoorzieningen toen hij zijn evenwicht verloor. "Het was alsof de ladder wegschoot en hij door een sparing in de gevel naar beneden viel", aldus een ooggetuige. Volgens projectleider van Wilma Bouw, Hans Hensen, waren de veiligheidsvoorzieningen in orde. "Van de arbeidsinspectie waren ze juist vanmiddag wezen kijken. Ze zijn net weg, maar ik heb ze nu terug laten halen."

De traumahelikopter van de ANWB moest er aan te pas komen. De bouwvakker was dermate zwaar gewond dat hij op de bouwplaats eerst behandeld moest worden, alvorens naar het Haagse Westeinde Ziekenhuis te kunnen worden afgevoerd. Hij werd daarbij geescorteerd door motoragenten. Volgens een politiewoordvoerder was zijn toestand bij vertrek van de bouwplaats stabiel. Over de aard van de verwondingen konden nog geen mededelingen worden gedaan. Of de man aan de veiligheidslijn werkte (boven tweemaal meter wettelijk verplicht) moet onderzoek van de Arbeidsinspectie uitwijzen.

Bij Vrolijks was gisteren niemand bereikbaar voor commentaar.

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 23 okt 1997

'Woonlasten inzichtelijker dan verkoopprijs v.o.n.'

[bouwbreed](#)

"Voor de toekomst van duurzaam en energiezuinig bouwen moeten gemeenten, opdrachtgevers en consumenten de aandacht verleggen van de verkoopprijs v.o.n. naar de maandelijkse woonlasten. Daardoor worden de meerkosten van milieumaatregelen inzichtelijker en kan de toepassing ervan worden verbreed."

Dat zei regiodirecteur ir. J.J.M. Franck van Bouwfonds Woningbouw bij de start van de bouw van 37 zeer energiezuinige woningen in plan Corlaer in Nijkerk. De kinderen van de kopers sloegen gisteren symbolisch de eerste palen. Hun ouders hebben in de toekomst aan 500 m³ aardgas per jaar voldoende.

Bouwfonds Woningbouw heeft de woningen ontwikkeld in samenwerking met het Wereld Natuur Fonds met als doel zonder subsidie en zonder hightech architectonisch of installatietechnisch ontwerp zeer energiezuinige woningen te bouwen binnen de reguliere bouwstroom. De energiebesparende maatregelen in de woningen zijn dan ook nauwelijks zichtbaar; de woningen hebben een traditionele vormgeving.

De milieuwinst zit vooral in de installaties, het materiaalgebruik en de detaillering. Dat resulteert in een aardgasverbruik van 300 m³ voor ruimteverwarming en 200 m³ voor warm tapwater. Ofwel een energieprestatiecoëfficiënt van 0,75. Woningen die aan de huidige energieprestatienorm van 1,4 voldoen hebben een aardgasverbruik van 800 m³ voor ruimteverwarming en 400 m³ voor warm tapwater. De besparing van zestig procent is onder meer bereikt door toepassing van verhoogde isolatiewaarden voor de vloer (R=4m²k/W), het dak (R=4) en de gevels (R=3, kopgevels R=3,8). Verder zijn voor het lage energieverbruik verantwoordelijk het HR+-glas, goed isolerende buitendeuren en kozijnen, dubbele kierdichting zelfregelende winddruk-afhankelijke ventilatieroosters, een zonnegascombi en lage-temperatuurradiatoren.

De prijs van de woningen bedraagt rond de twee ton. De meerkosten voor de energiebesparende maatregelen liggen tussen f. 10.000 en f. 15.000. Dat bedrag komt voor rekening van de kopers, maar volgens Franck is dat voor hen nauwelijks merkbaar in hun woonlasten. Een groene hypotheek en een aanzienlijk lagere energierekening zijn daarvoor verantwoordelijk.

Overeenkomst

De bouw van de woningen in Nijkerk maakt deel uit van de overeenkomst die het Wereld Natuur Fonds heeft gesloten met vijf projectontwikkelaars. Binnen twee jaar zullen Bouwfonds Woningbouw, Mabon, Moes Bouwbedrijf, Slokker Vastgoed Groep en Wilma Vastgoed 200 zeer energiezuinige woningen realiseren zonder enige vorm van projectsubsidie. Nijkerk is het derde project dat van start gaat. De andere worden gebouwd in Almere, Apeldoorn, Nieuwegein en Tilburg.

De projecten bewijzen dat zeer energiezuinig bouwen mogelijk is in iedere vorm van woningbouw, ongeacht het stedenbouwkundig ontwerp of de architectuur.

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 27 okt 1997

Start Westerhavenproject weer stukje dichterbij

[bouwbreed](#)

Het gemeentebestuur van Groningen kan een bouwvergunning verlenen voor het Westerhavenproject. Dat is maandag bekend geworden bij de Raad van State.

Daar vroegen de Belangenorganisatie Westerhaven en Omgeving en een aantal andere om schorsing van de nieuwe milieuvergunning, die het gemeentebestuur afgaf voor een onderdeel van het project: de aan de Westerhaven geplande parkeergarage.

Rechter J. van Dijk van de Raad van State verklaarde de bezwaarmakers niet-ontvankelijk omdat zij hun beroepschrift te laat zouden hebben ingediend. Zolang de milieuvergunning van de parkeergarage in procedure was, kon de gemeente geen bouwvergunning verlenen. Nu de belangenorganisatie en de andere bezwaarmakers niet-ontvankelijk zijn verklaard, is de gewraakte milieuvergunning van kracht en kan de bouwvergunningsprocedure worden afgewikkeld.

De verwachting is dat de gemeente de bouwvergunning nu snel zal afgeven. De advocaat van de tegenstanders van het project, Ben Kievitsbosch, heeft al aangekondigd dat ook deze vergunning zal worden aangevochten; eerst bij de rechtbank in Groningen en – mocht dat niets opleveren – later in hoger beroep bij de Raad van State in Den Haag.

Behalve de parkeergarage (voor 800 auto's) zal er aan de Westerhaven 13.000 vierkante meter beton voor nieuwe winkels, 300 vierkante meter voor een nieuw stripmuseum en 24 woningen ontstaan. Het geheel wordt ontwikkeld door Wilma Vastgoed BV uit Nieuwegein en gebouwd door Wilma Bouw-noord uit Groningen. Er is een investering mee gemoeid van 80 miljoen gulden, waarvan Wilma naar eigen zeggen reeds 4 miljoen heeft uitgegeven.

Omwonenden en ondernemers uit de omgeving menen dat zij te weinig inspraak hebben gehad. De plannen die nu voor liggen zouden veel te massaal zijn en er zou onvoldoende onderzoek zijn verricht naar de behoefte aan zo veel nieuwbouw. Aan de parkeergarage zouden milieutechnisch bezwaren kleven. Er zou een verhoogde concentratie aan uitlaatgassen in de omgeving ontstaan en er wordt gevreesd voor geluidsoverlast.

Eerste publicatie door Van een onzer verslaggevers op 4 nov 1997

Tevredenheid alom over BouwContact '97

[bouwbreed](#)

Met een bezoekersaantal van 5870 mensen bestempelt de organisatie van het MECC de eerste editie van BeursContact '97 als "zeer geslaagd". "Ook van de deelnemers hebben we goede geluiden gekregen", zegt Catharina Rijstenbil, woordvoester van het Maastrichtse congrescentrum. Nu al staat vast dat het fenomeen een vervolg krijgt.

Voor de beursorganisatie van het MECC waren het afgelopen week spannende dagen. De verwachtingen rond BouwContact, het tweedaagse platform met als onderkop 'Waar professionals uit Limburg samenkomen', waren hoog gespannen.

BouwContact is als opvolger van de BouwMecc gelanceerd. Deze laatste, nog op traditionele leest geschoeide beurs, ging eerder roemloos ten onder aan matige belangstelling en te hoge kosten.

BouwContact moest voortborduren op het succes van de BedrijvenKontaktdagen waarbij het accent ligt op het elkaar in informele sfeer ontmoeten. In dit nieuwe concept werd de 150 standhouders een standaard ruimte aangeboden. Geen grote stands maar kleinschalig en slechts bedoeld om relaties op te vangen en vervolgens elders op de beursvloer vertier te zoeken. Hiervoor was ook een groot ontmoetingsplein ingericht waar standhouders hun relaties op een hapje en drankje konden trakteren. "In informele sfeer is daar naar goed Limburgs gebruik in grote mate gebruik van gemaakt", zegt Catharina Rijstenbil.

Ook John Heus, projectmanager van de tweedaagse beurs, kijkt met een gerust hart terug. "We zijn zeer tevreden", zegt hij desgevraagd, "we hebben een nieuwe beursformule losgelaten op BouwContact. Een formule die laagdrempelig, informeel en kort van tijdsduur is. We mogen rustig stellen dat we hiermee een nieuwe beurs met veel groeimogelijkheden in de markt hebben gezet."

Als doelstelling richtte de organisatie zich op een bezoekersaantal van rond de 5000. Uiteindelijk passeerden 5870 mensen de toegangspoorten van het MECC. "Wat willen we nog meer", aldus Rijstenbil.

BeursContact '97 trok meer dan het geprognosticeerde aantal bezoekers en zal dan ook zeker een vervolg krijgen. Foto: Jup van de Wal

Nieuwe expohal

voor het MECC

Bouwbedrijf Wilma begint nog dit jaar met de bouw van de nieuwe Westhal voor het congrescentrum in Maastricht. Het gaat om een Westhal van 7000 m².

Daarnaast bouwt Wilma, die als 'huisbouwer' van het MECC te boek staat, een vierdeks-parkeergarage. Deze garage moet plaats gaan bieden aan 750 auto's en betekent een netto toename van 500 parkeerplaatsen. "De Westhal komt op het huidige parkeerterrein waardoor daar 2560 plaatsen verloren gaan", aldus een woordvoerder van het MECC.

Eerste publicatie door Van een onzer verslaggevers op 10 nov 1997

Bam Groep heeft half miljard over voor aankopen

bouwbreed

Voor Koninklijke Bam Groep was 1997 een roerig jaar. De fusie met Wilma mislukte. Bam was het er volgens insiders niet mee eens dat de winst van Wilma werd opgefleurd door incidentele baten op de verkoop van vastgoed. Tevens moest Bam na deze teleurstelling ook het Duitse debacle wegwerken. Uiteindelijk krijgt 1997 toch een happy end. Voor volgend jaar verwachten de bouwers uit Bunnik een stevig resultaat.

De Bam Groep heeft ambities. In een rondgang langs een aantal grote aandeelhouders verklaarde Wim van Vonno, voorzitter raad van bestuur van de Koninklijke Bam Groep, dat hij in 1998 een omzetgroei verwacht van minimaal f. 400 miljoen. "Daarvan is 9 procent autonome groei (– 150 miljoen), de rest komt door de overnames van J.G. Nelis, Verlaat Groep en Cremers Installatietechnieken." Daarnaast heeft Bam ook nog een stevige wensenlijst. De komende twee jaar wil men voor minimaal een half miljard gulden aan overnames realiseren. "De sectoren infrastructuur, installatietechniek, projectontwikkeling en unitbouw moeten zowel autonoom als door acquisities groeien."

Deze gegevens, en het feit dat de Nederlandse economie er voor de aannemerij goed voor staat, deden Bam besluiten al een prognose voor 1998 af te geven. Voor de zeer voorzichtige Bam Groep is dat zeer opmerkelijk. Bij een omzet van f. 1,6 miljard verwacht men dit jaar een winst van f. 22 miljoen. In 1996 werd vanwege problemen in Duitsland een verlies geleden van f. 7,833 miljoen. Voor 1998 zal de winststijging aanzienlijk zijn. Verwacht wordt dat het resultaat zal liggen tussen de f. 28,6 miljoen en f. 31,9 miljoen. Gisteren schitterde het aandeel Bam dan ook op de lokale markt van de Amsterdamse Effectenbeurs. Aandeelhouders beloonden de groei van tussen de 30 en 35 procent met een koerswinst van f. 9,50 op f. 137.

Beter rendement

Overigens gaf Van Vonno in zijn rondgang aan, dat zijn rendementsdoelstelling 2 procent na belasting is. Voordat dit doel is bereikt, moet er nog een lange weg worden afgelegd. "Door een betere spreiding van activiteiten, meer vastgoedontwikkeling en hogere marges in infrastructuur en installatietechniek moet dat worden bereikt."

Volgens analisten is de groep installatietechniek met een omzet van circa f. 260 miljoen een zeer belangrijke pilaar onder het resultaat van f. 22 miljoen. "De marges liggen hier hoger dan in de uitvoerende bouw. De portefeuille van de Bam-installateurs is top, afgeladen."

Risicovoller acteert Bam in het veld van de woningbouw. Ongeveer 20 procent van de omzet komt uit die richting. Vol trots verklaart het bedrijf in dit segment van de uitvoerende bouw sneller te groeien dan de markt, omdat men vrijwel geen Vinex-locaties heeft. "Op de korte termijn is dat weliswaar gunstig", aldus een analist, "maar over twee jaar is dat echt geen pluspunt. Want dan komen de Vinex-gebieden volop in productie."

Omzetgroei komt vooral uit overnames

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 3 dec 1997

Ecobuild moet dubo goedkoper maken

bouwbreed

Hoge meerkosten en overlast voor het milieu beperken de bouw van woningen met een zeer laag energieverbruik. Het project Ecobuild moet daarin verandering brengen en leiden tot de bouw van energiezuinige, duurzame en betaalbare woningen. Eenzelfde ontwikkeling ligt voor de renovatie in het verschiet. Ecobuild loopt volgens het plan in september 2002 af.

Ecobuild is een samenwerkingsverband van het Onderzoeksinstituut OTB van de TU Delft, Energiecentrum Nederland, NWR en Wilma Bouw. Subsidie komt van het onderzoeksprogramma Economie, Ecologie en Technologie (EET) van de ministeries van OCW en EZ. De aanpak van de nieuwbouw gebeurt volgens het OMEGA-concept. De afkorting staat voor 'Optimaal qua Milieu, Energie, Grondstoffen- en Afvalbeperking'. In het geval van de renovatie gaat het om de naoorlogse voorraad. De onderzoeken naar nieuwbouw en renovatie hangen samen en verwerken elkaars bevindingen.

Aan de hand daarvan bouwt Wilma op enkele locaties voorbeeldprojecten. Het project voorziet in de bouw van 200 OMEGA-woningen en in de renovatie van evenveel naoorlogse woningen.

Halvering

Door het project moet het energieverbruik voor ruimte- en waterverwarming, ventilatie en verlichting worden gehalveerd. Deze posten dragen voor meer dan 90 procent bij aan het totale energieverbruik in een woning. De vermindering komt tot stand door afdoende isolatie, warmte uit ventilatielucht te winnen en door daglichtzones in gevels en zonnecollectoren op te vangen. De halvering komt overeen met een Energieprestatienorm (EP) van 0,6. Volgend jaar schrijft de norm 1,2 voor om in 2000 mogelijk uit te komen op 1,0.

De technische voorzieningen die het energieverbruik halveren, kosten nog teveel om ze op grote schaal toe te passen. Ecobuild moet die verschillende maatregelen tot een geheel zien te integreren. De kosten vallen door die combinatie lager uit. Extra aandacht gaat uit naar gevels, installaties en sanitair. Die kunnen soms met minder materiaal doen, simpeler worden uitgevoerd of zelfs weggelaten worden. Ecobuild wil vooral de meerkosten beperken. Voor de nieuwgebouwde OMEGA-woning moet belopen die in de ontwerpfasen van het project f. 20.000 en voor de gerenoveerde woning f. 15.000. De uiteindelijke meerkosten zullen respectievelijk f. 10.000 en f. 7500 bedragen.

Hergebruik

Bouwen en renoveren schaadt het milieu. Ecobuild gaat om die reden na, op welke wijze het hergebruik van woningonderdelen kan toenemen. Te denken valt aan een terugname- en hergebruiksplicht van toeleveranciers en (onder)aannemers. Het totaal aan maatregelen moet de milieubelasting met 40 procent verminderen vergeleken met de huidige normen/bouwpraktijk. Milieu-indicatoren die uitgaan van de LCA-methode kwantificeren deze reductie.

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 16 dec 1997

Elandproef als test voor stabiliteit bouw

bouwbreed

Voor de bouwbedrijven was 1997 top. De zachte winter aan het begin en het eind van het jaar en de ijzersterke Nederlandse economie droegen bij aan dit succes. Ook de toekomst ziet er goed uit. Premier Kok heeft miljarden in het vooruitzicht gesteld voor de infrastructuur, en de woning- en utiliteitsbouw zit in de lift. Overmoed en concurrentie uit andere segmenten zijn mogelijke bedreigingen. Nog geen 15 jaar geleden lag de bouw aan het infuus. De elandproef moet uitmaken of de ondernemers niet omdonderen bij slecht weer.

Fusies, mislukte fusies en overnames. Hiermee valt het afgelopen jaar wel te kenschetsen. De bouw bleef niet achter bij andere sectoren die stevig aan het expanderen waren. Eten of gegeten worden, is ook in de bouwnijverheid het adagium. Hollandsche Beton Groep (HBG) winkelde groots. Hoewel Wayss en Freytag (D) en Higgs en Hill (UK) beide eind 1996 werden aangekondigd, vonden de integraties pas dit jaar plaats. Door de twee aankopen vloog de omzet omhoog, maar het resultaat bleef steken in de buurt van f. 110 miljoen. HBG heeft tijd en erg veel geld moeten steken in de gezondmaking van Wayss en Freytag en het opbouwen van een nieuwe organisatie in Engeland. De Betongroep heeft de intentie per land een organisatie op te tuigen. HBG Construction, met daaronder de uitvoerende bouwbedrijven, was dit jaar de eerste. Door deze bundeling wist de onderneming in de Top 50 van Contract Journal op te klimmen van de 27 ste naar de tiende plaats.

De bouw werd verrast door de fusie van Koninklijke Volker Stevin (KVS) met de Kondor Wessels Groep. Volgens kenners zouden de stugge Aad van Baardewijk (KVS) en de flamboyante Dik Wessels nooit samen kunnen gaan. Eind 1997 lijkt alles nog rozengeur en maneschijn. Als gevolg van het samengaan staat het nieuwe bedrijf qua omzet onder HBG. Opvallend aan het bedrijf is dat er drie (!) holdingkantoren zijn; Rotterdam, Rijssen en Berlijn. Welke twee vallen af?

Twee met glamour en glitter omgeven fusies mislukten. DHV zag geen heil in Heidemij en de aannemers Koninklijke Bam Groep en Wilma konden het ook niet vinden. Hoewel de (mislukte) fusiekosten torenhoog waren, wisten alle vier bedrijven zich goed te herstellen. Het wachten is nu op wat de twee aannemers Wilma en Bam gaan doen. Luud Maas, eigenaar van Wilma, heeft al aangegeven volgend jaar weer te beginnen met de verkoop van zijn bedrijf. Maar zijn reputatie op dit vlak is inmiddels bekend. Het zal een hele dobber worden voor de partij die Maas' imperium wil kopen.

Joop Janssen, voorzitter raad van bestuur Heijmans, had op zijn manier een betrekkelijk rustig jaar. Hij reeg kralen en deed verder van zich spreken door een positie te krijgen in de waterbouw. In nog geen twee jaar heeft hij zich in de kop van deze eredivisie genesteld. Het bedrijf is betrokken bij de Sophia- en de Westerscheldetunnel. Een onderzoek van een student aan de TU Delft bracht wel aan het licht dat de relatie tussen Heijmans Vastgoed (projectontwikkelaars) en Heijmans Bouw (uitvoerders) niet al te goed verloopt. Geluk met een ongeluk is dat bij alle ontwikkelende bouwers/bouwende ontwikkelaars dit een probleem is.

De student stelt voor bij Heijmans een onafhankelijk projectbureau tussen de twee onderdelen te plaatsen, die een leidende rol alle fasen tot de uitvoering.

Bij de niet-beursgenoteerde aannemers bleef het op Wilma na betrekkelijk rustig. Her en der werd een bedrijf overgenomen. Henk Koop, eigenaar Koop Groep, ging rustig door met reorganiseren, en ontsloeg en passant een aantal medewerkers. De grootste slag maakte Strukton. Deze aannemer van Nederlandse Spoorwegen kreeg van de moeder een groot aantal spoorbouwonderdelen. Tevens moest er stevig in de organisatie worden ingegrepen vanwege ver achterblijvende resultaten. Restauratie-dochter Koninklijke Woudenberg Ameide werd verkocht aan het beleggingsbedrijf van de baggerfamilie Van Oord, MerweOord.

De rentebom

De vooruitzichten voor het komend jaar zijn voortreffelijk. Van CBS, via Erbo, Rabo tot EIB voorspellen een uitstekende periode voor de bouwnijverheid. De laag blijvende hypotheekrente – Aegon kwam in de donkere dagen voor Kerst nog met een verlaging – en het toegenomen vertrouwen van de consument zijn goed voor de woningbouwers. Het komend jaar moeten tegen de 90.000 woningen op Vinex-gebieden in aanbouw worden genomen.

Miljarden en nog eens miljarden zullen de komende tien jaar richting infrastructuur vloeien. Voor volgend jaar hangt een aantal bestekken van de Betuweroute boven de markt en ook de HSL krijgt vorm. Voor deze treinverbinding krijgen ingenieursbureaus als Fugro veel werk.

De groei van 's lands economie zorgt ook voor een krapte op de kantorenmarkt. De grote makelaarskantoren signalen al geruime tijd een krapte van hoogwaardige kantoren, vooral in de Randstad. Voor 1998 zal de groei van de u-bouwportefeuille doorzetten.

Al dit moois betekent niet dat 'met twee vingers in de neus naar het eind van 1998 kan worden gewandeld'. De groei van de huizenproductie kan in gevaar komen door een tekort aan bouwlocaties, waardoor de grondprijzen stijgen. De vrees voor exploitatietekorten kan leiden tot aanpassing of zelfs uitstel van nieuwbouwplannen. Aannemers die hun grondaankopen niet kundig hebben afgezekerd, krijgen dan een stevig probleem, want de rentetikker gaat door. Grond is dan een molensteen. De tactiek van grote jongens is grond 'off balance' te financieren. Optiecontract is nu de juiste vorm van verwerving. Je bent dan alleen een 'fee' kwijt aan de boer.

De concurrentie blijft onverminderd heftig en de opdrachtgevers worden steeds lastiger. Marges zullen derhalve niet spectaculair groeien. Daarnaast zie je ook nieuwe toetreders. Na jaren knokken hebben de Belgen een vaste positie. Ook grote Duitse aannemers hebben hun oog op Nederland laten vallen. Maar er zijn ook niet-bouwers die beginnen. Dat kan omdat klanten een probleem opgelost willen zien. Zijn aannemers dan de aangewezen partner? Niet voor niets rukken de adviseurs massaal de directiekamers binnen om daar huisvestingsoplossingen te geven. De aannemer kan dan in onderaanneming stenen gaan stapelen. Een andere bedreiging komt uit de hoek van financieel zeer krachtige technologieconcerns als Siemens en ABB. Siemens heeft onlangs een financieringsbedrijf opgericht voor infrastructurele projecten.

Hoe hiermee om te gaan? Door in ieder geval niet te denken: "We zijn er". Als je je bedrijf van morgen runt als vandaag, gaat het fout. "We zullen donders alert moeten blijven", zei een directie-voorzitter in zijn kerstrede. Grote aannemers zullen weliswaar geen projecten financieren, maar moderne contractvormen brengen hen op gelijk niveau met de financiers en de ingenieursbureaus. De Rabobank heeft ook een boodschap voor het midden- en kleinbedrijf. "Ga weg van de bulkproductie en lever meer maatwerk. Er kan een betere prijs voor dergelijke producten worden gevraagd."

Beursgenoteerde aannemers in 1997

omzet x miljard winst x miljoen

Hollandsche Beton Groep 11, 113 Koninklijke Volker Wessels Stevin 4,6 137 NBM-Amstelland 4,1 119
Ballast Nedam 4,1 99 Heijmans 1,92 49 Koninklijke Bam Groep 1,67 22 Koninklijke Boskalis Westminster
1,4 8,1

Niet-beursgenoteerd omzet x miljard Strukton Groep 1 Koninklijke IBC 1
Paar aankopen in 1997

Bam koopt J.G. Nelis en Verlaat Groep Heijmans koopt IJsselbouw. Walcherse Bouw Unie en E. de Vries Holding IBC koopt Rottger Bouwgroep Internatio-Muller koopt Rud. Otto Meyer NBM-Amstelland koopt Jac. Caron den Hout en Van den Berg Haskoning koopt De Weger Adviesgroep Fugro koopt IGN PRC koopt Coumans

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 31 dec 1997

Den Haag is volle A12 meer dan zat Utrechtsebaan krijgt Rotterdams broertje

bouwbreed

Den Haag wil een nieuwe invalsweg hebben. Daarvoor onderzoekt het de mogelijkheden voor de aanleg van de zogenaamde Rotterdamsebaan die de A13 met het Haagse centrum moet gaan verbinden. De nieuwe toegangsweg zal vooral de huidige Utrechtse Baan (A12) ontlasten. Tevens zal het soelaas moeten bieden voor de verkeersproblematiek in het industrie- en kantorengedebied De Binckhorst.

Niet bekend

Helemaal nieuw is het denken over een Rotterdamsebaan overigens niet. De weg werd midden jaren vijftig al geopperd in het Ontwerpstructuurplan Agglomeratie 's-Gravenhage. Samen overigens met de Utrechtsebaan en de Leidsebaan. Van dit drietal is echter alleen de Utrechtsebaan aangelegd. Dit omdat Den Haag de vele miljoenen die voor de realisering van de wegen nodig waren niet op kon brengen en de prioriteit bij het oplossen van de woningnood legde.

Megaproject

“Het plan is nog niet ingetekend of becijferd”, licht een woordvoerder van de gemeente Den Haag desgevraagd toe. Wel gaat de dienst de komende tijd druk aan het schetsen. Dit gebeurt in het kader van de uitwerking van het ambitieuze plan Hoog Hage. Een megaproject van f. 2,4 miljard waarbij het gebied tussen het Centraal Station en het bedrijven- en kantorenterein Binckhorst op de schop gaat.

Binckhorst

Een Rotterdamseweg zou volgens de dienst Stedelijke Ontwikkeling ook soelaas kunnen bieden voor de verkeersproblematiek in het Binckhorstgebied. Zeker in de spitsuren is de enige ontsluiting op de A12, oprit Voorburg, uiterst moeizaam. In het plan Hoog Hage wordt weliswaar een verbetering van de oprit voorzien maar de aanleg laat tot zeker ver na het jaar 2000 op zich wachten.

Momenteel realiseren Multi Vastgoed en Wilma Vastgoed in de Binckhorst het bedrijventerein Maanplein. Bij elkaar gaat het hier om 90.000 m2 kantooroppervlak, verdeeld over dertien gebouwen. De gemeentewoordvoerder geeft toe dat de verkeersproblematiek precair wordt op het moment dat deze gebouwen worden opgeleverd. “Er komen daar heel wat mensen te werken dus het zal zeker aanzienlijk drukker worden. Het staat echter nu al vast dat de A12 daar geen vernieuwde oprit heeft op het moment dat het Maanplein klaar is”, benadrukt hij.

Stille dood

Zo'n twee jaar geleden heeft Jan Brouwer Associates, bureau voor architectuur en planning BV, een plan gemaakt om de verkeerssituatie ter plaatse te verbeteren. Brouwer stelde een complete verplaatsing en verbreding van de oprit voor. Zijn plan is echter een stille dood gestorven.

In overleg met de gemeente Voorburg en Rijkswaterstaat wordt nu de aansluiting door de dienst Stedelijke Ontwikkeling bekeken. Volgens de de woordvoerder kan de Rotterdamsebaan de verkeersdruk vooral ook verlichten omdat men dan twee mogelijkheden heeft om de stad te verlaten.

De Utrechtse Baan buiten de spits. Tegen acht uur 's morgens en vier uur in de middag begint het verkeer toe te nemen, tot het in de spits volledig vastloopt. Vijf dagen per week moeten forensen zich door deze droevenis banen, van en naar het werk. Foto: Peter van Mulken

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 6 jan 1998

Materieeldienst op weg naar zelfstandige positie?

bouwbreed

Bouwbedrijven trachten voortdurend bouwprocessen zodanig in te richten, dat een maximale bijdrage aan de productiviteit kan worden geleverd. Ook van materieeldiensten wordt in dit kader een concrete bijdrage verlangd. Dat gebeurt door tegen zo laag mogelijke huur- en onderhoudstarieven materieel ter beschikking te stellen aan de werken om de hoeveelheid benodigde arbeid tot een minimum te beperken.

Directies van bouwbedrijven beschouwen hun interne materieeldienst als kostenplaats en stellen die niet verantwoordelijk voor het leveren van een eigen winstbijdrage. Hierdoor concentreert de beoordeling van deze dienst zich op het niveau van de interne materieeltarieven.

Tegen deze achtergrond ligt het voor de hand, dat zelf investeren of uitbesteden tot leidraad voor elke beslissing van materieelmanagers is verheven. Schaalgrootte speelt hierbij een belangrijke rol. Wanneer het moederbedrijf niet in staat is voldoende bouwvolume te genereren om een redelijk constante bezetting van het materieel te verzekeren, lijkt uitbesteding onontkoombaar. Dan gaat het verhaal van Feyen van Wilma Bouw op. Maar verdwijnt daarmee de eigen materieeldienst?

Wellicht wel wat betreft het in eigen beheer exploiteren van materieel. Maar als middel om de efficiency op bouwplaatsen te verhogen niet. Deze functie dient in feite niet primair te worden ingevuld door kostenverlaging maar door toevoeging van waarde, dus van kennis.

Aan het verzamelen en ontwikkelen van kennis op het gebied van logistiek in materieeldiensten zou eigenlijk nu reeds meer waarde moeten worden gehecht dan de exploitatie van al dan niet eigen materieel.

Tot nog toe versluieren traditionele organisatiestructuren en methoden van kostenverbijzondering dikwijls nog het belang van een vooraf logistiek goed doordachte bouwplaatsinrichting.

Marktbeweging

Heroverweging en modernisering van de materieelfunctie komt, evenals andere veranderingen in de organisatie van het bouwproces, voort uit gewijzigde marktomstandigheden en nieuwe technologieën.

Kenmerk van de bouwnijverheid is de voortdurend in beweging zijnde bouwmarkten. Daarnaast veroorzaken autonome factoren verschuivingen in de samenstelling van de vraag. Bijvoorbeeld als gevolg van nieuwe migratiestromen en demografische ontwikkelingen.

Bovendien bieden zich nieuwe technologieën aan. Vooral op gebieden als automatisering en communicatie treden stormachtige ontwikkelingen op. Maar ook aan de inkoopkant, bij zowel bouwmaterialen als -materieel, is er sprake van voortdurende vernieuwing.

De vele hierbij betrokken ontwerp-, installatie- en andere adviesbureaus, leveranciers van bouwmaterialen, gespecialiseerde bouwbedrijven, onderaannemers, enzovoorts bestormen de bouwplaats met hun diensten en producten. Een van de gevolgen van deze ontwikkeling is de geleidelijke verandering van het traditionele aannemingsbedrijf in een 'coördinerend bouwbedrijf'. Tegenwoordig is het moderne bouwbedrijf eerder te karakteriseren als de aanvoerder van een syndicaat van adviseurs, leveranciers, onderaannemers en andere zelfstandige bedrijven en die als een coördinator leiding geeft aan de bij de productie op de bouwplaats ingeschakelde partijen. Elk opereert op zijn product-marktcombinatie, die overkoepeld wordt door de algemene bouwmarkt.

In dit krachtenveld van continue marktbewegingen bevinden zich eveneens materieeldiensten als onderdeel van bouwbedrijven, waarvan sommigen zich langzamerhand ook in de richting van de materieelverhuur voor derden bewegen. Is dit een voorbode van het ontstaan van een volwassen materieelverhuurmarkt, zoals in Engeland bestaat? Daarmee zouden, nu nog, van het bouwbedrijf afhankelijke materieeldiensten alsnog de al veel langer bestaande trend in de bouwnijverheid volgen, namelijk verzelfstandiging van onderdelen van het bouwproces.

Beheerverbetering

Materieeldiensten kennen natuurlijk hun eigen ontstaansgeschiedenis. Met de industrialisering en mechanisering van bouwprocessen groeide de noodzaak het in omvang, aantal en soort toenemende materieel te concentreren in een afdeling. Door verbetering van het beheer wordt getracht de materieeltarieven te verlagen en een betere greep te krijgen op het vermogensbeslag. In het algemeen neemt een materieeldienst het grootste deel van de jaarlijkse investeringen ten behoeve van de productie voor haar rekening.

Om die reden worden directeuren dan wel hoofden van materieeldiensten vooral in tijden van een neergaande bouwconjunctuur geplaagd door de vraag of continuering van dit kapitaalintensieve onderdeel economisch nog verantwoord is. Zo'n periode vertaalt zich immers automatisch in onderbezetting van duur materieel.

Hierbij moet worden opgemerkt dat dit verschijnsel optreedt ongeacht wie het materieel exploiteert. Onderbezettingsverliezen zullen gedurende de levensduur van het materieel daarom moeten worden terugverdiend in perioden van een opgaande conjunctuur. Bovendien is het merkwaardig, de materieeldienst onderbezettingsverliezen te verwijten, terwijl de directie van het bouwbedrijf in feite de

verantwoordelijkheid draagt voor het strategische, langere termijn beleid. Daarnaast moet worden vastgesteld dat in zo'n situatie dikwijls een forse prijserosie optreedt omdat materieelimporteurs en -fabrikanten uit lijfsbehoud bereid zijn tegen nog lagere tarieven aan te bieden. Zij versterken daardoor de argumentatie dat een interne materieeldienst te duur is!

Niettemin beschikken de meeste grotere bouwbedrijven over een interne materieeldienst. Zouden er misschien andere beweegredenen bestaan om de materieelfunctie in huis te houden, zo niet te koesteren?

Beheer

Terecht constateert Feyen dat in moderne materieeldiensten een belangrijke accentverschuiving in activiteiten gaande is. Met behulp van met beheersactiviteiten opgedane kennis over de inzet van materieel stellen sommige grote materieeldiensten pogingen in het werk een materieeladviesfunctie te ontwikkelen. Deze is erop gericht vooraf (en tegen betaling natuurlijk) te adviseren over een (gegeven de karakteristieken van het betreffende werk) optimale indeling van de bouwplaats, de toepassing van bekistingssystemen en een zo efficiënt mogelijk horizontaal en verticaal transport.

Uit onderzoek zou blijken dat de kosten van de bouwmaterialenstromen op de bouwplaats meer dan dubbel zo hoog liggen dan in een gemiddeld productieproces in een fabriek.

Ontwikkeling

Extern huren wordt overigens op zich een steeds aantrekkelijker alternatief. Dit omdat de materieelmarkt in ons land commercieel op deze behoefte inspeelt en tot interessante proposities bereid is.

Onder invloed van de toenemende concurrentie tussen materieelleveranciers en -importeurs, groeit de bereidheid tot verhuur en serviceverlening. Tevens neemt de concentratie onder het aanbod voortdurend toe.

Het continue proces van schaalvergroting onder materieelfabrikanten, zowel op Europese als wereldschaal, en de relatief bescheiden Nederlandse materieelmarkt plaatst de exploitatie in eigen beheer door een interne materieeldienst in een ander daglicht.

Ook hier gaat schaalgrootte, zoals door Feyen ook is opgemerkt, een doorslaggevende rol spelen om tegen concurrerende tarieven te kunnen verhuren. Het ligt in de lijn van de verwachting dat de in Europa reeds actieve onafhankelijke materieelverhuurbedrijven de vergroting en verdere integratie van de Europese Unie zullen aangrijpen om tot een omvang door te groeien, die veel verder reikt dan de Nederlandse materieelmarkt mogelijk maakt. Ook de positie van de Nederlandse materieelimporteurs zal dus veranderen.

Daarnaast leidt de toenemende concurrentie tot een grote innovatiedrang onder materieelfabrikanten, wat onder meer tot uiting komt in een groei van materieelsoorten en -typen.

Een Bauma 98 als mondiaal centrum voor de bouwmachine-industrie had niemand 25 jaar geleden voor mogelijk gehouden (zie Cobouw Materieel van 2 december). Op dit, voor een deel reeds actueel toekomstbeeld zullen materieeldiensten moeten inspelen. Dit om hun aandeel te kunnen blijven leveren in de verhoging van de productiviteit op bouwplaatsen.

Ontwikkeling

De opkomst en groei van onafhankelijke verhuurbedrijven opent voor interne materieeldiensten de mogelijkheid tot verzelfstandiging ten opzichte van het bouwbedrijf en tot het voeren van een aan de nieuwe verhoudingen op de materieelmarkt aangepast strategisch beleid.

De eerste optie is slechts voor een enkele, grote interne materieeldienst het overwegen waard. Daarbij komt men voor de moeilijke opgave te staan van het ontwikkelen en operationaliseren van een eigen commercieel verhuurbeleid. Gezien de verwachte schaalvergroting als gevolg van de voortschrijdende Europese integratie zal het bewaren van de eigen identiteit en onafhankelijkheid op den duur problematisch kunnen worden.

Het als materieeldienst verder ontwikkelen en integreren van de materieelfunctie in bouwprocessen als onderdeel van een bouwbedrijf lijkt daarom een veel aantrekkelijker alternatief. Door de kennis en ervaring met materieelbeheer uit te bouwen in de richting van advies- en serviceverlening aan de uitvoering op bouwplaatsen, kunnen materieeldiensten een wezenlijke bijdrage leveren aan de versterking van de concurrentiepositie van het bouwbedrijf.

In deze offensieve benadering passen overigens nog steeds beheersactiviteiten. Deze veranderen wel van karakter. Bovendien zal een kostenafweging voor de langere termijn moeten worden gemaakt of zelf investeren en beheren meer rendement oplevert dan inhuren. In dit verband zou bijvoorbeeld kunnen worden onderzocht of met een materieleverancier vaste afspraken kunnen worden gemaakt, die hem tot systeempartner promoveert.

Materieeldienst

Omdat bouwbedrijven de materieeldienst als kostenplaats beschouwen, die tegen zo laag mogelijke kostendeckende tarieven dient te werken, worden de op eigen beheer gerealiseerde marges automatisch toegerekend aan het uitvoeringsresultaat. Inzicht hierin is absoluut noodzakelijk voordat een beslissing kan worden genomen over het al dan niet volledig uitbesteden van materieel.

Hieruit kunnen wel eens verrassingen voortkomen. Wellicht is bij sommige bouwbedrijven het uitvoeringsresultaat structureel geflatteerd door lage interne huurtarieven. Of is over het hoofd gezien welke productiviteitsverbeteringen zijn behaald als gevolg van advisering door de materieeldienst? Of worden de te hoge huurtarieven veroorzaakt door een te geringe omvang van de materieeldienst, slecht management of een verkeerd aanschaffingsbeleid?

De vraag of schaalomvang doorslaggevend is bij de beoordeling of handhaving van een eigen materieeldienst nog opportuun is, komt derhalve eerst aan de orde na een grondige afweging van de kosten in vergelijking tot baten. Deze reiken verder dan alleen lage interne huurtarieven. In feite komt deze keuze neer op de beoordeling van de bijdrage van de materieeldienst als een echt 'profitcentre' aan het bedrijfsresultaat, inclusief de al dan niet latente ontwikkelingsmogelijkheden.

Daaruit zal waarschijnlijk blijken dat een interne materieeldienst voor zelfs relatief kleine bouwbedrijven nog steeds een belangrijke steunpilaar kan vormen voor behoud of verhoging van productiviteit en verbetering van arbeidsomstandigheden. Voorwaar een wezenlijke bijdrage aan de continuïteit van het coördinerend bouwbedrijf.

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 6 jan 1998

Marktomstandigheden en nieuwe technologieën

[bouwbreed](#)

Marktomstandigheden en nieuwe technologieën dwingen, behalve tot veranderingen in de organisatie van het bouwproces, ook tot heroverweging en modernisering van de materieelfunctie. Die veranderingen beperken zich overigens niet tot de aard en het gebruik van het materieel. Marktbewegingen waaraan de bouw voortdurend onderhevig is, zijn ook van invloed op de door de bouworganisatie te volgen marktstrategie. In het verlengde daarvan speelt de overweging of de functie van de traditionele materieeldienst hier optimaal in past.

Het gaat dan niet in de eerste plaats om de vraag of een materieeldienst van een bouwbedrijf uit kostenoverwegingen nog langer is te handhaven. Veeleer staat de vraag centraal welke strategische positie(s) materieeldiensten in de organisatie van bouwprocessen nu en in de nabije toekomst kunnen innemen. Al dan niet als onderdeel van een bouwbedrijf. Dit is de mening van dr. J. Burger, voorheen secretaris van de KOMAT en thans consultant. In dit artikel reageert hij op een artikel in Cobouw van 5 november waarin de heer P. Feijen, directeur Materieeldienst Wilma Bouwgroep het einde van de eigen materieeldienst voorspelt.

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 6 jan 1998

Schadeclaims lopen in de miljoenen Alleen verliezers bij annexatie Leidschenveen

[bouwbreed](#)

Wethouder Dwarshuis van Leidschendam heeft de eerste aankondigingen van schadeclaims al op haar bureau liggen. Als de Vinex-locatie Leidschenveen alsnog zou worden toegewezen aan Den Haag - wat volgens de Tweede Kamer zal moeten gebeuren - kan dit niet zonder een langdurige juridische strijd, die ongetwijfeld miljoenen guldens aan claims zal opleveren.

In mei moet de provincie volgens de ARHI-procedure (Algemene Regels Gemeentelijke Herindeling) bekijken of een dergelijke annexatie 'redelijk' is of niet. Annexatie levert volgens Leidschendam alleen maar verliezers op.

Toewijzing van Leidschenveen, de Vinex-locatie op Leidschendam's grondgebied, werd door de Tweede Kamer als troostprijs aan Den Haag aangeboden, toen de vorming van een stadsprovincie geen doorgang kon vinden. Annexatie is volgens de aangenomen motie van het Tweede Kamerlid Remkes ook bedoeld om Den Haag uit de financiële zorgen te halen. Het staat overigens nog te bezien of Den Haag er financieel beter van zou worden.

Alles ligt vast

Wethouder Dwarshuis liet weten dat de Tweede Kamer een dergelijk besluit heeft genomen "op grond van een groot gebrek aan kennis van zaken". Annexatie zal niet zonder het voeren van een juridisch gevecht tot stand kunnen komen, omdat het gehele ontwikkelingsplan Leidschenveen is vastgelegd met projectontwikkelaars in een publiek-private samenwerking. Leidschendam neemt samen met Mabon, Wilma, Heijmans en het Bouwfonds Nederlandse Gemeenten, deel in het Ontwikkelingsbedrijf Leidschenveen.

Enige zeggenschap of inspraak over de realisering van de Vinex-locatie is al niet meer mogelijk. Alles is door deze samenwerking al vastgelegd: het aantal van 7000 te bouwen woningen, de differentiatie ervan, de bouwdichtheden en de wijze waarop de volkshuisvesting zal plaatsvinden. Overigens hebben woningzoekenden uit Den Haag en omliggende gemeenten dezelfde mogelijkheden zich via huur of koop in Leidschenveen te vestigen als Leidschendamers.

Alleen via rechter

De ontwikkelaars hebben de gemeente al voor claims gewaarschuwd als er door vertraging schades in de miljoenen guldens zullen gaan ontstaan. En vertraging zal er komen, want de gemeente Leidschendam zal zich niet zonder slag of stoot gewonnen geven. Die claims zouden in het voor Leidschendam ondenkbare geval van annexatie zeker worden doorgespeeld naar Den Haag.

Leidschendam heeft, toen de gemeente de Groeikernstatus kreeg toegewezen, een verfijningsuitkering van f. 45 miljoen toegezegd gekregen. Daarvan heeft zij inmiddels f. 20 miljoen ontvangen.

Volgens wethouder Dwarshuis zal Den Haag naar die miljoenen kunnen fluiten. En behalve wat extra inkomsten door vergroting van het inwoneraantal, zal Den Haag bij een mogelijke uitbreiding ook de nodige kosten moeten maken.

Uitspraak in mei

De provincie Zuid-Holland zal uiterlijk in mei aanstaande via de ARHI-procedure een uitspraak moeten doen of annexatie "op redelijke gronden" te verdedigen valt. Daarbij zal ook in aanmerking moeten komen, aldus Leidschendam, dat Den Haag van regeringswege al f. 1,1 miljard heeft gekregen om de schuldenlast van deze art.12 gemeente te saneren.

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 21 jan 1998

Nesselande autoluw en zonder metro, wie wil daar nou wonen

[bouwbreed](#)

Hoe wordt de Rotterdamse Vinex-locatie Nesselande ontsloten? Deze vraag houdt de Maasstedelijke politiek bezig. Het doortrekken van de huidige metro is de beste oplossing. Helaas er is geen geld. Net als andere Vinex-gebieden in Nederland zal deze wijk, met over de vijfduizend woningen, pas worden ontsloten nadat het is opgeleverd.

Interessanter is de visie van drie (!) wethouders over het onderwerp openbaar vervoer in Nesselande. Volgens RO-wethouder Hans Kombrink komt er zeker een vorm van openbaar vervoer alleen zullen de eerste bewoners er niets aan hebben. Herman Meijer, wethouder Volkshuisvesting, pleit voor een zeer autoluwe wijk. De ontwerpers moeten daar maar rekening mee houden. Als derde kwam Sjaak van der Tak, wethouder Verkeer en Vervoer met een standpunt. Hij acht een ondergrondse aanleg van de metro uit Zevenkamp naar Nesselande vrijwel uitgesloten. Bij een rondgang langs een aantal Tweede Kamerfracties kreeg de CDA-wethouder onlangs te horen "dat bussen toch ook hoogwaardig vervoer zijn."

Betrokken aannemers hebben al aangegeven te zullen bouwen ook al is er geen metro. Met een vertraging van vele jaren wordt pas begonnen met bouwen in het jaar 2000. Ontwikkelaars/bouwers verwachten dan dat er wel geld is voor hoogwaardige openbaar vervoer. Overigens zijn er ook aannemers die zeggen niet te gaan bouwen als er geen tram of metro komt. In de laatste editie van het VNO/NCW-blad Forum zegt Hugo Sanders van Wilma Woningbouw pas aan het plan IJburg bij Amsterdam te beginnen als er een tram komt. "De woningbouw krijg je niet van de grond als geen zekerheid bestaat over de aanleg van voldoende fysieke infrastructuur. Ik ga echt pas bouwen als er voldoende inschrijvingen zijn en die blijven gegarandeerd uit als de railverbinding tussen CS Amsterdam en IJburg wordt uitgesteld."

Niet alleen de ontsluiting via de metro levert problemen op. Tussen de gemeente Rotterdam en Nieuwerkerk aan den IJssel bestaat onenigheid om de nieuwe wijk al dan niet via rijksweg 20 te laten ontsluiten. Rotterdam is tegen deze optie en Nieuwerkerk is voor. De Stadsregio en de provincie Zuid-Holland moet de twee kempnen uit elkaar trekken.

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 22 jan 1998

Breda maakt Chasseterrein voor gezinnen interessant

bouwbreed

Op het Chasseterrein in Breda komen meer eengezinswoningen. Het aantal appartementwoningen is fors teruggebracht. "Hierdoor is het terrein ook een interessante locatie voor gezinnen met kinderen geworden", aldus verantwoordelijk wethouder L. van Beusekom bij de presentatie van het definitieve ontwerp voor het 13 hectare grote terrein. Nog dit voorjaar moet met de verkoop van de woningen worden begonnen.

De planvorming rond het Chasseterrein heeft een lang traject afgelegd. De eerste gedachtenspissels over de herontwikkeling van de voormalige Chassekazerne dateren al uit eind tachtiger jaren. In de jaren daarna is door Office for Metropolitan Architecture (O.M.A.) van Rem Koolhaas het stedenbouwkundig plan opgesteld. Met het gisteren gepresenteerde definitieve ontwerp is nu een einde aan deze lange planvorming gekomen. Wat Van Beusekom betreft kan er nu dan ook aan de slag worden gegaan. "De uitvoeringsplanning is er op gericht nog voor het einde van het jaar met de bouw te starten", aldus de wethouder.

Infrastructuur

Het ontwerp-plan heeft ten opzichte van de eerste ontwikkelingsvisie nogal wat wijzigingen ondergaan. De meest in het oog springende is wel dat het aantal woningen van 729 naar 653 is teruggebracht. Daarbij is vooral in het aantal appartementen geknipt. "Er was een nadrukkelijke wens om het aantal eengezinswoningen te verhogen", zegt Van Beusekom. "Dit leidt ook tot een veel gedifferentieerder woonmilieu in dit gebied."

Andere wijzigingen zijn onder andere het compacter maken van de openbare parkeergarage met overigens de handhaving van 600 parkeerplaatsen en een nieuw ontwerp voor het zogenoemde bruggenbouw met Museumpleinwoningen. Nadrukkelijk is volgens de wethouder nog eens gekeken naar de aansluitingen op de bestaande stad. "Hierbij is als principe gehanteerd dat het Chassepark zo dicht mogelijk bij de bestaande stad moet beginnen. Dit betekent ook meer groen op de omliggende infrastructuur", aldus Van Beusekom.

De basis van het stedenbouwkundig ontwerp, het campusmodel waarvoor West 8 Landscape Architects tekent, is gehandhaafd gebleven. Van de 13 hectare wordt slechts 22 procent bebouwd. Dus 78 procent is openbare ruimte wat min of meer als een park zal worden ingericht. "Ik ben van meet af aan gecharmeerd geweest van dit campusmodel", zegt Van Beusekom. "De openheid, de transparantie en het groene karakter van dit ontwerp vormen een welkome aanvulling op de totaalqualiteit van de Bredase binnenstad."

Aan de ontwerpen van de woningen heeft een groot aantal zowel Nederlandse als buitenlandse architectenbureaus gewerkt. Volgens de brochure over het Chasseterrein is echter het Carre van Koolhaas' Office for Metropolitan Architecture het meest speelse element van het toekomstige 'parkgebied'. De combinatie van 104 sociale huurwoningen en 33 duurdere appartementen in het midden van de campus biedt van alle kanten een andere aanblik. "Het vierkant", zo wordt het definitieve ontwerp beschreven, "met zijn verschillende bouwhoogtes omsluit een groot tuinlandschap als binnenhof, dat overdag vrij toegankelijk is."

Stadskantoor

Wat in het definitieve ontwerp nog onzeker is, is een eventuele huisvesting van de gemeente aan de noordzijde van het terrein. O.M.A. heeft van de gemeente Breda de opdracht gekregen om hiervoor modellen te schetsen. Hiermee zou de Baronie-stad mogelijk een derde stadskantoor krijgen.

Voor de ontwikkeling van het Chassepark hebben de ontwikkelaars Proper Stok Groep bv en Wilma Bouw bv de commanditaire vennootschap Chasse CV opgericht. Proper Stok en Wilma willen zo snel mogelijk beginnen: "De interesse voor de woningbouw vanuit de markt is groot. Zeker de belangstelling voor stedelijk wonen op goede locaties is de laatste tijd enorm toegenomen", aldus Chasse CV in een toelichting op het ontwerp.

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 23 jan 1998

Groningen scheidt ruimte voor 1250 woningen

[bouwbreed](#)

Als de raad van Groningen woensdag akkoord gaat met twee bestemmingsplannen, kan er gewerkt worden aan de ontwikkeling van 1250 woningen, 850 in het noordwestelijk gelegen 'De Held II' en nog eens 400 op de ten zuiden van de stad gelegen locatie Piccardthof.

De Held II zal bestaan uit vier woongebieden, waarin 60 % van de woningen als 'twee onder een kap' wordt gebouwd, aldus het college van B en W in zijn raadsvoorstel. Voor het overige komen er rijtjeswoningen en vrijstaande woningen in twee en drie bouwlagen.

De woningproductie zal 150 tot 200 woningen per jaar bedragen. Besloten is dat na het gereedkomen van de 600ste woning, de Noord-Zuidroute voor de verkeersontsluiting gereed moet zijn. Mocht dat niet lukken, dan wordt de woningbouw in De Held II stopgezet, totdat de route klaar is.

De exploitatiebegroting voor dit gebied is sluitend. Tegenover de kosten voor de woningbouwlocatie van ruim f. 34 miljoen, staat de opbrengst uit grondverkoop van hetzelfde bedrag.

Na grenscorrectie

Een tweede bestemmingsplan ligt ten grondslag aan woningbouw rondom de Piccardthofplas ten zuiden van de stad. De plas ligt voor een deel op het grondgebied van Eelde, maar na grenscorrectie gaat de eigendom over naar Groningen.

Aan het stedenbouwkundig plan hebben behalve vertegenwoordigers van Eelde en Groningen, ook Wilma Bouw meegewerkt. Deze bouwonderneming heeft volgens afspraak een quotum van 300 woningen op een totaal van 400.

Het accent komt op laagbouw woningen te liggen, voornamelijk in de vorm van 'twee onder een kap' en vrij te bebouwen kavels in twee bouwlagen. De kosten zijn begroot op f. 38,6 miljoen, de opbrengsten op f. 46,4 miljoen. De oplevering van de eerste woningen is gepland in 1999.

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 27 jan 1998

'Het leven is te kort om slechte wijnen te drinken' Dick van Well (Dura en AVBB Waterweggebied) functioneert alleen onder druk

[bouwbreed](#)

Dick van Well (49) werkt een kwart eeuw bij de Rotterdamse aannemer Dura. Voor zijn werkgever aanleiding hem vanavond een receptie aan te bieden op een zeer Rotterdamse locatie, 't Hulskampgebouw. Een gesprek met deze ras-Rotterdammer - die beslist niet vergeleken wil worden met de traditionele aannemer: Mercedes, sigarendoos en jenever - over wijn, zijn kluppie Feyenoord en leidinggeven.

Naast directievoorzitter van de Dura Bouwgroep is Van Well ook voorzitter van de lokale bouwwerkgevers, AVBB-Waterweggebied. Beide petten draagt hij met verve en vooral graag.

Dikke lach en daarna rust. Hij kijkt uit het raam richting de Kop van Zuid waar zijn bedrijf de rechtbank en het belastingkantoor bouwde.

“Natuurlijk is het niet verdacht deze receptie. Zo van: '25 Jaar Van Well en daarna weg ermee'. Ik voel geen nattigheid. Headhunters hoeven dus niet te bellen. Nee, bij Dura is het vieren van een jubileum heel normaal. Ik hecht eraan mijn relaties te ontmoeten. Het is een mooie gelegenheid banden weer eens aan te halen.”

“Het ontmoeten van mensen is in elk geval steeds moeilijker geworden. Ik heb het jaar dan ook min of meer in een binnen- en buitenseizoen ingedeeld. Van april tot en met het CHIO (paardrijden in het Kralingse bos) ligt de nadruk op het bezoeken van mensen. De andere periode, het binnenseizoen, ben ik nadrukkelijker met de organisatie bezig. Je maakt de jaarcijfers op en zet de koers uit voor de komende periode. Maar de eerste vier maanden van het jaar zijn cruciaal, hoe de rest van het jaar eruit gaat zien.”

“Het onderhouden van relaties is erg belangrijk. Nee, nee ...dan is niet meteen mijn insteek, stenen stapelen. Zo zit ik niet in elkaar. Korte-termijn-successen zijn niets voor mij. Met sommige mensen heb ik 10 jaar een relatie, zonder ooit voor ze te hebben gebouwd. Oprechte belangstelling dat is het. Een leuk mens kan een architect van een klein bureau zijn tot een voorzitter raad van bestuur van Siemens Nederland, of een secretaris-generaal bij een departement. Maar ook een Rotterdamse kunstenaar als Cor Kraat. Praten en luisteren, zo leer je de markt kennen en weet je de richtingen. Helaas is mijn agenda beperkt.”

“Doordat de tijd beperkt is, komt er een zekere druk op mijn werk te staan. Zonder druk functioneer ik niet. Zo leid ik ook Dura en AVBB-Waterweggebied. Hoe ik mijn managementstijl moet omschrijven?...delegeren. Mensen in de organisatie hun eigen verantwoordelijkheden geven. Zo heb ik het vak geleerd. In grote zelfstandigheid werken is een leuke uitdaging. Ik kies voor personen in de organisatie waar ik wat in zie. Hoe?, gevoel, waarneming via zintuigen. Het zoeken naar talent en tot volle wasdom laten komen, dat is mooi.”

“Mijn minder sterke kant is dat ik soms te lang in personen blijf geloven. Het moet echt fout gaan voordat ik definitief afstand neem. Dat heeft iets te maken met mijn achtergrond. Ik kom uit een rood nest. In mij wordt soms strijd geleverd door mijn maatschappelijk gevoel en het directeurschap. Alle stijlen van leidinggeven kunnen goed zijn, als het maar geen onrust veroorzaakt, want dat is niet goed. Het is uiteindelijk wel zo dat die metselaar stenen neer moet leggen, die heeft niets aan onrust.”

“Ik heb geleerd zo te werken van mijn baas en oud-collega Jacques Pechtold. Waar stuur je je onderneming in de komende jaren naar toe, dat heb ik van hem geleerd. Evenals het kijken naar maatschappelijke ontwikkelingen.”

“Cees Hakstege, die me begin 1980 bijna naar Wilma had gehaald, is een voorbeeld voor mij als het gaat om commercieel denken. Goed leiderschap is ook je zwakheden onderkennen. Ik ben een slimme rekenaar die makkelijk cijfers aan elkaar knoopt, ik heb een goed geheugen en ook nog eens een goed technisch inzicht. Omgaan met personeel heb ik geleerd van de huidige VNO/NCW-voorzitter, Hans Blankert. Personeel staat niet op de balans, maar het is het belangrijkste gereedschap om een bedrijf mee op te bouwen. Blankert was hier directeur. Hij vond als een van de eersten dat je tussen je mensen moest staan om zo leiding te geven.”

“Vanaf de lagere school stond voor mij vast dat ik de bouw in zou gaan. Ik had een keer wat over de Deltawerken gezien en weg- en waterbouw leek mij het mooiste vak. Ik heb later alleen tijdens mijn stage bij een wegebouwer gewerkt en daarna alleen in de b en u-sector. Mijn start op de mulo komt door mijn achtergrond. HBS vonden ze thuis te hoog. Mijn mulo en avond-hts heb ik ook gebruikt om minder verlegen te worden. Studeren 's avonds was daarbij geen probleem, de confrontatie leerstof en jezelf heb ik altijd leuk gevonden als afwisseling van de zakelijke problemen overdag.”

“Ik heb nog twaalf jaar voor de boeg. Hoewel ik groen-wit-bloed (Dura huisstijl/red.) heb, is het niet zo dat ik die periode per se voorzitter van de directie blijf. Ik ben behoorlijk kritisch op mijn eigen functioneren. Als het noodzakelijk is, kan ik ook opzij stappen om ruimte voor een ander te maken. Misschien zal ik dan de eerste twee tot drie maanden moeten slikken. Ook ik heb menselijke eigenschappen.”

“Wat zou ik willen doen als ik nog een keer op de wereld zou komen? Iets totaal anders. Een wijnhuis in Frankrijk. Het is vergelijkbaar met bouwen; het is tastbaar. Nee ik heb geen huis in Frankrijk, net zo min als ik een zeilboot heb. Calvinisme.”

“Mijn opvoeding zegt dat je er dan ook gebruik van moet maken. Boot of huis in Frankrijk moet je dan veel bezoeken en dat wil ik niet, dat bindt me teveel. Een van mijn grootste hobbies is dan ook wijn. Ik koop altijd per doos, van Rothschild tot Aloxe Corton '78 en Zuid-Afrikaans wit. Ik smijt niet met geld, maar wijn moet goed zijn. Ik geef dus altijd ook zeer goede wijnen weg. Het leven is te kort om slechte wijnen te drinken.”

“Feyenoord is een goede uitlaatklep. Lekker even stoom afblazen. Ik ben echt aanwezig. Ik bemoei me met alles; van de scheids tot en met de spelers. Ik ben opgeschoven van de nu beruchte vakken G en S, we zongen van alles maar gooiden nooit iets, naar het zakengedeelte, maar het liefst zit ik nog tussen de supporters van de lange zij.”

“Mijn eerste wedstrijd was ergens midden jaren zestig. Ik had bij mijn broer op de kinderen gepast en kreeg een kaartje voor de volgende dag: Feyenoord tegen Ajax. Ruud Geels maakte in die wedstrijd nog goals voor Feyenoord. Vanaf die tijd ben ik om.”

“Natuurlijk doet het zeer als ik zie hoe het die club vergaat. Eigenlijk heeft alleen Ajax een professionele leiding. Door een slecht financieel beleid in het verleden en geen goede jeugdopleiding heeft Feyenoord de slag gemist.”

“De politiek heeft ook een slag gemist, die van een krachtige stadsprovincie Rotterdam. De verdeeldheid over dit onderwerp was funest. Ik heb me dood geërgerd aan al die politieke partijen. Ook mijn eigen partij, VVD, had een visieloos standpunt.”

“Vroeger deden we met vriendjes landje pik. Met een mesje gooide je dan in ’t zand. Je streek er na de strijd met je hand over en je kon weer opnieuw beginnen. Bij de vorming van de regio is dat niet zo. De politici moeten eens boven hun prive-belangen uitstijgen. Ik kan er niet tegen als gekozen mensen een beroep doen op kiezers-sentimenten zonder daarbij echt beleid te voeren. De bevolking en het bedrijfsleven zijn de dupe. Er zijn duizenden laaggeschoolde werklozen in Rotterdam. Wat doen we eraan? Er zijn plannen, maar per saldo is het resultaat bedroevend laag. Er is onbalans tussen de samenstelling van de bevolking en economische activiteiten. Daar moet aan gewerkt worden.”

“Het woonklimaat moet worden verbeterd. Rotterdam heeft in zich om te verloederen. Kijk eens naar de huidige probleemwijken als Spangen en Bloemhof. Als we daar 10 jaar eerder waren begonnen met renovatie, nieuwbouw en herstructurering dan had het nooit zover gekomen.”

“We houden hier een beetje de belendende percelen nat in plaats van vuurhaarden aan te pakken. Er zijn wijken in Rotterdam waar het gevaar van verloedering nog steeds loert. Grijp in door gelijkmatige sloop, renovatie en nieuwbouw en doe het niet als in Spangen, dat was amputeren.”

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 29 jan 1998

Haarlem betreft bewoners bij invulling Raaksgebied

[bouwbreed](#)

De Haarlemse bevolking krijgt op 6 februari een voorstel gepresenteerd over de bebouwing van het Raaksgebied. Tot 19 februari kunnen de stadsbewoners tijdens het 'Raaksdebat' schriftelijk hun oordeel geven op de visies van Amstelland Vastgoed, Amvest Vastgoed-Mab-Dura, Bouwfonds Woningbouw-Foruminvest, Heijmans Projectontwikkeling, TBI Holdings en Wilma Vastgoed.

De bewoners moeten de ontwikkelaars beoordelen op een vijftal aspecten waaronder ruimtelijke invulling, woningaanbod en parkeergelegenheid. De zes werden gekozen uit 28 geïnteresseerde partijen na een Europese aanbestedingsprocedure.

Het gemeentebestuur heeft eerder toegezegd de uitslag van het debat zwaar mee te laten wegen in het eindoordeel eind april. Haarlem eiste dan ook van de ontwikkelaars dat zij hun visie weergeven in een maquette, perspectieftekeningen en folders. Het materiaal staat tijdens het debat tentoongesteld in het ABC Architectuurcentrum Haarlem.

Nieuwe functies in het 2 ha grote gebied in de binnenstad moeten de binnenstad versterken. De gemeente wil aan de westkant van het gebied een complex woningen, winkels, kantoren en een ondergrondse parkeergarage.

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 3 feb 1998

Zutphens gerechtshof voortaan onder een dak

bouwbreed

Met de opening vandaag van het nieuwe Gerechtshof in Zutphen, komt een eind aan de periode dat dit college verspreid over zeven locaties moest werken. Het nieuwe complex aan de rand van de historische binnenstad bestaat uit een gerenoveerd deel van rond de eeuwwisseling en twee nieuwbouwvleugels. Het ontwerp is van de vorige rijksbouwmeester K. Rijnboutt. Wilma Vastgoed trad op als opdrachtgever. Het gebouw is verkocht aan ING Vastgoedontwikkeling die het voor twintig jaar verhuurt aan de Rijksgebouwendienst.

Foto: Oerlemans van Reeken

Eerste publicatie door Van een onzer verslaggevers op 11 feb 1998

Verantwoordelijkheid werkgever bepalend voor materieelbeheer

bouwbreed

Door gebrek aan volume wordt materieelbeheer te duur. Bouwen kan ook goed zonder, of met slechts beperkt eigen materieel. Het is de vraag of materieeldiensten van b en u bouwbedrijven in de toekomst nog bestaansrecht hebben.

Deze overweging van P. Feijen, directeur Wilma Bouw BV Materieeldienst, werd verwoord in het artikel 'Eigen materieeldienst gaat in de toekomst verdwijnen' (Cobouw 05-11-97).

Het was de aanleiding tot een ruimhartige beschouwing van dr. J. Burger, voormalig secretaris van de KOMAT (Cobouw 06-01-98). Hierin voert Burger aan dat voor de materieeldienst in de toekomst mogelijk een strategischer positie is weggelegd. Marktveranderingen en nieuwe technologieën dwingen tot heroverweging en modernisering van de materieelfunctie. Daarbij moet worden bekeken of de traditionele materieeldienst hier nog optimaal in past. Meer nog of door herstructurering de positie van de materieeldienst binnen de organisatie van het bouwproces kan worden versterkt.

In aansluiting op beide beschouwingen schetst A. van Loon, directeur BMWT, in bijgaand artikel de toekomstige inzet van bouwmachines op de Nederlandse markt. Zijn mening is gebaseerd op de visie van de leveranciers van bouw materieel. Bepalend voor materieelinzet is onder meer de grotere verantwoordelijkheid van de bedrijven voor de, door nieuwe regelgeving opgelegde, veiligheid van het materieel.

Henk de Vreede

De technologische ontwikkelingen op de bouwmaschinenmarkt en nationale en internationale regelgeving, roepen de vraag op of eigen materieelbeheer nog gerechtvaardigd is of dat het steeds meer gaat behoren tot de kerntaken van het bouwbedrijf.

“In welke richting het materieelbeheer zich zal ontwikkelen is nog niet duidelijk aan te geven. Daarvoor verschillen de binnen de bouwnijverheid te onderscheiden segmenten onderling, te sterk. Bovendien creëren bouwbedrijven uiteenlopende toekomststrategieën die elk om een heel specifieke materieelinzet vragen. De grotere verantwoordelijkheid van de werkgever rond gebruik van machines en werktuigen zal echter steeds meer zijn stempel drukken op het toekomstig materieelbeheer”, aldus A. van Loon, directeur BMWT.

Verbetering

“Materieelbeheer”, zo vervolgt hij, beperkt zich niet tot het inzetten van machines op bouwprojecten. Een goed beheer is onder meer ook gericht op een juiste keuze van het machinematerieel, passend binnen het pakket van bedrijfsactiviteiten en gefundeerd op een hoog technische en gespecialiseerde machinekennis.”

Materieelbeheer is een kostbare zaak. De bezettingsgraad van machines in de bouw is laag in vergelijking met de industrie. Op jaarbasis maakt het mobiele materieel gemiddeld slechts 1000 draaiuren. Door een betere positionering van de bedrijfsactiviteiten kan de bezettingsgraad belangrijk worden verhoogd.

Van Loon meent dat het gebruik van machines onder meer te verbeteren is door specialisatie. Hierdoor kan een opdrachtenportefeuille worden opgebouwd, bestaande uit vergelijkbare werkzaamheden die met dezelfde machines zijn uit te voeren. Bedrijven die een bredere markt willen bedienen, kunnen door investering in multifunctioneel materieel een scala van werkzaamheden uitvoeren. Gebruik van

verschillende uitrustingsstukken aan een en dezelfde machine leidt tot intensiever gebruik. Een derde mogelijkheid tot optimalisering van materieelinzet is verhuur van machines aan meer gebruikers.

Factoren

Bij materieelbeheer spelen nog andere factoren een belangrijke rol, zoals kwaliteitszorg, arbo-verantwoordelijkheid, bouwplaatsmechanisering en technologische ontwikkeling van het materieel zelf.

“Het is begrijpelijk”, aldus Van Loon, “dat de zorg rond ingehuurd materieel, zeker wanneer dit gebeurt inclusief bediening, belangrijk minder zal zijn dan bij eigen mensen en machines. Om kwaliteit te kunnen garanderen, zal inzet van eigen materieel prioriteit krijgen. Bovendien versterkt het gebruik van machines van ‘vreemde’ herkomst, merk en kleur, de kwaliteitsuitstraling van het bedrijf niet. Bedrijven die grote waarde hechten aan hun imago, zullen het inhuren van materieel dus zoveel mogelijk proberen te voorkomen.”

Arbo

Rond arbeidsomstandigheden en milieu draagt de hoofdaannemer belangrijke verantwoordelijkheid. Volgens de arboregelgeving is de werkgever in principe voor alles verantwoordelijk. Maar de regelgeving is complex en in de praktijk blijkt dat partijen, ondanks zorgvuldige voorbereiding, regelmatig voor onaangename verrassingen staan. Het CBS heeft cijfers geproduceerd over claims naar aanleiding van werkomstandigheden en beroepsziekten. Deze tonen aan, dat de bedragen die hiermee gemoeid zijn, tussen 1991 en 1996 stegen van f. 395 naar f. 573 miljoen. Het toenemend claimgedrag zal de ontwikkelingen in het huren van materieel zeker niet bevorderen.

In het kader van de Machinerichtlijn is de fabrikant/importeur verantwoordelijk voor constructie en gebruiksaanwijzing van het materieel. De werkgever op zijn beurt is er volgens de Richtlijn voor arbeidsmiddelen, volledig voor verantwoordelijk dat het bouwmaterieel voldoet en blijft voldoen aan de eisen van de richtlijn. Deze gedeelde verantwoordelijkheid in de gebruiksfase maakt een goede onderlinge afstemming tussen werkgever (eigenaar) en fabrikant/importeur noodzakelijk. Het is daarom een reële verwachting dat de hoofdaannemer vanwege zijn groeiende verantwoordelijkheid voor milieu en werkomstandigheden, in toenemende mate controle wil houden over het in te zetten materieel en de organisatie eromheen.

Mechanisering

Het mechaniseringsproces in de bouw is, op enkele deelgebieden na, voltooid. De bouw is beland in de industrialisatiefase. Hierin wordt gezocht naar mogelijkheden om deelprocessen te automatiseren. Daarbij krijgt de ketenfilosofie in toenemende mate aandacht. Verdere ontwikkeling daarvan is van belang, omdat efficiency-verbeteringen zijn te realiseren logistiek weloverwogen inzet van materieel.

Daarbij speelt de technologische ontwikkeling een niet onaanzienlijke rol. De innovatie kenmerkt zich vooral door toepassing van steeds meer merkspecifieke technologie. Vooral rond besturing, diagnosesystemen en dergelijke neemt het gebruik van ‘black-boxen’ toe. Alleen bedrijven die rechtstreeks toegang hebben tot de technische expertise van de fabrikant, kunnen deze ‘boxen’ uitlezen. Verder worden fabrikanten/importeurs steeds meer full-liners. Hierdoor kunnen zij de eindgebruiker steeds beter de meest geschikte machine aanbieden en een duurzame inzetbaarheid garanderen.

“De machinetechnische verbeteringen zijn ongetwijfeld sterk bepalend voor de concurrentiekracht van de gebruiker. Dit gegeven versterkt de noodzaak tot hechte samenwerkingsrelaties tussen bouwbedrijf en leverancier van bouwmaterieel.

Service

Gezien vanuit de bouwmachinebranche, is goede service de ruggengraat van een efficiënt materieelbeheer, meent Van Loon. “De eisen die ondernemingen stellen aan hun bouwmaterieel, zijn de afgelopen jaren aanzienlijk verhoogd. Daarbij gaat het vooral om hoge beschikbaarheidsgraad tegen zo laag mogelijke kosten. Die hogere eisen vragen om een optimale serviceverlening, kwaliteitssystemen en veiligheidsgaranties. Uitbouw en verbetering van service zijn voor de Nederlandse importeurs van bouwmaterieel dus belangrijke doelstellingen.”

De machinebranche werkt, volgens Van Loon, voortdurend aan verdere professionalisering van het service-aanbod.

“Het valt nu eenmaal niet te ontkennen dat regelmatig onderhoud van belang is om optimale betrouwbaarheid te kunnen garanderen. Het afstoten van niet-kernactiviteiten, maar ook de steeds geavanceerder machinetechnieken leiden ertoe, dat het onderhoud in eigen beheer langzaam aan verdwijnt,

en dat steeds meer bedrijven het onderhoud uitbesteden, al of niet binnen een onderhoudscontract. Onder service verstaan we tegenwoordig niet slechts leveren van onderdelen en verrichten van onderhoud. Service is een totaalpakket van dienstverlening, gericht op maximale productiviteit van het materieel.”

Tegen de achtergrond van deze ontwikkelingen meent Van Loon, dat de kwaliteit van het materieelbeheer nog belangrijk zal worden vergroot. De grotere verantwoordelijkheid, voortvloeiend uit de huidige regelgeving, noopt bedrijven ertoe nog intensievere zorg te besteden aan het materieelpark. Tussen aanbieder en gebruiker zal een nog nauwere relatie ontstaan. Redenen hiervan zijn de hoogwaardige technologie van het materieel – dat een grote technische kennis vraagt – en de steeds hogere eisen van de gebruiker aan de beschikbaarheid.

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 11 feb 1998

Zeeuwen lappen duurzaam bouwen aan hun laars ‘Naleving van convenant is een lachertje’

[bouwbreed](#)

In Zeeland wordt slechts mondjesmaat duurzaam gebouwd. Gemeenten trekken zich nauwelijks iets aan van het in 1996 geïntroduceerde en ondertekende convenant Duurzaam Bouwen. "Aannemers willen wel, maar het komt niet van de grond", aldus het NVOB Gewest Zeeland. Ook het Zeeuwse informatiecentrum constateert dat duurzaam bouwen "zeer moeizaam" op gang komt. De provincie zegt over onvoldoende gegevens te beschikken over de effecten van het convenant.

De Zeeuwse statenfractie GroenLinks heeft de knuppel in het hoenderhok gegooid. In een brief aan het provinciebestuur stelt de fractie onomwonden vast dat het convenant, dat in '96 door gemeenten, provincie en bouwers is ondertekend, op een merkwaardige wijze wordt nageleefd, “en soms zelfs een lachertje is.” Moeiteloos somt de fractie gemeenten op die het convenant weliswaar hebben ondertekend maar er in de praktijk nauwelijks iets aan doen. Daarnaast onttrekken gemeenten zich volgens GroenLinks aan hun taak om de naleving van het convenant te toetsen. In de visie van de statenfractie moeten gemeenten die hierin tekort schieten dan ook van hun taak te worden ontheven. Dit zou dan door de provincie moeten worden overgenomen.

Voortraject

In een reactie zegt verantwoordelijk gedeputeerde J.G. van Swieten hier niets voor te voelen: “Bouwplantoetsing is van oudsher een gemeentelijke taak en dat moet zo blijven.”

Wel erkent de provinciebestuurder dat het controle-instrument door middel van het invullen van checklists bij bouwaanvragen niet goed werkt. “Ze zijn te lang en te ingewikkeld. Verder moeten deze lijsten op te veel verschillende momenten worden ingevuld. Hierdoor bestaat er onvoldoende inzicht in de effecten van het convenant”, aldus Van Swieten.

Een werkgroep buigt zich momenteel over de vraag hoe het probleem rond de checklist kan worden opgelost. Het dubo-probleem zit volgens Wilma Talstra, gewestelijk secretaris van het NVOB Zeeland dieper dan alleen de checklisten: “De aannemers willen wel, maar in het voortraject moet er meer gebeuren.” Volgens Talstra ontbreekt het vooral aan goede voorlichting. “Te weinig informatie over de mogelijkheden en de materiaalsoorten zorgen er vaak voor dat de opdrachtgever afhaakt als hij hoort wat het gaat kosten.”

In de visie van het NVOB moet er dan ook veel meer aan informatieuitwisseling worden gedaan. Ook is het van belang dat er eenvormige regelgeving op het gebied van duurzaam bouwen wordt gehanteerd. “Nu zie je toch weer verschillen tussen gemeenten. De ene stelt scherpere regels dan de andere. En met het convenant hadden we dit juist willen voorkomen. Dat stimuleert niemand en zorgt alleen maar over verwarring. Laten we dus nu eerst uitgaan van het Nationaal Pakket en zorgen dat we dat van de grond krijgen.”

Moeizaam

Piet Hack, coordinator van het vorig jaar door de Vereniging Integrale Bio-logische Architectuur (VIBA)-Zuidwest geopende informatiecentrum Duurzaam Bouwen in Goes onderschrijft in grote lijnen de kritiek op het fenomeen duurzaam bouwen. “Het komt moeizaam op gang. We krijgen hier erg veel vragen binnen over hoe de maatregelen in de praktijk moeten worden gebracht. Daar worstelt men duidelijk mee.”

“We zijn een jaar lang bezig geweest om de maatregelen in ons beleid te implementeren”, zegt J. de Feyter van de gemeente Tholen desgevraagd, “en dan is het flauw van GroenLinks dat het onder andere Tholen

noemt als gemeente die niets aan duurzaam bouwen heeft gedaan. Maar feit is dat we hier ook meer te doen hebben.”

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 19 feb 1998

WNF forceert doorbraak in energiezuinig bouwen

bouwbreed

"Wees niet zo laks, pas de normen aan. Wij hebben laten zien dat het kan." De oproep aan de overheid kwam vrijdag van voorzitter drs. E. Nijpels van het Wereldnatuurfonds bij de oplevering van 36 zeer energiezuinige woningen in Tilburg. Zonder subsidie en toch ver onder de vorige maand aangescherpte energieprestatienorm.

Zeer energiezuinig bouwen kan zonder veel extra kosten en met 'normale' technieken. Dat was de uitdaging die Wilma Vastgoed aanging toen het Wereldnatuurfonds het initiatief nam een voorbeeld te stellen voor energiezuinig bouwen. En het is gelukt. Aan de Tilburgse Manderveenstraat staan 36 op het eerste gezicht gewone woningen van twee ton die zonder enige vorm van subsidie tot stand zijn gekomen.

Ze worden echter niet voor niets geafficheerd als 'ecowoningen'. De energieprestatiecoëfficiënt van de woningen bedraagt namelijk slechts 0,76. Omdat de norm sinds 1 januari 1,2 bedraagt, betekent dat dat het energieverbruik veertig procent lager is dan in de gemiddelde woning die nu volgens de wettelijke eisen wordt gebouwd. Het WNF bewijst hiermee dat de norm nog een stuk lager kan.

De energieprestatie is bereikt door toepassing van extra isolatie in vloeren, gevels en daken, hoogrendementsglas, geïsoleerde aluminium kozijnen, een minimale luchtdoorlatendheid, gebalanceerde ventilatie met warmteterugwinning, korte, dunne geïsoleerde waterleidingen, aansluiting op de stadsverwarming. Een zonnepaneel naast de buitenberging levert ten slotte ook nog een klein deel van de elektriciteit voor de woningen.

Bij het ontwerp kon door de oriëntatie van de woningen overigens maar beperkt rekening worden gehouden met de instraling van de zon. Was dat wel het geval geweest, dan zou de energieprestatie nog beter zijn geweest.

Het Tilburgse project is er een in een reeks van vijf die in totaal 200 zeer zuinige woningen moet opleveren. Mabon, Bouwfonds Woningbouw, Moes Bouwbedrijf en Slokker Vastgoed hebben vergelijkbare projecten in respectievelijk Nieuwegein, Nijkerk, Almere en Apeldoorn.

Burgemeester Stekelenburg van Tilburg en WNF-voorzitter Nijpels leggen de laatste hand aan een 'pandabestrating' ter ere van de oplevering. Bewoners hadden liever gezien dat de hele straat bij de oplevering klaar was, getuige spandoeken als 'Huize Zandzicht' en 'Van de regen in de blub'. Ze moeten nog tot begin april wachten.

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 16 feb 1998

Agenda Nationaal Bouwcongres 'Bouwen aan Nederland' AVBB congres

bouwbreed

Nederlands Congres Centrum, Den Haag

dinsdag 3 maart 13.00 uur: Ontvangst en lunchbuffet 14.00 uur: Aanvang congres 15.00 uur: Pauze 16.00 uur: Mevrouw A. Jorritsma-Lebbink, minister van Verkeer en Waterstaat (VVD), dr. G.J. Wijers, minister van Economische Zaken (D66), drs. G.B.M. Leers, Tweede Kamer (CDA), P. Rosenmoller, fractievoorzitter (Groen Links) en J. Wallage, fractievoorzitter (PvdA) maken hun keuze bekend uit de door de gezamenlijke bouw gepresenteerde thema's en bepalen daarmee de eerste paragraaf van het Regeerakkoord.

Toespraak W. Kok, minister-president 17.00 uur: Aperitief 18.00 uur: Nationaal bouw diner

BouwRai RAI Congrescentrum Amsterdam

dinsdag 10 maart ochtendprogramma prijsuitreiking Uitreiking BNG-Woningcorporatietrofee
middagprogramma symposium Bouw- en woningtoezicht studiemiddag Voorbeeldprojecten duurzaam en

energiezuinig bouwen – woningbouw seminar De elektronische snelweg inloopseminar De 7-sprong van de samenwerking seminar De corporatie als transparante onderneming in 2010

woensdag 11 maart ochtendprogramma studieochtend Veiligheid en het Politiekeurmerk Veilig Wonen forumVerschuiving van de macht symposium VHV-scenario 2030 workshop Leren is leuk als je snel resultaat boekt seminar

Bouwen met FSC-gecertificeerd hout: een duurzame uitdaging! inloopseminar Kwaliteitszorg bij corporaties seminar De elektronische snelweg workshop Leren is leuk als je snel resultaat boekt miniseminar Met warmte de wijk in: efficiënt en flexibel middagprogramma symposium Ruimtelijke ordening en milieu bijeenkomst Marktgerichtheid, informatietechnologie en woningcorporaties presentatie De belangen van huurders bij duurzaam bouwen seminar

Zonne-energie en energiezuinig bouwen inloopseminar Prestatieafspraken (lokale) overheden seminar Beursgegaan of beursgeslagen? Worden corporaties beursgenoteerde ondernemingen? symposium Bouwen voor wensen donderdag 12 maart ochtendprogramma symposium Particuliere woningvoorraad bijeenkomst Innovatieve kunststoftoepassingen in de bouw symposium Voorbeeldprojecten duurzame utiliteitsbouw symposium

Heeft bouwen nog zin? inloopseminar De woningcorporatie als makelaar seminar De elektronische snelweg miniseminar Met warmte de wijk in: efficiënt en flexibel middagprogramma lezing Lezingen praktijksituaties bouwen seminar De verticale stad: de oplossing? symposium/debat Afvalwater in de stad: lastig om in infrastructuur in te passen symposium De cooperatieve corporatie: moderne samenwerkingsvormen gewenst seminar

De wijk naar de beurs inloopseminar Leefbaarheid: de aanpak bij overlast van drugspanen symposium Herontwikkeling naoorlogse woningbouw vrijdag 13 maart ochtendprogramma congres Europees Ruimtelijk Ontwikkelingsperspectief symposium Rioleringsbeleid buitengebieden congres Kansen voor de gasgestookte en elektrische warmtepomp in de bouw inloopseminar

Prestatiecontracten in de volkshuisvesting seminar De elektronische snelweg miniseminar Met warmte de wijk in: efficiënt en flexibel middagprogramma inloopseminar Verantwoording door corporaties als kans congres Europees Ruimtelijk Ontwikkelingsperspectief Politiek Cafe

dinsdag 10 maart 12.00 – 14.00 uur Herinrichting stedelijke gebieden (naoorlogse woonwijken), infrastructuur Presentator: Ab Pilgram 12.00 uur Cobouw enquête 12.30 uur Annemarie Jorritsma, minister van Verkeer en Waterstaat 13.00 uur Dick Tommel, staatssecretaris van VROM Met onder andere: Philip Smits, Raad van Bestuur Koninklijke IBC; R. Hoogendoorn, NVOB en Gert Middelkoop, Stawon

woensdag 11 maart 12.00 – 14.00 uur Grenzen aan de inrichting van Nederland Presentator: Dick Klees Margreth de Boer, minister van VROM en Elco Brinkman, voorzitter van AVBB Met onder andere: Joop Ravensloot, voorzitter NVOB; J. Weitenberg, directeur VG Bouw; Ad Kerklaan, Wilma Vastgoed en Jelle Kuiper, voorzitter NVB

donderdag 12 maart 12.00 – 14.00 uur Een eigen woning voor iedereen? Presentator: Marjolein Uitzinger

Met onder andere: Adri Duivesteijn, Tweede Kamerlid (PvdA); Hans Jeekel, Tweede Kamerlid D66; Nico van Velsen, directeur van NWR; Willem van Leeuwen, directeur van NCIV en Jacques van Geest, Algemene Woningbouwvereniging Den Haag

vrijdag 13 maart 12.00 – 14.00 uur Arbeidsomstandigheden in de bouw Presentator: Clairy Polak Een discussie met onder andere: Jan Marijnisse, Tweede Kamerlid SP, Leen Akkers, directeur van Arbouw; Roel de Vries, voorzitter Bouw- en Houtbond FNV; Freek Vermeulen, voorzitter Hout- en bouwbond CNV; Henk Janmaat, lid VG Bouw, directeur Moes Bouwbedrijf en C. Gerritsen, Gerritsen Bouwgroep Renkum

Eerste publicatie door [Van een onzer verslaggevers](#) op 2 mrt 1998

Realisering van Chasseplannen stapje dichterbij

bouwbreed

De ontwikkeling van het Chasserrein in Breda is een stap dichterbij gekomen. Het gemeentebestuur van de stad wil met de marktpartijen een overeenkomst sluiten voor de realisering van de plannen.

Dit besluit volgt enkele weken na de presentatie van de definitieve plannen voor de herontwikkeling van de voormalige Chasse-kazerne. De raadscommissie buigt zich volgende week over het voornemen van het college van Burgemeester en Wethouders om met de projectontwikkelaars in zee te gaan. Naast eengezinswoningen, appartementen en kantoren moet op het 13 hectare grote terrein tevens een park verrijzen. Voor de ontwikkeling tekent Chasse CV waarin Proper Stok Groep BV en Wilma Bouw BV zitting hebben. De commanditaire vennootschap wil in mei van dit jaar beginnen met de verkoop van de eerste woningen.

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 10 mrt 1998

Synergievoordelen blijven uit bij fusie Volker en Wessel

bouwbreed

Niet alle fusies stranden in het zicht van de haven. Terwijl raden van bestuur 'Brussel de schuld geven' van het afketsen van fusies lacht men in Rotterdam, Rijssen en Berlijn. In deze drie steden zetelen de directies van het fusieproduct, Koninklijke Volker Wessels Stevin. Alleen van synergie, de drive om te fuseren, is vooralsnog geen sprake.

Een jaar geleden verrasten Koninklijke Volker Stevin (Rotterdam) en de Kondor Wessels Groep (Rijssen en Berlijn) vriend en vijand door een fusie aan te kondigen. Zou het wel wat worden tussen deze twee totaal verschillende bedrijven? De vraag was niet onterecht. Eerder in dat jaar mislukte het samengaan van Heidemij – het huidige Arcadis – en DHV, en nog voor de zomer van 1997 liep de fusie van Koninklijke Bam Groep met de Nederlandse Wilma-bedrijven op de klippen.

Een noodzaak tot fusie was niet echt nodig. Beide bedrijven functioneerden namelijk tot aan de fusie uitstekend. Door de bank genomen: Volker Stevin was ijzersterk in de grote infrabouw – het betere betonstorten en asfalteren – en Kondor Wessels had via zeer succesvolle projectontwikkeling in Nederland en Duitsland goed geboerd.

Bij een fusie hoort volgens de kenners 1+1 geen twee, maar drie te zijn. Bij deze fusie is het voorlopig nog twee. Het samengaan van de twee bouwbedrijven leverden namelijk een heel voorzichtige bouwonderneming op, die als de dood is voor onrust. Het eerste jaar is niet gebruikt om op grote schaal synergievoordelen te gaan behalen. De drie hoofdkantoren blijven open en bedrijven hoeven niet echt met elkaar samen te werken. “Het is geen fusie waarbij geïntegreerd moet worden”, verklaarde de bestuursvoorzitter van de nieuwe combinatie, Van Baardewijk, eerder in deze krant.

De organisatie werd zo goed als met rust gelaten. Er werden kleine aanpassingen gedaan, zoals onlangs het afstoten van het Belgische leidingbedrijf Danheux en Maroye. Maar een aanpak van de gehele leidinggroep, of verkeerstechniek is nog geen sprake. De activiteiten van de leidinggroep in Engeland en Amerika zijn niet om over naar huis te schrijven. DCC ltd is misschien rijp voor verkoop.

Maar waarom fuseer je dan? Het antwoord zal zeker morgen worden gegeven door de raad van bestuur. Voor het eerst licht Koninklijke Volker Wessels Stevin de jaarcijfers toe en die zullen uitstekend zijn. De onderneming heeft net als andere bouwconcerns de wind mee.

Maar dat heeft juist als nadeel dat het aanpakken van een structuur niet echt de hoogste prioriteit heeft. Ken u historie. Bij het ontstaan van Volker en Stevin, dat gebeurde in de booming jaren zeventig, werd bij het in elkaar schuiven van de twee bedrijven daar ook onvoldoende bij stilgestaan. Men heeft het geweten toen de economie bergafwaarts ging. Volker Stevin is langs de afgrond gegaan.

Natuurlijk zal de raad zeggen dat de periodes en de bedrijven niet zijn te vergelijken. Maar toch. De bouw is een cyclische industrie. Er zijn mooie verhalen te houden over spreiding over landen en activiteiten, maar als de structuur niet in orde is dan: succes + succes = succesvol, maar niet succesvoller.

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 12 mrt 1998

“Deuren en kozijnen worden steeds persoonlijker” Deurenfabrikant Berkvens viert 50-jarig bestaan

bouwbreed

Het familiebedrijf Berkvens heeft zich de afgelopen vijftig jaar ontwikkeld tot een van de meest toonaangevende deurenfabrikanten van West-Europa. Commercieel directeur Paul de Lau schetst aan de vooravond van het jubileumfeest de toekomstverwachtingen en -plannen. "De deur is een massaproduct dat wij tot meubelstuk willen promoveren." Een kijkje achter de nieuwe Berkvens-deuren.

Het industrieel vervaardigen van deuren is een lawaaierig, geurig en snel proces. Iedere 12 seconden rolt er een binnendeur van de lopende band, dagelijks zo'n 2500 deuren. Europees vuren, Braziliaans hardboard en Belgisch en Duits spaanplaat liggen er in afwachting van verwerking, evenals de papieren honingraten waarmee de deuren worden gevuld.

De deurenkeus is groot: decoratief met houtnerfdessin, finer-, stijldeuren, op elke gewenste maat. "In Nederland is de afgelakte opdekdeur ons hoofdartikel" licht Paul de Lau toe. "We hebben nog het eerste prototype van de opdekdeur." Evenals de eerste klem van het montagesysteem, want Berkvens beperkte zich niet alleen tot het produceren van houten binnendeuren.

"Vijftien jaar geleden zijn wij ons ook gaan toeleggen op het assembleren van stalen montagekozijnen." Als grote voordeel van deze kozijnen noemt hij de snelle montagetijd door het klemsysteem. "Het monteren vergt nog geen tien minuten, met een inbussleutel en waterpas als enige hulpmiddelen." De Lau omschrijft Berkvens dan ook bij voorkeur als "gatenvullers."

Logicon-Systeem

'Berkvens, beter voor bouwers' luidt de slogan van het bedrijf. De Lau licht het toe aan de hand van het Logicon-Systeem, een geïntegreerd logistiek containersysteem. Dit houdt kortweg in dat Berkvens orders opneemt, op afroep de levering naar de bouwplaats verzorgt door middel van containers en daar, indien gewenst, de deuren en kozijnen monteert. "Bouwers hebben daardoor geen opslagprobleem, de materialen liggen veilig opgeslagen in de containers en wij voeren het verpakkingsmateriaal weer af."

Het idee van dit systeem ("ons sterkste punt") werd ontwikkeld in samenwerking met Wilma en vervolgens door Berkvens nader uitgewerkt. De vraag is groot. De Lau: "Nu leveren wij kozijnen en deuren en bieden service in de vorm van containervervoer en montage. Binnen twee jaar willen we dat als een compleet pakket aannemen."

De commercieel directeur vindt Logicon een typisch Nederlands product. "Kwalitatief hoogwaardig, goedkoop en snel. Het sluit uitstekend aan bij de industriële markt in Nederland." Maar logistiek valt er altijd wat te verbeteren. "We doen nu proeven waarin we de kozijnen onverpakt leveren en de deuren verticaal stapelen in het kader van de arbo en om redenen van efficiency."

Veel variatie

Berkvens begeeft zich met name op de woningmarkt. De deurenspecialist vaart dan ook wel bij de Vinx-opgaven. Berkvens levert de binnendeuren en kozijnen middels het Logicon-Systeem voor onder andere 4800 woningen Zwolse Stadshagen, 2400 woningen Delfgauw en 1350 woningen De Strijp te Rijswijk.

Ook het Bouwbesluit heeft een enorme impact. De Lau: "De breedte van een binnendeur is nu bijvoorbeeld minimaal 88 of 93 cm. Voor 1 standaard lakdeur zijn zo'n 70.000 variaties." Daarnaast zijn er zware eisen met betrekking tot de brandwerendheid. "Een op de vijf deuren die wij produceren is 20 of 30 minuten brandwerend."

Berkvens-deuren zijn onder andere gebruikt in het Haagse studentenhuisvesting De Struyck, het Amsterdamse appartementencomplex De Omval en het dubo-project De Burcht in Baarle-Nassau. "Het milieuvriendelijke krijgt bij ons al de aandacht in het productieproces. Een groot gedeelte van de bedrijfsenergie wordt opgewekt door het verbranden van afvalproducten uit de eigen fabriek. Daarnaast scheiden wij het afval en streven we ernaar zo min mogelijk verpakkingsmateriaal te gebruiken."

Beursgang

Het internationaal opererende bedrijf heeft twee buitenlandse verkoopvestigingen. Ruim zestig procent van de omzet wordt in Nederland behaald. Algemeen directeur Ralph van Dooren: “De afgelopen vier jaar is Berkvens op eigen kracht ruim 30 procent gegroeid. Autonome groei is in de toekomst alleen mogelijk op buitenlandse markten, door het aanboren van nieuwe segmenten in het binnenland en door productontwikkeling.”

“Met het oog op een Europese markt, wordt wel verwacht dat op termijn de aanbiedersmarkt is onder te verdelen in ‘global-players’, die door fusies/overnames de gehele Europese markt bestrijken, en ‘niche-players, die zich concentreren op een specifieke product/marktcombinatie. Met het oog hierop zal Berkvens de komende jaren op acquisitiepad gaan, actief danwel passief. Een eventuele beursgang behoort dan tot de mogelijkheden.”

Paul de Lau vult aan: “Dit jaar willen we absoluut scoren op de utiliteitsmarkt. In Nederland is daarnaast een tendens naar een duurder marktsegment. De deur is een massaproduct dat wij tot meubelstuk willen promoveren. Nu kunnen mensen alleen kiezen uit wit, wit of wit. We willen met een nieuwe lijn design deuren komen, in alle kleuren van de regenboog. Wij gaan steeds meer klant-order te werk. Deuren en kozijnen worden steeds persoonlijker, zowel in maatvoering als detaillering.” De komende jaren wordt dan ook geïnvesteerd in een nieuwe, milieuvriendelijke lakstraat.

Daarnaast wil de deurenfabrikant ook de vakhandel gaan bedienen. “Binnen een jaar hopen we 35 steunpunten in het land te hebben.”

‘Onontdekt’

Naast schuifdeuren zijn ook verdiepingshoge deuren momenteel een trend. Berkvens heeft ze zelf in een spiksplinternieuw kantoorpand aan de Kanaaldijk Noord in Someren verwerkt, dat aanstaande vrijdag feestelijk wordt geopend. Het onderkomen werd uitgerust met een conferentie- en presentatieruimte. Het Berkvens-territorium omvat zo’n 51.000 m² waarvan 36.000 m² bebouwd.

Maar ook op het gebied van de kozijnen is er het een en ander gaande. De Lau: “De stalen montagekozijnen zijn eigenlijk bedoeld voor de sociale woningbouw. Ik verwacht een toenemende vraag naar houten kozijnen en stalen inmettselkozijnen.”

De Lau ziet dan ook nog volop mogelijkheden, met name over de landsgrenzen. “Het buitenland heeft nog een enorm potentieel. Ons product moet daar alleen nog ontdekt worden.”

Derde generatie

Berkvens, sinds de oprichting een 100 procent familiebedrijf, werd vijftig jaar geleden opgericht door Piet Berkvens. Het verhaal gaat dat de kleine aannemer, na een excursie bij een collega-concurrent, besloot zich toe te leggen op de productie van houten deuren.

Begin tachtiger jaren begon Berkvens met de productie van stalen montagekozijnen. Hij gaf de algehele leiding van het bedrijf over aan zijn schoonzoon Iron van Dooren, die september jongst leden overleed. Een half jaar voor zijn overlijden trad de derde generatie aan. Sinds die tijd staat Ralph van Dooren aan het roer als algemeen directeur, bijgestaan door een management-team bestaande uit diens zwager Paul de Lau (commercieel directeur), Theo Houben (technisch directeur) en diens beoogd opvolger Theo Donkers (technisch adjunct directeur).

De Nederlandse deurenfabrikant fabriceert jaarlijks zo’n 600.000 deuren en heeft een omzet van f. 70 miljoen, waarvan zestig procent in Nederland wordt behaald.

Het bedrijf heeft twee buitenlandse verkoopvestigingen, in Frankrijk en België. Bij Berkvens werken 260 mensen, waarvan 230 in vaste dienst. Het bedrijf werd in 1996 als eerste Nederlandse deuren- en kozijnenfabrikant ISO 9001-gecertificeerd.

Bij het familiebedrijf Berkvens is inmiddels de derde generatie aangetreden. Het bedrijf wordt geleid door algemeen directeur Ralph van Dooren (tweede van rechts), bijgestaan door (v.l.n.r.) zijn zwager Paul de Lau, Theo Houben en Theo Donkers.

Berkvens ontwikkelde het zogenaamde Logicon-Systeem, een geïntegreerd logistiek containersysteem. Bouwers hebben daardoor geen opslagprobleem en de materialen liggen veilig opgeslagen in containers.

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 18 mrt 1998

In oktober ondertekening samenwerkingsovereenkomst Eerste huizen IJburg in 2001 bewoond

bouwbreed

De dag na het voor Amsterdam zo gunstig verlopen referendum over IJburg is de gemeente samen met de bouwconsortia begonnen met de uitwerking van de eerste woonwijk op het Haveneiland en de Rieteilanden. In oktober dit jaar denken de partijen een samenwerkingsovereenkomst te ke tekenen.

Wethouder D. Stadig noemde het op een persconferentie 'van groot belang dat samen met de consortia wordt waar gemaakt wat is beloofd: betaalbaarheid van het wonen (30% van de woningen komt in de sociale sector) en het zoveel mogelijk brengen van 'natuur' o.a. door het inrichten van groene wijken. IJburg wordt een echte waterstad met grachten en dijken, een binnen- en een buitenhaven alsmede een boulevard.

In juni volgend jaar zal ke worden begonnen met de aanleg van he eerste deel van het Haveneiland en de twee dependances, de zogenaamde Rieteilanden volgens de 'pannenkoekmethode'.

Dat wil zeggen dat er steeds lagen zand worden opgespoten totdat men boven het water uitkomt. Daarna zal deze pannenkoek 1,5 jaar de tijd krijgen om in te klinken. Deze methode is al getest bij het proefeiland, dat eind 1994 in het IJmeer is gemaakt.

Vervolgens kan in het jaar 2000 met de woningbouw worden begonnen. Er komen 4000 eengezinswoningen, ruim 1600 meergezinshuizen en ruim 700 duplexwoningen. Bovendien wordt tegelijkertijd begonnen met een aantal voorzieningen als een winkelcentrum, scholen, dienstencentrum, kantoren, sportaccommodaties etc.

Ongeveer een jaar na de oplevering van de eerste woningen zal de wijk op het Amsterdamse tramnet worden aangesloten.

Consortia

In oktober a.s. zullen de betrokken partijen een samenwerkingsovereenkomst tekenen, een 'voorlopig koopcontract' waarin gemeente en consortia de risico's van het po zullen hebben verdeeld. Er zijn drie consortia gevormd. Het consortium 'Groep Waterstad' kent naast vijf woningbouwverenigingen als bouwers/investeerdere Amstelland Vastgoed, Bouwfonds Woningbouw, Eurowoningen, Volker Stevin, Wilma Vastgoed, ABP Woningfonds en Aegon Nederland.

Het tweede consortium, 'IJburgermaatschappij' geheten, bevat onder meer Johan Matser Pootontwikkeling, NG Vastgoed Ontwikkeling, Mandes Residential BV, Moes Bouwbedrijf, bouwbedrijf M.J. de Nijs en Zn en Heddes Bouwgroep.

Het derde consortium, dat met de naam 'IJdelta' is gesierd, bestaat uit de stichting Delta ROA, ABN-AMRO Pootontwikkeling BV, ERA Bouw, PVF Nederland, Smit's bouwbedrijf en Vermeer Grond en Wegen. In de huidige plannen is voorzien in zes eilanden, gegroepeerd rond een centrale baai. Het Haveneiland, waarmee wordt begonnen, is verreweg het grootste eiland en zal een langgerekt stedelijk woongebied gaan vormen met gestapelde bebouwing in een dichtheid van ca. 80 woningen per ha.

Natuurmonumenten

De vereniging Natuurmonumenten beraadt zich nog op de te ondernemen actie na de mislukte poging IJburg tegen te houden. De uitslag van het referendum van woensdag vecht Natuurmonumenten niet aan, maar er zijn nog andere mogelijkheden.

Beroep bij de Raad van State tegen het aanlegbesluit van de nieuwe wijk behoort tot de mogelijkheden, maar het is nog zeer de vraag of de vereniging dat doet. Het staat wel iedere particulier vrij om dat te doen.

Het Milieucentrum startte al in een eerder stadium een bodemprocedure bij de rechtbank, gericht tegen de referendumverordening waarin de kiesdrempel is vastgelegd.

Donderdag maakte de Amsterdamse ondernemer E. Sonneveldt, directeur van het organisatiebureau BS International Promotions, bekend dat hij bij de civiele rechter bezwaar aantekent tegen de uitslag. Sonneveldt baseert zijn protest op drie aspecten.

Een deel van de kiesgerechtigde Amsterdammers kreeg geen oproepkaart, de informatieverstrekking van de gemeente was te summier en de gemeente onderzocht alternatieven, zoals de Groenen-suggestie om boven snelwegen te bouwen, onvoldoende.

Technische oorzaak instorten stadskantoor

bouwbreed

De Arbeidsinspectie gaat ervan uit dat het instorten van het in aanbouw zijnde stadsdeelkantoor Noord in Amsterdam technische oorzaken heeft. Een woordvoerder acht het onwaarschijnlijk dat de fout bij de werknemers van bouwer Wilma Bouw moet worden gezocht. De exacte oorzaak is pas over enkele weken bekend, als de Arbeidsinspectie zijn onderzoek heeft afgerond en aan de officier van justitie heeft gerapporteerd.

Intussen is Wilma Bouw aan het puinruimen om de bouw zo snel mogelijk te kunnen voortzetten. Hoeveel vertraging de bouw oploopt, is volgens de bouwer afhankelijk van de levertijden van nieuwe materialen. Een woordvoerder van Wilma schat dat vijftien procent van de bouwwerkzaamheden opnieuw moet worden uitgevoerd.

Intussen gaat het met de vijf bouwvakkers redelijk goed. Zij waren aan het betonstorten op de tweede etage toen een deel van deze verdieping instortte, waarbij ook een aantal kolommen werden meegetrokken. Twee bouwvakkers zijn gewond, respectievelijk een gebroken enkel en een scheurtje in de ruggengraat. De andere drie kwamen met de schrik vrij.

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 23 mrt 1998

Wilma bouwt verder met het Wereld Natuur Fonds

bouwbreed

De samenwerking met het Wereld Natuur Fonds (WNF) is Wilma Bouw zo goed bevallen dat donderdag opnieuw een samenwerkingsovereenkomst wordt getekend. In bestemmingsplan Drielanden in Harderwijk komen 31 zeer energiezuinige woningen, die bovendien voldoen aan scherpe eisen met betrekking tot duurzaam bouwen.

Het eerste samenwerkingsproject van Wilma en het WNF is vorige maand in Tilburg opgeleverd. Dat was onderdeel van een afspraak met vijf bouwers (behalve Wilma ook Mabon, Bouwfonds Woningbouw, Moes Bouwbedrijf en Slokker Vastgoed) om 200 woningen te realiseren met een energieprestatiecoëfficiënt van 0,75. Het Wereld Natuur Fonds heeft de bouwers daartoe uitgedaagd om te bewijzen dat met bewezen technieken en zonder subsidie een stuk energiezuiniger kan worden gebouwd dan volgens de huidige norm.

Wilma is de eerste bouwer die aan het initiatief van het WNF een vervolg geeft. De nieuwe woningen hebben evenals die in Tilburg een energieprestatiecoëfficiënt van 0,75. Dat betekent dat de woningen een energieverbruik hebben dat 40 procent lager is dan van woningen die aan de wettelijke eisen voldoen.

Harderwijk

In Harderwijk gaat er nog een schepje bovenop door een dubo-pakket toe te passen dat uitgaat boven het nationaal pakket duurzaam bouwen. Bij de Harderwijkse woningen zal bovendien een proef worden genomen met het PV-systeem van dakpannenfabrikant RBB. Dit vorig jaar geïntroduceerde stekkerklare systeem bestaat uit voorbedrade zonnepanelen die precies vier dakpannen vervangen. Daardoor kan een optimale integratie van de panelen in het dakvlak worden gerealiseerd. De Nederlandse Onderneming voor Energie en Milieu (Novem) verleent subsidie voor deze proef.

De bouw van de Harderwijkse woningen start in oktober; de oplevering is in september 1999. Andere vervolgprojecten heeft Wilma nog niet in de planning, maar volgens adjunct-directeur R. Slagter wil zijn bedrijf bekijken "hoe de ingeslagen weg ook in andere situaties bruikbaar is te maken".

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 25 mrt 1998

Hardnekkig verzet tegen grootste ondergrondse garage

bouwbreed

Ook de jongste actie van bewoners en ondernemers in de Groningse Westerhaven tegen de grootschalige nieuwbouwplannen in deze wijk is op niets uitgelopen. De Groningse arrondissementsrechtbank heeft de bezwaren van de Vereniging Belangenorganisatie Westerhaven en Omgeving tegen het onttrekken van bepaalde wegen aan het openbaar verkeer ongegrond verklaard.

De bewoners en ondernemers voeren een achterhoedegevecht. Nadat de Raad van State eind vorig jaar de gemeente Groningen gelijk gaf bij het verlenen van een milieuvergunning voor het bouwproject, probeert de belangenorganisatie de gemeente alsnog de voet dwars te zetten. Zij doet dit door tegen onderdelen van de uitvoering bezwaar aan te tekenen.

De ‘Westerhaven’ is zo’n typisch Gronings prestigeproject. Het gebied grenst aan de binnenstad en leent zich in de ogen van het gemeentebestuur heel goed voor de vestiging van grootschalige detailhandel. Vestiging van dit soort winkels in de stad in plaats van erbuiten geeft de binnenstad nieuwe impulsen.

Het gebied krijgt de grootste ondergrondse parkeergarage van Nederland. Daar moeten achthonderd auto’s in kunnen, voor bezoekers van de nieuwe winkels (totaal 12.000 vierkante meter) en de sociaal-culturele bestemmingen (6000 vierkante meter).

Er is 300 vierkante meter gereserveerd voor het Nederlands Stripmuseum. Ook komen er vierentwintig woningen.

Het project is ontwikkeld door Wilma Vastgoed. Wilma Bouw-noord draagt zorg voor de bouw.

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 25 mrt 1998

In vernieuwend Wilma krijgen trendwatchers het voor het zeggen

bouwbreed

Wilma ziet woningen niet langer als een zoi bakstenen en een hoop beton. Het zich snel vernieuwende bouwconcern spiegelt zich aan Unilever en Philips, die producten maken waar de klant behoefte aan heeft. De oude aannemer wordt ingelopen door de trendwatcher: Faith Popcorn - beroemde Amerikaanse toekomstvoorspelster - in de aannemerij? Wilma gaat het bewijzen.

Bouwconcern Wilma is een topper in ontwikkeling en bouw van woningen en bedrijfshuisvesting. In grootte gemeten staat de onderneming bij de eerste drie. Het betekent dat maatschappelijke ontwikkelingen snel merkbaar zijn, want hoge bomen vangen nu eenmaal veel wind.

Zo heeft men te maken met een steeds kritischere consument die verder individualiseert. Dat is onder andere een gevolg van de toenemende welvaart. Kopers stellen eisen en laten zich niet meer wegsturen. Heien, bouwen en wegwezen is er niet meer bij. “We zullen veel meer dan in het verleden de toekomstige wensen van onze kopers moeten weten,” meent Luud Maas, directeur/eigenaar Wilma International. “We hebben voor miljarden aan huidige en toekomstige projecten in portefeuille. Een aparte groep monitort daarom hoe de markt zich ontwikkelt. We maken per slot van rekening een consumentenproduct, dus zullen we heel goed de behoefte en wensen van onze klanten nu en over drie jaar moeten weten. Dat is meer dan een huis met een tuin.”

In de optiek van Maas komen planologen en architecten pas in een veel later stadium aanbod. “Wij weten wat de consument wil, dat hebben we onderzocht. Omdat we bezitter zijn van een locatie sturen wij de architect, die maakt als het ware de schil om de woonwens.”

Efficiënter

Deze trend was aanleiding om structuur van een typische aannemer over boord te zetten. In 1997 werd begonnen met het ontmantelen van de gescheiden ontwikkel- en bouworganisatie. De situatie is nu zo, dat op een lokaal woningbouwkantoor van Wilma de twee disciplines – ontwikkelen en bouwen – actief zijn. Alleen het risicomangement, zoals financiering en verkoopriscico wordt centraal vanuit Nieuwegein aangestuurd.

Ing. Jan Wilgenhof, directeur Wilma Nederland, is over het eerste jaar tevreden, ondanks wat aanloopproblemen. “We werken veel efficiënter, omdat de organisatie overzichtelijker is geworden, en dat levert geld op. Alle bedrijven van Wilma Nederland hebben een positief resultaat gehaald.”

Wilgenhof vindt het niet vervelend dat Hollandsche Beton Groep (HBG) met dezelfde exercitie bezig is. Vorige week bij de presentatie van de dramatische cijfers over Duitsland werd in de slipstream door HBG verklaard, dat Mabon (projectontwikkeling) en de bouwers Intervam/Volker en HBM op een hoop worden gegoid. “Alleen wij deden het zonder externe adviseurs.”

De aannemer Wilma zegt verder te gaan dan alleen de woning. Wilgenhof: “Je moet een compleet product aanleveren. Dat is naast de woning een goede infrastructuur en desnoods een vuilnisdienst. Op een bepaalde locatie brachten we de hoogspanningsleiding onder de grond.”

Duitsland: een beetje taboe

Geen vragen over Duitsland en België. Nu Wilma bezig is met het opzetten van drie zelfstandige landenorganisaties was op de persconferentie over Nederland geen ruimte voor de twee andere landen. Met enige moeite wilde Luud Maas, directeur/eigenaar Wilma, wel aangeven “dat de onderneming in Duitsland weer in plus zit”.

Als gevolg van een slechte organisatie en de instortende markt leed Wilma twee jaar forse verliezen in Duitsland. Maas: “We brengen een nieuw product, huizen tussen de f. 300.000 en f. 350.000, op de markt en dat slaat aan. De verkopen zijn met 50 procent omhoog gegaan. We beperken ons nu tot dat product. Alleen de organisatie in Duitsland en België zal zeker nog twee jaar vanuit Antwerpen worden gevolgd. Ze zijn nog niet rijp voor verkoop.”

Over de mogelijke verkoop van Wilma Nederland is Maas vaag. “Binnen drie tot vier maanden moet bekend zijn wat er gaat gebeuren. Maar duidelijk is dat de eigenaren afstand gaan nemen. Zelfstandige beursgang kan, verkoop kan, maar ook deelname van een strategisch partner.”

Jaarcijfers Wilma

Nederland(mln guldens) 1997 1996 Omzet 1306 983 Omzet Wonen 982 697 Bedrijfsresultaat 59,4 11,9
Winst 39,9 8,3 Orderportefeuille 1600 1100
25 maart 1998

Overnamehonger van Heijmans is maar met moeite te stillen Te weinig goede en betaalbare kandidaten

[bouwbreed](#)

Heijmans heeft moeite met het vinden van goede overnamekandidaten. Bedrijven met een goede cultuur, management en rendement zijn nog maar nauwelijks te vinden voor aanvaardbare prijzen. Voor het 'kralenrijgen' doet de beursgenoteerde aannemer uit Rosmalen met tegenzin water bij de wijn. De Heijmans-rendementseis wordt verlaten.

“Onze laatste twee overgenomen bedrijven, Joh. Ranzijn en Seignette Assendelft, voldeden niet aan onze rendementsdoelstelling”, aldus J.P.M. Janssen RA, voorzitter raad van bestuur Heijmans, in een gisteren gehouden toelichting op de resultaten van 1997. “Het wordt steeds moeilijker om betaalbare en goede bedrijven te vinden. Kijk maar naar de opbouw van de Nederlandse bouw. Er zijn een stuk of tien bouwers die een omzet hebben van meer dan f. 1 miljard, een stuk of veertig bedrijven van f. 100 miljoen en de rest van de tienduizenden aannemers is klein. De bedrijven waar wij naar kijken weten hun prijzen. De koers/winstverhouding van Heijmans zijn we niet bereid om te betalen.”

Voor de ambitieuze groeistrategie, een omzet van f. 3 miljard over 2001, is actieve verwerving een vereiste. Het afgelopen jaar werd de groei van de omzet (22,1 procent) voor 12 procent gedragen door de vijf aankopen. Uitgesmeerd over de periode tot 2002 moeten overnames 7 procent en autonome groei 4 procent van deze expansie dragen. De verhouding is voor Janssen niet heilig. “Mocht het moeilijker worden om bedrijven te vinden dan zal er meer uit de autonome groei moeten komen,” zei hij nuchter.

Over het lopende boekjaar maken Janssen en de zijnen zich nog geen zorgen of de aankopen wel zullen lukken. Als enige bouwer durft hij een verwachting voor het lopende jaar te geven; omzet naar minimaal f. 2,3 miljard en de winst naar f. 60,44 miljoen (+20 procent).

De groei van de winst wordt voor een substantieel deel gedragen door de woningbouwers en woningontwikkelaars; deze zitten samen met de utiliteitsbouwers in de divisie Bouw en Vastgoedontwikkeling. Over 1997 wist deze divisie bij een omzet van f. 877 miljoen een bedrijfsresultaat neer te zetten van f. 38 miljoen. Net als de concurrenten Wilma en NBM-Amstelland beschikt de onderneming over een stevige voorraad grond. Voor de komende zeven jaar kan men circa 12.500 woningen en de nodige hoeveelheid vierkante meters commercieel vastgoed wegzetten. Janssen: “Over 1998 moet een omzet van f. 1 miljard te realiseren zijn en het resultaat zal wederom goed zijn.”

Minder vrolijk

Over de activiteiten op het vlak grond-, weg- en waterbouw, buitenland en handel is Heijmans een stuk voorzichtiger. Als gevolg van concurrentie – “buitenlanders komen op de vleespotten in deze delta af” – en uitstel van projecten liep het bedrijfsresultaat van de gww-divisie niet op, maar bleef steken op f. 25 miljoen. “De Westerschelde Oeververbinding kwam pas dit jaar in aanbouw, terwijl de bouw van deze tunnel in 1997 had moeten beginnen. Daarnaast werden we gehinderd door juridische procedures, waardoor projecten die we al in portefeuille hadden, verschoven.”

Janssen kon het niet laten om gisteren het ‘marge-stokpaardje’ weer eens te beklimmen. “Het rendement op de grote infraprojecten is niet recht evenredig met het risico dat we lopen.”

Door de matige economische situaties in Duitsland en België werd minimaal aan de winst bijgedragen. Alleen door een strak beleid wist Duitsland het verlies van België te compenseren.

“Bij Handel en Industrie zijn we met een sanering bezig”, aldus ir. J.C. Rothweiler, lid raad van bestuur Heijmans. “De divisie gaat zich uitsluitend richten op het toeleveren van grondstoffen en prefab betonproducten. Het betekent dat de afbouw, zoals kozijnen- en tegelzetters, wordt afgestoten. Innovatie in de bouw gebeurt in de toeleverende industrie, vandaar dat we met deze activiteit doorgaan.”

Bij het nieuwe inkoopbeleid van Heijmans speelt de handelsdivisie slechts zijdelings een rol. Vorig jaar werd gemeld dat op jaarbasis 1 procent moet worden bezuinigd.

“We kopen voor f. 1,4 miljard in. Reken dus maar uit wat we bezuinigen”, vult Janssen Rothweiler aan, die over het Lopez-effect spreekt. “Over het gehele concern is een fijnmazig net van deskundigen gespannen. Er is een deskundige op het vlak van stenen, en die kan best bij de handelsdivisie zitten, die voor het gehele concern basiscontracten met leveranciers sluit.”

Baan als rode draad door Wilma, Heijmans en Ballast Nedam

Aannemers beconcurreren elkaar heftig, maar hoe raar ook, ze zijn goed in staat om samen te werken. Op grote projecten moeten ze dat, maar ook op het vlak van de informatisering gebeurt het. Heijmans werkt samen met Ballast Nedam aan een softwareprogramma voor de gww-sector. Met Wilma wordt kennis en kunde uitgewisseld om een programma te krijgen voor de projectontwikkelaars.

Als een rode draad door deze IT-samenwerkingen loopt het softwarehuis, Baan/Hyperion. Het succesvolle IT-bedrijf van de gebroeders Baan levert namelijk de ontwikkelomgeving.

Bij een fusie tussen Wilma Nederland en Heijmans, of Ballast Nedam en Heijmans hoeft dit probleem niet te worden opgelost.

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 27 mrt 1998

Baar laat NBM gezond achter ‘Wervelwind’ presenteert morgen zijn laatste jaarverslag

[bouwbreed](#)

den haag - Het laatste jaar van Andre Baar is bijzonder turbulent geweest. De voorzitter raad van bestuur van NBM-Amstelland kocht Wilma Nederland en startte een omvangrijke reorganisatie. Daarnaast liep er een justitioneel onderzoek naar vermeende (beurs-) fraude. Enkele weken geleden stopte het Openbaar Ministerie dit onderzoek vanwege gebrek aan bewijs.

Analyse

Morgen licht Baar voor het laatst de resultaten van NBM-Amstelland toe. Gedurende zijn ‘regeerperiode’ stuwde de voormalige timmerman/lichtmatroos de onderneming op naar de absolute top van de Nederlandse bouw. Hij kocht en sneed en laat 19 mei – dan begint zijn opvolger Jan-Willem van Bussel – een gezonde onderneming achter. De resultaten liegen er ook niet om. In 1991 – het eerste volledige jaar

van Baar als bestuursvoorzitter – werd bij een omzet van 1,857 miljard gulden een winst geboekt van 16 miljoen. Zeven jaarverslagen later ligt de omzet op circa 5,6 miljard gulden en de winst gaat richting de 200 miljoen. Baar is trots op het feit dat in het Duitse Manager Magazin van februari dit jaar NBM-Amstelland de 34ste plaats bekleedt in ‘Die Euro 500 im Shareholder-Value-Test’.

Als geen andere aannemer wist hij een uiterst rendabele handelsgroep op te zetten. Deze vormt een zeer belangrijke pijler voor de winst van het concern. Er werden zes overnames in de sector van handel, bouwmaterialen en industrie gepleegd. De grootste bestonden uit Roelfsema ('93) en Cementbouw ('95). Desinvesteringen en reorganisaties werden in de handelsgroep niet geschroomd. In zijn dagen als vicevoorzitter, toen nog onder de vleugels van Mark van den Broek, werd de Baksteengroep afgestoten en in 1997 werden alle bouwmarkten in België verkocht.

Woonwinkelen

In de bouwgroep was het niet alleen rozengeur en maneschijn. Het op eigen kracht opbouwen van een woningbouwgroep mislukte. De groep leed ooit verlies. De redding voor de woningbouwers kwam uit Bunnik. De fusie tussen de Nederlandse activiteiten van Wilma en Bam Groep mislukte, dat maakte voor Baar de weg vrij om begin 1998 met de familie Maas, de eigenaren van Wilma, te gaan onderhandelen. Ook Joop Janssen, bestuursvoorzitter Heijmans, heeft onbewust aan de wieg gestaan van het samengaan van Wilma en NBM. Volgens ingewijden liep een fusiegesprek tussen Heijmans en NBM spaak, omdat de raad van commissarissen van Heijmans twijfelde. Met de aankoop van Wilma kon eindelijk een wens van het Haagse bouwconcern in vervulling gaan: one stop shopping. Baar wil de koper van een huis dermate ‘pamperen’, dat op een plaats van hypotheek tot aankoop huis en de inrichting kan worden uitgezocht. Hij onderhandelt dan ook met financiële instellingen om deel te nemen aan dit concept.

Geen fraude

Het vroegtijdige vertrek van Baar is een indirect gevolg van zijn arrestatie begin december 1997. Het Openbaar Ministerie verdacht hem van witwassen en valsheid in geschrifte. Later werd dat afgezwakt en ging het alleen nog om een coderekening in het buitenland. Het OM stopte enkele weken geleden het gerechtelijk vooronderzoek vanwege gebrek aan bewijs. Over twee weken wordt duidelijk of Baar samen met zijn advocaat Ruud Verbunt een schadeclaim indient.

Baar moest in die decemberdagen wel ‘zitten’. In het openbaar grapt hij (“water en brood”) – erover, maar het voorval bracht hem uit balans. Het ging daarna snel bergafwaarts met zijn gezondheid. Uiteindelijk werd een zoektocht geopend naar een opvolger. Het werd bierbrouwer Van Bussel die aan de internationalisatie mag gaan werken. Want dat mislukte onder het bewind van Baar.

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 31 mrt 1998

Baar laat NBM gezond achter ‘Wervelwind’ presenteert morgen zijn laatste jaarverslag

[bouwbreed](#)

den haag - Het laatste jaar van Andre Baar is bijzonder turbulent geweest. De voorzitter raad van bestuur van NBM-Amstelland kocht Wilma Nederland en startte een omvangrijke reorganisatie. Daarnaast liep er een justitioneel onderzoek naar vermeende (beurs-) fraude. Enkele weken geleden stopte het Openbaar Ministerie dit onderzoek vanwege gebrek aan bewijs.

Analyse

Morgen licht Baar voor het laatst de resultaten van NBM-Amstelland toe. Gedurende zijn ‘regeerperiode’ stuwde de voormalige timmerman/lichtmatroos de onderneming op naar de absolute top van de Nederlandse bouw. Hij kocht en sneed en laat 19 mei – dan begint zijn opvolger Jan-Willem van Bussel – een gezonde onderneming achter. De resultaten liegen er ook niet om. In 1991 – het eerste volledige jaar van Baar als bestuursvoorzitter – werd bij een omzet van 1,857 miljard gulden een winst geboekt van 16 miljoen. Zeven jaarverslagen later ligt de omzet op circa 5,6 miljard gulden en de winst gaat richting de 200 miljoen. Baar is trots op het feit dat in het Duitse Manager Magazin van februari dit jaar NBM-Amstelland de 34ste plaats bekleedt in ‘Die Euro 500 im Shareholder-Value-Test’.

Als geen andere aannemer wist hij een uiterst rendabele handelsgroep op te zetten. Deze vormt een zeer belangrijke pijler voor de winst van het concern. Er werden zes overnames in de sector van handel, bouwmaterialen en industrie gepleegd. De grootste bestonden uit Roelfsema ('93) en Cementbouw ('95). Desinvesteringen en reorganisaties werden in de handelsgroep niet geschroomd. In zijn dagen als vicevoorzitter, toen nog onder de vleugels van Mark van den Broek, werd de Baksteengroep afgestoten en in 1997 werden alle bouwmarkten in België verkocht.

Woonwinkelen

In de bouwgroep was het niet alleen rozengeur en maneschijn. Het op eigen kracht opbouwen van een woningbouwgroep mislukte. De groep leed ooit verlies. De redding voor de woningbouwers kwam uit Bunnik. De fusie tussen de Nederlandse activiteiten van Wilma en Bam Groep mislukte, dat maakte voor Baar de weg vrij om begin 1998 met de familie Maas, de eigenaren van Wilma, te gaan onderhandelen. Ook Joop Janssen, bestuursvoorzitter Heijmans, heeft onbewust aan de wieg gestaan van het samengaan van Wilma en NBM. Volgens ingewijden liep een fusiegesprek tussen Heijmans en NBM spaak, omdat de raad van commissarissen van Heijmans twijfelde. Met de aankoop van Wilma kon eindelijk een wens van het Haagse bouwconcern in vervulling gaan: one stop shopping. Baar wil de koper van een huis dermate ‘pamperen’, dat op een plaats van hypotheek tot aankoop huis en de inrichting kan worden uitgezocht. Hij onderhandelt dan ook met financiële instellingen om deel te nemen aan dit concept.

Geen fraude

Het vroegtijdige vertrek van Baar is een indirect gevolg van zijn arrestatie begin december 1997. Het Openbaar Ministerie verdacht hem van witwassen en valsheid in geschrifte. Later werd dat afgezwakt en ging het alleen nog om een coderekening in het buitenland. Het OM stopte enkele weken geleden het gerechtelijk vooronderzoek vanwege gebrek aan bewijs. Over twee weken wordt duidelijk of Baar samen met zijn advocaat Ruud Verbunt een schadeclaim indient.

Baar moest in die decemberdagen wel ‘zitten’. In het openbaar grapt hij (“water en brood”) – erover, maar het voorval bracht hem uit balans. Het ging daarna snel bergafwaarts met zijn gezondheid. Uiteindelijk werd een zoektocht geopend naar een opvolger. Het werd bierbrouwer Van Bussel die aan de internationalisatie mag gaan werken. Want dat mislukte onder het bewind van Baar.

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 31 mrt 1998

Baan begint ‘International Competence Center Bouw’

[bouwbreed](#)

Het softwarehuis Baan Business Systems heeft een 'International Competence Center Bouw' opgericht. De achterliggende gedachte is, dat internationale bedrijven behoefte hebben aan algemene software, die aangepast kan worden aan lokale omstandigheden.

Volgens Paul Baan, Chief Executive Officer van Baan Investment BV te Putten, maken Nederlandse aannemingsbedrijven goede kansen bij het internationaliseren. “Nederlanders zijn gewend internationaal te denken en te handelen. Bovendien is ons land zo klein, dat andere bedrijven Nederlandse aannemers niet zo gauw als bedreiging ervaren”, aldus Baan. Hij verwacht een enorme schaalvergroting in de bouw en een forse groei van de markt voor ‘business systems’.

Veel middelgrote aannemingsbedrijven zullen worden opgekocht en toegevoegd aan Europese en wereldwijde conglomeraten. Die bedrijven zullen naar elkaar toe groeien, maar moeten ook hun eigen karakter behouden.

Baan hanteert daarbij het motto “think global, act local”. Dat wil zeggen, de software moet zowel de samenhang bevorderen als aan te passen zijn aan de lokale omstandigheden.

De organisatie van de bouw verschilt sterk per land en per regio. Volgens een woordvoerder van het ‘International Competence Center Bouw’ zijn er in grote lijnen een aantal regio’s te onderscheiden. De Engelstalige landen kennen de ‘bill of quantities’, terwijl in de Duitstalige landen veel werk wordt uitbesteed, waardoor extra aandacht nodig is voor de consistentie van de facturering en de voortgang van het werk. De werkwijze in de Scandinavische landen lijkt op de Nederlandse. De bouw in Azië is weer heel anders georganiseerd.

De taak van het ‘International Competence Center Bouw’ is vast te stellen welke ‘localisaties’ nodig zijn, aanpassingen van de algemene software (het ‘Baan Branche Model Bouw’) aan de lokale omstandigheden. Per land wordt een inventarisatie gemaakt van de verschillen, in overleg met klanten, brancheorganisaties en overheden.

Succesformule

Door gebruik te maken van het algemene ‘Baan Branche Model Bouw’ met ‘localisaties’ per land en per regio kunnen middelgrote bouwbedrijven met verschillende werkwijzen toch gekoppeld worden tot een overzichtelijk internationaal conglomeraat. Een voorbeeld is Wilma, met bouw- en vastgoedbedrijven in

Nederland, Duitsland en België. Ook Slavenburg's Bouwbedrijven en Heijmans NV kozen voor software van Baan Business Systems. "Baan weet onze kennis van projectorganisatie goed te vertalen in gebruikersvriendelijke toepassingen", aldus J. Janssen, voorzitter van de raad van bestuur van Heijmans NV.

De aanpak van Baan is een succesformule gebleken. De omzet van het softwarehuis is in de afgelopen vijf jaar vertienvoudigd. Sinds de beursgang, tweeënhalft jaar geleden, is ook de marktkapitalisatie tien maal gegroeid. Van de omzet komt 45% uit Europa, Afrika en het Midden-Oosten en 15% uit Azië. Het bedrijf is zelf een voorbeeld van een Nederlandse onderneming, die door internationalisatie groot is geworden.

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 1 apr 1998

NBM-Amstelland doet gooi naar 'vette klui'f hsl'

bouwbreed

amsterdam - NBM-Amstelland doet verwoede pogingen, samen met Siemens en Fluor Daniel, de opdracht te bemachtigen voor de aanleg van de bovenbouw van de hsl-Zuid.

Om klokslag 12.00 uur sloot gisteren de prekwificatie voor het grootste pps-project tot nu toe in de Nederlandse bouwgeschiedenis. Eerder had de Strukton Groep zich al gemeld voor dit project van meer dan een miljard gulden.

"In onze presentatie, die we deponeren bij de hsl-opdrachtgever, participeren nog geen financiële instellingen. Eerst wil het consortium aantonen, kennis en kunde in huis te hebben om rails, portalen, bovenleidingen en beveiligingen te kunnen aanleggen en tevens voor het onderhoud en beheer te kunnen zorgdragen. In een latere fase van de aanbesteding zullen we met een financiële instelling in zee gaan. Het klinkt misschien wat aanmatigend maar het is geen probleem een bank te vinden. Ze staan gewoon in de rij."

Voorzitter Baar van de Raad van Bestuur van NBM-Amstelland gebruikte de presentatie van de jaarcijfers om langdurig stil te staan bij de investeringen in de Nederlandse infrastructuur. Voor zijn doen was hij betrekkelijk mild in de richting van de overheid, de hsl-opdrachtgever. "Deze minister van Verkeer en Waterstaat tracht een duidelijk beleid neer te zetten. Daar proberen wij op constructieve wijze op in te spelen. Ik ben overigens van mening dat het moeilijk blijft met de overheid afspraken te maken. Maar over privaat gefinancierde projecten, zoals de bovenbouw van de hsl, is duidelijk dat de overheid veel goedkoper geld uit de markt kan halen dan wie verder ook."

IJzersterk

Het team dat zich gisteren bij de hsl-directie meldde, is ijzersterk. NBM is samen met Strukton en Volker Wessels Stevin de enige aannemer met een volwaardige spoorbouwgroep. Siemens legde over de gehele wereld al spoorbeveiligingssystemen aan. Fluor Daniel behoort tot de grootste firma's ter wereld op het gebied van engineering. "Alle drie zijn we ook nog eens buitengewoon draagkrachtig," vult Baar aan. Op een totaal ander vlak hoeft NBM-Amstelland ook niet de hand op te houden bij financiële instellingen. Voor het one stop shopping-concept – de toekomstige formule voor de verkoop van woningen – kan men vrij kiezen uit banken en verzekeraars. "We leggen ons niet vast aan een verstrekker," aldus Baar. "Er zal net zoals nu een ruime keus zijn. De consument is vrij."

Met de aankoop van Wilma Nederland en een verdere verbetering van het cluster Handel en Industrie kan de consument in de toekomst op een plaats een huis kopen, de inrichting en de financiering regelen. Baar verwacht binnen drie tot vier jaar deze formule te hebben staan. "Dan zal er namelijk evenwicht bestaan op de woningmarkt. Binnen ons bedrijf is voldoende kennis van wat de consument wenst. Met steun van buiten zijn we nu een formule aan het optuigen voor het consumentgericht aanbieden van woningen. De formule moet in een keer staan en andere aannemers/ontwikkelaars moeten kunnen aanhaken."

Blunder

De aankoop van Wilma Nederland deed het afgelopen jaar omzet en winst van het Haagse bouw- en handelsconcern accelereren. Als de cijfers van 1998 met pro forma – dat is inclusief Wilma – 1997 wordt vergeleken dan draagt Wilma voor 40 miljoen gulden bij aan de winst van bijna 200 miljoen gulden. De aankoop in 1998 leverde tevens een recordverkoop van woningen op, namelijk 4900 stuks. Daarmee klimt de bouwer steeds meer richting nummer 1: Bouwfonds. Baar tevreden: "We zijn wel de grootste aannemer in Nederland geworden door de aankoop van Wilma. Tot 2005 hebben we bouwrecht voor 40.000 woningen in portefeuille." De winst had ruim boven de 200 miljoen gulden kunnen eindigen als men de ontwikkelactiviteiten in Berlijn goed had georganiseerd. Ooit kocht NBM daar het bedrijf GFG, maar het is

nooit een succes geweest. Op een omzet van 150 miljoen gulden wordt een verlies geleden van 26 miljoen gulden en moesten gronden worden afgewaardeerd voor dertig miljoen. Zicht op substantiele verbetering is er niet.

De komst van Wilma deed NBM-Amstelland overstappen naar een nieuwe organisatie. Net als Ballast Nedam wil men verschillende disciplines van het concern in een gebouw huisvesten. “Het heeft tot gevolg dat het aantal vestigingen van zeventig naar vijftig wordt teruggebracht,” aldus bestuursvoorzitter Baar.

Sluiten

“Dat zal niet gebeuren zoals we dat eerder dit jaar bij Van Oorschot Bouw in Roosendaal moesten doen. Dat moesten we sluiten vanwege de slechte organisatie. Voor de meer dan zestig mensen is op een paar na werk gevonden. Hetzelfde gebeurt nu ook bij Heembeton. Daar moeten zestig arbeidsplaatsen verdwijnen en deze mensen zullen binnen het concern worden herplaatst. De reductie van het aantal vestigingen en de daarmee gepaard gaande verdere kostenreductie leidt de komende twee jaar niet tot gedwongen ontslagen.”

Met geoefend oog controleert een medewerker van NMB-Amstellaand het spoor. Het bouwbedrijf versterkte zich in 1997 met spoorbouwactiviteiten van de NS.

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 2 apr 1998

Bam moet keihard werken aan herstel rendement

[bouwbreed](#)

Koninklijke Bam Groep houdt aanstaande vrijdag een persconferentie. De vorige, de eerste in haar geschiedenis, ging over de fusie met Wilma Nederland. Helaas, dat liep op een deceptie uit. De tweede, die van aanstaande morgen, gaat over de cijfers van 1997, of misschien toch een fusie danwel overname?

Analyse

Over de prestaties van de bouwbeursfonds kan men kort zijn. Na het drama in Duitsland – waar hebben we dat vaker gehoord – en de aanpassing van de utiliteitsbouwgroep, heeft men in Bunnik de opgaande lijn weer te pakken. Schatting is dat bij een omzet van circa f. 1,6 miljard een winst wordt geboekt van tegen de f. 23 miljoen (verlies f. 7,8 miljoen in 1996).

Het lopende boekjaar moet helemaal fantastisch gaan, omdat dan alle acquisities die zijn gedaan in 1997 meedraaien. Er wordt uitgegaan dat de omzet de buurt van de f. 2 miljard nadert.

Daarnaast heeft de gww-groep, Bam Infrabouw, een goede uitgangspositie voor de toekomst. Het onderdeel is betrokken bij de Westerscheldetunnel en participeert in Saturn. Deze bouwboorcombinatie kleunde mis bij de gunning van de Sophiatunnel, maar het moet raar lopen als de geboorde tunnel onder het Pannerdensch Kanaal niet naar deze groep gaat. De aanbestedende organisatie, NS Railinfrabeheer, heeft dan keurig alle Nederlandse aannemers aan werk geholpen in de Betuweroute.

Het bewijs dat Bam een goede aannemer is, toonde onlangs aannemer/belegger Dik Wessels. Tot verrassing van de raden van bestuur van Koninklijke Volker Wessels Stevin en Bam nam zijn beleggingsbedrijf Reggeborgh Beheer een belang van 5,18 procent in Bam. Een ISO-stempel van Wessels.

Overigens zal men in Bunnik nog hard moeten werken om het stempel ook daadwerkelijk te verdienen. De rendementslat ligt op 2 procent, het geen betekent dat het resultaat over 1997 circa f. 10 miljoen onder het acceptabele niveau ligt. De schatting is dat het resultaat over 1998 zal uitkomen tussen de f. 28,6 en f. 31,9 miljoen. Bij een omzet van f. 2 miljard is dat weer te weinig.

Als de fusie met Wilma Nederland was doorgedaan, was Koninklijke Bam Groep een vooraanstaande woningbouwer geworden met een omzet van over de f. 1 miljard. De Wilma-omzet woningen over 1997 bedroeg f. 982 miljoen. Over die inkomsten werd een brutomarge gerealiseerd van 4,5 procent. Over 1996 zette Bam tegen de f. 346 miljoen om. Deze omzet zal over 1997 zijn gegroeid, maar is in vergelijking wat de concurrenten doen te klein.

Of dr. Wim van Vonno, voorzitter raad van bestuur Bam Groep, er goed aan gedaan heeft de onderhandelingen op te breken, kan hij alleen vertellen. Misschien waar het verstandig geweest als hij door de zure appel heen had gebeten, en de extra eisen van Wilma-eigenaar Luud Maas had geslikt.

Hoe de toekomst van Bam eruit ziet, zal misschien vrijdag duidelijk worden. Van Vonno is na het spaaklopen van de fusie niet bij de pakken neer gaan zitten en ging door met de strategie; ‘kralenrijgen’. Echter de kandidaten die werden aangekocht, zijn over het algemeen actief in de gww-hoek. In de gehele opbouw is Bam een te kleine woningbouwer, die zich gezien de omvang zich er maar beter uit terug kan trekken.

Overigens is het rijgen van kralen een tijdrovende business. Nu de markt snel aan het veranderen is, is de vraag terecht of dit nog lang kan worden volgehouden. Een grote aankoop brengt Bam tenminste in de buurt van de eerste drie, want deze lopen steeds verder uit. Daar komt bij dat, net als bij Heijmans, het steeds moeilijker wordt goede rendabele aannemers te vinden voor een normale prijs. Verlaat werd voor een stevige prijs gekocht en Nelis voldeed niet aan de rendementseis. Aan kralenrijgen hangt tegenwoordig ook een prijs.

Bam is geen druppelende kraan meer.

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 2 apr 1998

Fascinatio de nieuwe milieuwijk van Capelle a/d IJssel

bouwbreed

De ontwikkeling van de wijk Fascinatio in Capelle aan den IJssel krijgt een hoge prioriteit. De gemeente Capelle laat andere woningbouwprojecten schieten, om als eerste deze milieuvriendelijke wijk te gaan bouwen. Of de markt een ontwikkelrol zal spelen, is onduidelijk.

Vandaag en aanstaande maandag praten Capelle aan den IJssel, de gemeente Rotterdam, regio Rotterdam en de provincie Zuid-Holland over de ontwikkeling van Fascinatio. Er moeten in eerste instantie duizend woningen komen.

Een struikelblok vormt de verontreiniging van het gebied, dat is opgespoten met verontreinigd havenslib. Een woordvoerder van de gemeente Capelle aan den IJssel gaat er vanuit dat het Rijk de kosten van sanering zal dragen.

De rol van de markt bij dit project is vooralsnog onduidelijk. De gemeente moet een keuze gaan maken tussen Blauwhoed, Wilma en Bouwfondswoningbouw. Nu Capelle de wijk samen met het Ontwikkelingsbedrijf Rotterdam ontwikkelt, zijn deze partijen eruit gezet.

Met name Blauwhoed was ontstemd over deze handelwijze. De Rotterdamse ontwikkelaar was niet in staat te reageren op het feit dat de twee buurgemeenten de wijk tot ontwikkeling gaan brengen.

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 3 apr 1998

Bam wil ontwikkelaar ‘een smoel’ naar de markt geven

bouwbreed

Een 'jeugdroom' van Wim van Vonno is in vervulling gegaan. De ontwikkelactiviteiten van de Bam Groep zijn eindelijk ondergebracht in een aparte groep, Bam Vastgoedontwikkeling. Het bouwconcern uit Bunnik wil deze activiteiten meer een eigen gezicht geven. De herschikking maakt een einde aan de rommelige structuur.

“De ontwikkelactiviteiten waren onderdeel van de woningbouwers en het pas overgenomen J.G. Nelis. Daarnaast werd de ontwikkeling van commercieel vastgoed weer in een ander bedrijf gedaan. Om eenduidigheid te krijgen, een smoel naar de markt, is besloten alles onder te brengen in Bam Vastgoedontwikkeling”, aldus dr. ir. Wim van Vonno, voorzitter raad van bestuur Koninklijke Bam Groep, in een toelichting op het resultaat van 1997.

In de nieuwe ontwikkelgroep, die onder leiding staat van Henk Bree, is bouwland van 50 ha in ondergebracht, dat is goed voor drieduizend woningen. “Maar ook onze ontwikkelactiviteiten rond Arena in Amsterdam”, vult ir. Joop van Oosten, lid raad van bestuur Bam Groep aan. “De nieuwe ontwikkelgroep heeft drie clusters; woningbouw, commercieel onroerend goed en J.G. Nelis Projectmaatschappij. Deze laatste is actief in zowel woning- als kantoorontwikkeling. Maar vanwege de goede naam in en om Haarlem heffen we dit derde cluster niet op.”

Eredivisie

Net als bij concurrenten als Hollandsche Beton Groep en Heijmans is er sprake van gedwongen winkelnering tussen de bouwers en de ontwikkelaars. Van Oosten: "Waarom? Omdat het groepsgeld zo breed mogelijk gedragen moet worden. Overigens houden we de uitvoerende bouwers scherp door hun prijzen te controleren. Verder is er een interne arbitrage als bouw en projectontwikkeling er onverhoopt niet uitkomen. Het is niet zo dat we nu de eredivisie der projectontwikkelaars willen gaan betreden. We meten ons niet met MAB, ING Vastgoed en Multi Vastgoed, maar met ontwikkelende bouwers. Onze kracht is dat we tamelijk sterk zijn op het moment dat het moeilijk wordt. Het betekent dat we het goed doen in binnenstedelijke gebieden."

De hernieuwde aandacht voor de ontwikkelactiviteiten, dit jaar goed voor een omzet van f. 175 miljoen, zullen samen met installatietechniek en infrastructuur de marge van de aannemer uit Bunnik naar een acceptabel niveau moeten tillen. De margedoelstelling van 2 procent na belasting ligt namelijk nog ver weg. Het resultaat voor belasting van de bouwactiviteiten (woning- en kantoorbouw) kwamen vorig jaar uit op f. 16 miljoen, dat was evenveel als de infra-activiteiten en een miljoen minder dan installatietechniek.

Uit deze matige winstgevendheid bij bouw mag volgens Bam-topman Van Vonno niet worden afgeleid dat de gezondmaking van woning- en utiliteitsbouw is mislukt. "Ik ben zeker niet tevreden over het rendement van de bouwactiviteiten. Maar de eerste vruchten van de aanpassing van de organisatie plukken we nu. Net als de concurrentie streven we een marge van 2 tot 3 procent voor deze activiteiten na."

Wat zeker in het voordeel zal werken is de extreem zachte winter. Op volle stoom werkt Bam al maanden zonder enige klimatologische hindernis. Het laatste kwartaal werd voor f. 600 miljoen (excl. BTW) omgezet. "We zijn in tegenstelling tot 1997 goed uit de startblokken gekomen", aldus Van Vonno, die over geheel 1998 een omzet verwacht van f. 2 miljard.

Materieeldienst

Als gevolg van twee grote overnames in 1997 loopt in de balans de post vaste activa met f. 32 miljoen op tot f. 120 miljoen. Volgens de onderneming komt dat door het bouwmaterieel dat in de aangekochte bedrijven zit. Nu er bij de bouwconcerns een heroverweging van de materieeldiensten plaatsvindt, is de vraag hoe Bam hiermee omgaat aan de orde. Zo meldde Wilma onlangs vier materieeldiensten te hebben opgekocht van aannemers om zo aan derden kranen te kunnen gaan aanbieden.

Van Vonno: "Niets afstoten en niet voor derden werken, dat is onze strategie. Bam Materieeldienst in Kesteren werkt gewoon voor onze uitvoerende bouwbedrijven. Efficiënt naar binnen en naar buiten toe is een heel groot verschil. Je hebt daar twee soorten ploegen voor nodig. Via een automatiseringssysteem wordt vanuit Kesteren de bouwplaatsen van Bam voorzien van materieel."

In de toelichting op de jaarcijfers 1997 werd niet stilgestaan bij de mislukte fusie met Wilma Nederland. De kosten van de peperdure adviseurs zijn genomen en er wordt dapper vooruit gekeken naar nieuwe kandidaten. "De spoeling wordt wel steeds dunner van over te nemen bedrijven", beaamde Van Vonno. "Er zijn weinig grote partijen en iets meer middel grote bedrijven. Maar wij zijn zowel passief als actief bezig met het zoeken naar over te nemen bedrijven. Met een grote slag bereik je meer dan met een kleine aankoop, maar een klein snoepje laten we niet liggen."

Jaarcijfers Koninklijke Bam Groep (mln guldens) 1997 1996 Omzet 1608 1608 Omzet Belgie 91 65
Bedrijfsresultaat 38,1 26,7 Winst/Verlies 23,4 -7,8 Orderportefeuille 2300 1,6

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 6 apr 1998

Den Haag houdt vast aan Ypenburg en Leidschenveen

[bouwbreed](#)

De gemeente Den Haag heeft bij de provincie met kracht aangedrongen op "herindeling conform de motie Remkes". Die motie kwam er op neer dat, nu de stadsprovincie niet doorgaat, de Vinex-locaties Leidschenveen en Ypenburg door Den Haag zouden moeten worden geannexeerd. De buurgemeente Leidschendam, waaronder Leidschenveen nu ressorteert, is laaiend.

Den Haag kampt met ruimtenood. Dat wordt ook door de provincie Zuid-Holland erkend. Gebiedsuitbreiding wordt als enig werkbare alternatief voor dit probleem gezien. Nu Den Haag sinds kort geen artikel 12-gemeente meer is, dankzij een bijdrage van f. 1 miljard uit het Gemeentefonds, wil de stad zich weerbaarder maken.

Door de provincie uitgevoerde onderzoeken naar de financiële gevolgen laat zien dat de overgang van bouwlocaties naar Den Haag tot een financieel positief effect leidt door een hogere uitkering uit het Gemeentefonds en ontwikkelwinst op de grondexploitaties als gevolg van een hoger prijsniveau, hogere opbrengst door planoptimalisatie en verdichting. Ook kan worden afgezien van dure ingrepen in de binnenstad.

Den Haag denkt een ontwikkelwinst van f. 160 miljoen te kunnen halen op Ypenburg en Leidschenveen. Geconcludeerd wordt dat het positieve effect in de komende tien jaar tenminste f. 400 miljoen zal bedragen.

Alleen verliezers

Volgens wethouder mevr. Dwarshuis van Leidschendam zal de uitruil van Leidschenveen alleen maar verliezers tellen. De eerste aankondigingen van schadeclaims als dit toch gebeurt liggen al op haar bureau. Er wordt al volop gebouwd door de in het Ontwikkelingsbedrijf Leidschenveen met de gemeente samenwerkende Mabon, Wilma, Heijmans en het Bouwfonds Nederlandse Gemeenten. De bouwers vrezen grote schade als er door deze herindeling vertragingen gaan ontstaan.

Leidschendam zou bij de overdracht wellicht een deel zo niet alles van de extra uitkering van f. 45 miljoen moeten terugbetalen, die zij als groeikern kreeg toegewezen.

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 9 apr 1998

Nieuwe structuren veggen schoon

[bouwbreed](#)

Eduard Voorn

De presentatie van de jaarcijfers 1997 stond de afgelopen weken niet alleen in het teken van de dramatische verlies van HBG in Duitsland, of de affaire Andre Baar. Bijna alle bouwconcerns meldden tijdens de presentatie grote en kleine aanpassingen van de structuur. Zij zoeken naarstig naar nieuwe organisatievormen die het best passen in een snel veranderende samenleving.

Analyse

Over het algemeen is de structuur van aannemers zo dat woning-, utiliteitsbouw en projectontwikkeling ondergebracht zijn in gescheiden bedrijven. Naast deze ondernemingen staan dan nog andere onderdelen, zoals installateurs of afwerkers. Inmiddels is duidelijk dat deze vorm niet bestand is tegen de steeds kritisch wordende consument en marktveranderingen.

Wat opvalt, is dat een aantal bouwconcerns alles op een hoop gooit. Een voorbeeld hiervan is de Hollandsche Beton Groep (HBG). Deze grootste aannemer brengt in Nederland woning- en utiliteitsbouw en projectontwikkeling onder in het nieuwe bedrijf, HBG Bouw en Vastgoed. Niets nieuws onder de zon, want Heijmans, Wilma Nederland en Dura gingen de Rijswijkers voor. Maar waarom deze structuur?

De markt vraagt steeds meer om geïntegreerde oplossingen. Nu al zijn grote bouwonderneming in staat hele wijken sleutelklaar op te leveren. Dat betekent dat woningen en boven- en ondergrondse infrastructuren door een en dezelfde partij worden gedaan. De opdrachtgevers heeft slechts een aanspreekpunt. Om een dergelijk gecompliceerde bouwproces te kunnen uitvoeren is het onverstandig om schotten te hebben staan tussen de verschillende disciplines. Het geeft alleen maar afstemmingsverliezen.

De toekomst ziet er op dat vlak veelbelovend uit. Overheden zullen een probleem – een file – bij marktpartijen neerleggen. “Los het probleem op, dit zijn de randvoorwaarden en dit is het budget”, zal dan een hele normale vraag gaan worden. Maar met de verouderde organisatiestructuren is die vraag niet op te lossen.

Bouwen wordt oorlog

Dan speelt er nog wat anders: De Klant. In Bouwvisie 2015 van de Adviesraad Technologiebeleid Bouwnijverheid (ARTB) staat, “Grote opdrachtgevers zullen om totaalbenaderingen vragen, waarbij de functionaliteit van het product en niet het product zelf voorop staat. Dat betekent dat de voortrajecten van het bouwproces ingewikkelder worden en gepaard gaan met de introductie van marketingtechnieken.” Wat die klant nu precies wil, is dus onduidelijk. Een huis, een kantoor, maar wat voor huis en wat voor kantoor. Concerns als Unilever en Philips, die consumenten- en lijfproducten maken, besteden honderden miljoenen om dat in kaart te brengen. Voor wat dat betreft staat de bouw nog geheel aan het begin van deze leercurve. Zeker is dat in voor 2020 huis een consumentenproduct is. Een groot Zweeds bouwconcern bewijst dat nu

al door samen met superretailer Ikea 'huizen van 't schap' te gaan aanbieden. Voorlopig wordt dit alleen in Zweden getest, maar de rest van Europa ligt open.

Duidelijk is dat opdrachtgevers sneller dan nu een product willen hebben. Wilma zegt binnen 20 weken een woning te kunnen opleveren. Dat is een schril contract met sommige concurrenten die er rustig een jaar over doen. Sneller en sneller moet het. Maar hoe. Het aanpassen van de organisatie – het dichter bij elkaar brengen van disciplines – is een stap. Maar het kan ook anders. Voor het almachtige HBG was het gegeven van snel, sneller, snelst aanleiding om met TNO Bouw in zee te gaan. Gezamenlijk gaan ze onderzoeken hoe de bouwtijd gehalveerd kan worden. Het ministerie van EZ legt f. 3 miljoen en HBG f. 5 miljoen voor dit project op tafel.

Het geeft het Rijswijkse bouwconcern een concurrentievoordeel. Want duidelijk is dat onder invloed van maatschappelijke veranderingen de komende decennia de concurrentieverhoudingen tussen de aanbieders verder zullen verscherpen. Bouwen wordt oorlog!

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 14 apr 1998

Weekbeeld: bonden ageren en werkgevers vergaderen

bouwbreed

weert - De bouwbonden voeren acties voor een cao van het bouwplaatspersoneel. De werkgevers vergaderen erover. Dat is het beeld van de week, waarin het ultimatum dat de bonden aan de werkgevers hebben gesteld op vrijdag drie uur afloopt.

Het regionale actiecentrum Roosendaal begon gisterochtend al vroeg. Kaderleden stonden tussen zes en acht uur 's morgens op een parkeerplaats bij Klaaswaal om de paar duizend bouwvakkers op te vangen, die elke dag vanuit Zeeland, Overflakkee en West-Brabant richting Rotterdam /Rijnmond pendelen.

Die kregen de nodige informatie over het cao-loze tijdperk uitgereikt en werden opgeroepen deel te nemen aan de protestdemonstratie, die vandaag in Rotterdam Ahoy plaatsvindt.

In Weert vond woensdag in De Poort van Limburg een dergelijke bijeenkomst plaats. De vele bouwvakkers werden toegesproken door voorzitter Middendorp van de vakvereniging Het Zwarte Corps.

Optocht

Na afloop van de demonstratieve bijeenkomst ging het in optocht naar het hoofdkantoor van Wilma, onderdeel van NBM-Amstelland. Daar kreeg de directie een petitie met de vraag druk uit te oefenen op de werkgeversonderhandelaars om het cao-overleg te hervatten. De bouwvakkers verklaarden zich in deze petitie ook bereid tot verdergaande acties als er op vrijdag 16 april om drie uur geen volwaardige bouw-cao is.

Aan andere zijde werd daarover overleg gevoerd. In een telefonische vergadering gingen de werkgevers nog eens na op welke eisen van de bouwbonden zou kunnen worden ingespeeld.

Bij de opening in Middelburg van het Vakbondshuis besteedde opener FNV-voorzitter Lodewijk de Waal opnieuw aandacht aan de acties in de bouw.

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 15 apr 1998

Deel V en D Rijswijk onder sloophamer

bouwbreed

Langzaam maar zeker verdwijnt een deel van de Rijswijkse vestiging van V en D onder de sloophamer. Het deel moet plaatsmaken voor een omvangrijke vernieuwing van het koopcentrum In den Boogaard. Een ondergrondse parkeergarage, luxe appartementen en een uitbreiding van het winkeloppervlak, moeten zorgen voor de upgradation van het winkelcentrum. Guo Fondsbeheer BV en planontwikkelaar Multi Vastgoed zijn verantwoordelijk voor de facelift. De werkzaamheden, die een slordige f. 130 miljoen kosten, worden door bouwbedrijf Wilma uitgevoerd.

Als alles goed gaat moet het vernieuwde winkelcentrum in het voorjaar van 1999 klaar zijn. De uitbreiding is voor het winkelcentrum van belang om de verwachte toestroom van de bewoners van de Vinex-locaties Ypenburg en Wateringse Veld op te vangen.

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 27 apr 1998

Centrumplan Raalte stuit op onvrede bewoners

bouwbreed

In de gemeente Raalte is onvrede ontstaan over de plannen van de gemeente het centrum te revitaliseren. Naar verluidt wil de gemeente een winkelcentrum, appartementen en een ondergrondse parkeergarage realiseren. Daartoe is samenwerking met projectontwikkelaar Wilma gezocht. Volgens de bewoners wil de gemeente de benodigde bouwgrond in het centrum aan Wilma verkopen voor het symbolische bedrag van een gulden. In ruil daarvoor zou Wilma meebetalen aan de ontwikkeling van het centrum. De tegenstanders vinden dat de gemeente de grond aan de projectontwikkelaar moet verkopen voor de eigenlijke waarde, naar schatting f. 2 miljoen. Ook vindt men het vreemd dat Wilma de panden op de beoogde bouwlocatie niet zelf wil aankopen.

Daarnaast stellen de bewoners dat Raalte helemaal geen behoefte heeft aan een nieuw winkelcentrum.

Eerste publicatie door Van een onzer verslaggevers op 5 mei 1998

Randgemeenten Den Haag woedend over annexaties

bouwbreed

Leidschendam, Voorburg, Rijswijk, Nootdorp en Pijnacker zijn verbijsterd over het voorlopig standpunt van GS om de gemeente Den Haag meer grondgebied te geven. Dit gaat ten koste van deze gemeenten. De bouwlocaties Leidschenveen (nu Leidschendam) en Ypenburg (nu van verschillende Haagse randgemeenten) zouden aan Den Haag moeten worden toegevoegd.

Een corridor via Voorburg-West en het Rijswijkse gebied Leeuwendaal moet de nieuwe gebieden met Den Haag verbinden. Het bedrijventerrein Forepark in Leidschendam en een deel van Wateringseveld (gemeente Wateringen) moeten er eveneens voor zorgen dat Den Haag uit zijn ruimtenood komt, aldus het dagelijks bestuur van de provincie.

Provinciale Staten van Zuid-Holland zijn gerechtigd over de grenswijzigingen te beslissen, omdat daar minder dan 10 % van de bevolking van de betreffende gemeenten bij is betrokken. De wijzigingen zouden per 1 januari 1999 moeten ingaan.

Kolpron Consultants Rotterdam heeft berekend voor Den Haag dat deze gemeente door de annexatie tussen de f. 194 en f. 470 miljoen kan verdienen, in een periode van minimaal tien en maximaal twintig jaar.

Volgens GS levert de herindeling Den Haag structureel een financieel voordeel op van f. 30 miljoen per jaar, plus incidentele inverdieneffecten.

Alleen verliezers

Deze oplossing van de Haagse ruimtenood is een alternatief voor het niet doorgaan van de stadsprovincie en spoort met de motie Remkes om Den Haag uit de financiële zorgen te halen.

Volgens Leidschendam zal de uitruil van Leidschenveen slechts verliezers tellen. De daar bouwende ontwikkelaars – Mabon, Wilma, Heijmans, Bouwfonds Nederlandse Gemeenten – hebben de eerste schadeclaims al aangekondigd als de annexatie toch doorgaat en de bouwactiviteiten vertraging ondervinden.

Leidschendam zou bij de overdracht een deel, zo niet alles van de extra uitkering van f. 45 miljoen moeten terugbetalen, die zij als groeikern kreeg toegewezen.

Volgens de gezamenlijke randgemeenten is deze annexatie een heilloze en ongewenste weg. Niet is aangetoond dat de overheveling van de Vinex-locaties naar Den Haag per saldo positieve financiële effecten heeft. Het voordeel voor Den Haag wordt opgebracht door verhoging de Onroerend Zaak Belasting, die de burger betaalt.

Daarnaast gaat GS totaal niet in op de financiële nadelen voor de gemeenten die grond moeten afstaan.

De gemeenten noemen het voorstel tot annexatie “niet reeel en het mag derhalve ook niet ten uitvoer worden gebracht”.

Eerste publicatie door Van een onzer verslaggevers op 8 mei 1998

Overname Wilma plaatst NBM-Amstelland aan top 'We verwachten van de kartelpolitie geen moeilijkheden'

bouwbreed

Als het aan Andre Baar ligt, zal straks geen enkele potentiële huizenkoper om zijn onderneming NBM Amstelland heen kunnen. Door de aangekondigde overname van Wilma Nederland wordt NBM Amstelland in een klap Neerlands grootste woningbouwer. De plannen zijn groots. Zo kan de consument straks in Baars wooncentra een woning niet alleen kopen maar ook financieren, verzekeren en inrichten. "Wij beheersen de keten in de bouwkolom van begin tot eind", aldus een opgewekte voorzitter raad van bestuur.

De toelichting van Luud Maas directeur/eigenaar van Wilma International op de overname van Wilma Nederland door NBM-Amstelland is kort. In het Amsterdamse Okura Hotel houdt hij de verzamelde pers voor dat "dit samengaan belangrijke meerwaarde oplevert voor de Nederlandse woonconsument en bedrijfshuisvestingsgebruiker". En ook dat het voornemen tot samengaan van Wilma Nederland en NBM-Amstelland voor beide partners betekent "het realiseren van een belangrijke strategische doelstelling".

De vraag of Maas nu hetzelfde gevoel heeft als vorig jaar toen hij in het Hilton Hotel een samengaan met BAM aankondigde pareert hij met een grap: "Ik ben nu een jaar ouder en heb een jaar meer ervaring." Het beantwoorden van de vraag of deze fusie nu wel doorgaat neemt Baar voor zijn rekening. "Als we die overtuiging niet hadden dan zaten we hier niet."

De overname van de Nederlandse activiteiten van Wilma brengt NBM-Amstelland in een klap aan de top in het woningbouwsegment. Het initiatief van de overname ligt dan ook bij NBM-Amstelland. "Ons marktaandeel in de woningbouw was drie procent. Te laag dus. Dan weet je dat je of iets moet overnemen want anders wordt je zelf overgenomen. De nieuwe combinatie heeft straks een marktaandeel van 7,5 procent waarmee we dus de eerste plaats innemen", zo licht Baar toe. Overigens heeft NBM-Amstelland de overnameplannen aan de Nederlandse Mededingingsautoriteit (NMa) gemeld. "We voldoen aan de regels dus we verwachten van die kartelpolitie geen moeilijkheden", zegt de voorzitter raad van bestuur.

Zwijgen

Over wat de overname Maas financieel oplevert, willen beiden weinig kwijt. De familie Maas krijgt in elk geval drie miljoen aandelen NBM-Amstelland toegeschoven. Omgerekend tegen de slotkoers van donderdag sleept Maas daarmee in elk geval f. 180 miljoen in de wacht. Over wat daar nog bovenop komt doet zowel Maas als Baar er het zwijgen toe.

De combinatie zal jaarlijks ongeveer 7500 woningen realiseren. Door de ingenomen grondposities op Vinex-locaties van vooral Wilma is de bouw van zo'n 40.000 woningen tot 2005 zeker gesteld. Juist door deze aantallen verwacht Baar een belangrijke kostenreductie. "Door een goede logistiek en vooral omdat we alle segmenten in de bouwkolom beheersen kunnen we de kosten terugbrengen", zo meent hij. Deze kostenreductie speelt niet alleen het bedrijfsaandeel parten, het heeft ook voordelen voor de consument. "Het betekent een aanscherping van de kosten-kwaliteitverhouding", benadrukt H.J. Wilgenhof, de huidige directeur van Wilma Nederland. Wilgenhof treedt straks toe tot de raad van bestuur van NBM-Amstelland.

Shopping

Omdat de consument steeds mondiger wordt, maar vooral ook om aan productonderscheiding te doen, wil NBM-Amstelland op tal van plaatsen wooncentra opzetten. Hier kan de consument straks niet alleen een huis kopen maar ook financieren, verzekeren en inrichten. Wilgenhof: "Er is voor de koper dan ook een aanspreekpunt. Niet alleen bij de verkoop maar ook tijdens de bouw en na de oplevering." Voor het aanbieden van hypotheek en verzekeringen lopen er besprekingen met financiële partijen.

Het financiële plaatje van de overname van Wilma Nederland door NBM-Amstelland. Om de transactie die met twee maanden moet zijn afgerond te financieren worden er 7,5 miljoen nieuwe aandelen uitgegeven.

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 11 mei 1998

Bouwbonden ‘gematigd positief’ over woningbouwreus

bouwbreed

"We willen op de kortst mogelijke termijn met NBM Amstelland aan tafel. De strofe dat door de overname van Wilma Nederland de werkgelegenheid niet zal worden aangetast, vinden we te zwak. Bij de regionale kantoren zal er zeker sprake zijn van overbezetting van uta-personeel. Dat risico willen we in kaart brengen."

Met deze woorden reageert een woordvoester van de bouwbond FNV op het nieuws dat NBM en Wilma samen de grootste woningbouwer in ons land zijn gaan vormen. Het nieuws "verraste ons in redelijke mate", aldus mevrouw Pols van deze bond, "hoewel we wisten dat Wilma in de etalage stond."

De bond blijkt vooraf niet echt te zijn geïnformeerd. "Anderhalf a twee uur voor de persconferentie ontvingen wij een faxbericht."

Behalve de gesignaleerde risico's voor het uta-personeel is de bouwbond gematigd positief over de overname. "De concerns kunnen elkaar in positieve zin versterken."

Overleg met personeel

Al even gematigd positief toont zich Arend van Wijngaarden van de bouwbond CNV. "Toch willen wij weten waar er overlap van activiteiten en vestigingen zal gaan ontstaan." Ook hij is van mening dat de zinsnede "dat dit samengaan voor alle ondernemingen voordeel kan opleveren" te vaag is geformuleerd wat betreft de werkzekerheid. "Gelet op de winst die Wilma nu voor het eerst en NBM Amstelland al jaren maakt, zou het zo moeten worden ingekleed dat iedereen er beter van wordt: zowel aandeelhouders als werknemers".

Van Wijngaarden heeft de Ondernemingsraad van Wilma al uitgenodigd om samen met de centrale ondernemingsraad van NBM Amstelland en de vakbonden over de overname te beraadslagen. "Toen BAM in de markt was om Wilma te annexeren, hebben wij ook zo'n initiatief genomen. En dat is ons goed bevallen."

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 11 mei 1998

‘One-stop-shopping’ concept moet NBM slagkracht geven Na overname Wilma grootste woning- en utiliteitsbouwer

bouwbreed

Met de overname van Wilma Nederland door het bouw- en handelsconcern NBM-Amstelland ontstaat de grootste en meest veelzijdige aanbieder in de Nederlandse woning- en utiliteitsbouw. De kersverse combinatie introduceert nu als eerste en enige in Nederland het 'one-stop-shopping' concept: niet alleen het huis maar ook de keuken en de hypotheek met bijbehorende verzekering kan worden geleverd.

NBM-Amstelland wil zijn nieuw verworven schaalgrootte te gelde maken door als eerste en enige in Nederland het 'one-stop-shopping'-concept te introduceren. De huizenverkoper kan bij NBM voor alles terecht: zijn huis, de keuken en een hypotheek.

Om hypotheek en verzekeringen te kunnen bieden is NBM-Amstelland al in gesprek met grote financiële instellingen. Vorig jaar heeft het concern in Zwitserland de herverzekeraar NBM-Amstelland Insurance AG opgericht. Daarnaast wil NBM, nu al exploitant van de Gamma-bouwmarkten, fors investeren in showrooms, waar de consument terecht kan voor de inrichting van zijn huis, exclusief de meubels en het behang.

Het nieuwe concept van Baar lijkt niet helemaal te sporen met de tijdgeest. Terwijl andere bedrijven zich 'lean and mean' focussen op hun kernactiviteiten, bouwt Baar zijn NBM uit tot een conglomeraat, een kerstboom met allerlei activiteiten. Bovendien lijkt de mentaliteit van de bouwput moeilijk te rijmen met de grijze pakken cultuur van banken en verzekeraars.

Maar Baar heeft alle vertrouwen in het nieuwe concept. Hij ziet namelijk de hele bedrijfskolom in de bouw als zijn kernterrein, zegt hij. Deze kolom bestaat nu uit verschillende schijven: projectontwikkeling,

ontwerp, advies, bouwmanagement, toeleverantie, verkoop en nazorg aan de klant. In iedere schijf is weer een ander bedrijf actief, wat leidt tot gebrekkige communicatie en onnodig hoge kosten. ‘Wij willen de hele keten beheersen, van het begin tot het eind.’

Paul Verbraeken, researchanalist bij het effectenhuis HSBC Van Meer James Capel, ziet wel wat in de plannen van NBM-Amstelland. “One-stop-shopping is een mooi concept. Je kon in Nederland al bijna niet om NBM-Amstelland heen, nu hebben ze de hele bouwput omsingeld. Als huizenkoper kom je nu automatisch wel bij NBM terecht.”

Verbraeken ziet de acquisitie van Wilma Nederland als een logische stap in de uitbouw van het concern. “In de handel zijn ze ook groot geworden door overnames. Nu passen ze deze succesformule ook toe op de bouw. Ik denk dat de middelgrote bouwondernemingen in Nederland de gevolgen hiervan gaan merken. De kleintjes houden hun eigen markt wel.”

Ook Michel Aupers van Rabo Securities staat positief tegenover de overname van Wilma. “De uitvoerende woningbouwactiviteiten van NBM renderden slecht. De overname van het winstgevendende Wilma is dus een versterking van het concern. Ze brengen ook een uitstekende grondpositie mee.”

Over het one-stop-shopping-concept is hij wat terughoudender. “Of de consument hierop zit te wachten, moet nog blijken. Het is nog te vroeg om daarover te kunnen oordelen. Ik zie er wel positieve kanten in. Ze kunnen de consument immers een totaalpakket bieden. Het gevaar dat NBM zich in branchevreemde activiteiten stort is niet zo groot. Zaken als verzekeringen en hypotheek besteden ze toch uit aan derden.”

Niet bekend

NBM's branchegenoot Volker Wessels Stevin is er wel van op de hoogte, maar geeft geen commentaar. “Wij zeggen nooit iets over collega's, behalve dat wij ze veel succes wensen.”

Tweede huwelijkspoging

Het kort geleden verzelfstandigde Wilma Nederland in Nieuwegein is al jaren op zoek naar een geschikte partner. In april 1997 lijkt de zoektocht van Wilma succes te hebben. Dan wordt met veel tam tam de fusie met Koninklijke BAM Groep bekend gemaakt. Maar lang zal liefde niet duren. Een maand erna is het voorgenomen huwelijk al gestrand.

Even speelt het familiebedrijf nog met de gedachte beursgang te maken om de vereiste groei te financieren. En waarschijnlijk ook om grootaandeelhouder Luud Maas een financiële exit mogelijkheid te geven. Maar een weinig indrukwekkend trackrecord – in 1995 werd nog verlies geleden en het bedrijf heeft diepe dalen gezien – maakt Wilma niet bepaald aantrekkelijk voor beleggers.

Nu lijkt de huwelijkspoging van Wilma wel succes te hebben. Als NBM-Amstelland de Nederlandse activiteiten (omzet in 1997 van f. 1,2 miljard) van Wilma overneemt, groeit de omzet van het concern tot f. 5,2 miljard (pro forma cijfers 1997). Daarmee klimt NBM-Amstelland in een keer op naar van de vierde naar de tweede plaats op de ranglijst van grootste Nederlandse beursgenoteerde bouwers. Volker Wessels Stevin (omzet f. 4,6 miljard) en Ballast Nedam (omzet f. 4,3 miljard) hebben het nakijken.

HBG blijft met een omzet van f. 10,7 miljard nog altijd de grootste. Maar gemeten naar omzet in Nederland is de nieuwe combinatie verreweg de grootste.

In Nederland zet HBG ‘slechts’ f. 1,8 miljard om. Andre Baar, NBM-Amstelland Luud Maas, Wilma

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 13 mei 1998

Dura niet meer vies van infrabouw

[bouwbreed](#)

Het Rotterdamse bouwconcern Dura richt zijn vizier niet meer uitsluitend op het bouwen en ontwikkelen van woningen en kantoren. Om in het volgende millennium rendabel te kunnen doorgroeien, overweegt men activiteiten te gaan ontplooiën richting infrastructuur en civiele bouw.

Het huidige Dura staat bekend als een ontwikkelende bouwer, die daarnaast stevig wat werkzaamheden heeft in de renovatie. Tot de eeuwgrens verwacht het bedrijf autonoom te kunnen groeien naar een omzet van f. 900. “Laat het een miljard zijn, maar dan zijn de grenzen wel bereikt”, meent Dick van Well, voorzitter van de hoofddirectie Dura. “Ons model is bij die omzet wel uitgegroeid. We hebben daarom besloten aanpalende activiteiten te gaan beginnen.”

Nog geen jaar geleden was het onderwerp gww taboe bij de Rotterdammers. Toen dacht men erover om deze activiteiten gewoon via onderaanneming binnen te halen. Wat is er gebeurd?

Van Well: “De structuur van de onderneming staat op de rails. De aandeelhouders, de familie Dura en de Parnib, en wij vinden dat deze onderneming zelfstandig verder kan gaan. Maar dan moet de onderneming een zekere omvang hebben. Nu Eijkelenburg, gekocht in 1996, boven verwachting snel in de onderneming is opgegaan, hebben we onze handen vrij om aan die verbreding te werken. Of overnames al snel zijn te verwachten?”

Zijn medebestuurder, Ton Nelissen, vult aan: “Niets moet. Er is geen dwingende eis. Soms dwarrelen er wat aanbiedingen binnen en daar kijken we naar. Het bedrijf dat we kopen moet wel een omvang hebben van f. 100 tot f. 150 miljoen anders is het te klein.”

Het Rotterdamse bouwbedrijf zoekt de verbreding de komende jaren niet alleen in de gww-hoek. “De toekomst wordt de aanpak van binnenstedelijke gebieden”, is de overtuiging van Van Well. “Vinex loopt een keer af. We willen gewoon een sterke aannemer zijn in de binnensteden. We bereiken dat onder meer door het aangaan van samenwerkingen met corporaties, maar ook met beleggers en collega’s. In de Rotterdamse Tarwewijk hebben we een dergelijke samenwerking met Ballast Nedam.”

Procedures

Het achterliggende jaar is door de Dura-top gebruikt om het management te versterken. Er werden geen aankopen verricht. Daar bouwen, ontwikkelen en renovatie is gebundeld in sterk gedecentraliseerde bedrijven eist men veel van de bestuurders. Het is zichtbaar doordat de onderneming steeds verder de niet-uitvoerende bouwactiviteiten versterkt. Maar volgens Van Well is er nu een goed evenwicht gevonden tussen kantoor en bouwplaats.

De netto marge is nu 1,79 procent en moet in 2000 naar 2,5 procent. Hoe wordt dat bereikt?

Van Well: “Door fors deel eigen ontwikkeling en het hebben van goed gedecentraliseerde bouwbedrijven. Eijkelenburg heeft dit jaar ondanks de aanpassing bijgedragen, maar dat zal de komende jaren aanzienlijk meer zijn. Daarnaast proberen we procedurele problemen voor te zijn door goed te analyseren wat er in het verleden fout is gegaan. In 1997 misten we f. 70 tot f. 80 miljoen aan omzet door vertragingen.”

In 1997 hebben jullie tweeduizend woningen opgeleverd, dat is niets vergeleken met de omzet van de nieuwe bouwcombinatie NBM-Amstelland/Wilma, met meer dan zeventuizend stuks.

Van Well lacht: “Dit is beslist geen arrogante opmerking, maar je moet relaties hebben en intelligent zijn. Daarnaast moet je er fel bovenop zitten. Deze nieuwe gigant is dus geen bedreiging. Hun marktaandeel is iets meer dan 7 procent. En meer geld. We barsten van de centen om goede lokaties te verwerven, want daar gaat het ook om.

In het jaarverslag mis ik Duitsland.

Nelissen zucht en denkt na. “Moeilijk. Dit jaar heeft Plassmann-Bau, hierin hebben we een belang van 50 procent, niet bijgedragen aan de winst. De komende maanden beraden we of we daar blijven. We gaan in ieder geval niet uitbreiden.”

Na 143 jaar geven jullie een echt jaarverslag uit. Afgestapt van de twee-a-viertjes-met-nietje-er-doorheen, maar waarom?

“Het hoort bij het volwassen worden van deze onderneming”, leggen Van Well en Nelissen uit. Sinds 1997 zijn we een structuurvennootschap geworden. We hebben gekeken hoe beursgenoteerde aannemers, nee dit is geen voorbode van een beursgang, en concurrenten als IBC en Strukton zich presenteren. We gaan hiermee door ook al zouden we een keer verlies maken. Dit jaar zal dat zeker niet zijn: het record van 1997 breken we.”

Hoofddirectie Dura, vlnr: D. van Well, A.L.M. Nelissen en H.G.B. Spenkelink.

Jaarcijfers Dura (in mln gulden) 1997 1996 Gedeclareerde omzet 771,1 636,1 Bedrijfsresultaat 20,7 16,7 Winst 13,8 9,5 Orderportefeuille 802 775

Daan Dura stapt in historisch Delfshaven

Daan Dura doet graag leuke dingen met zijn geld. De in Zwitserland wonende oud-Rotterdammer en zoon van oprichter Job Dura heeft nog steeds een warm gevoel voor zijn geboortestad. Breng deze twee ingrediënten bij elkaar en dan moet er iets moois uit rollen.

Zo'n voorval deed zich voor in historisch Delfshaven. Het beleggingsbedrijf van Dura, Puissance, wil samen met Volker Bouwmaatschappij (HBG), ING Vastgoed, Blauwhoed en Woonbron het leeggekomen Akzo/VOC-terrein gaan herscheppen in een toeristische attractie, waar ook gewoond kan gaan worden. "We hopen een graantje van de bouwstroom mee te pikken", aldus Van Well, die de prive-activiteiten van Dura niet als hinderlijk ervaart. "Het is ondersteunend aan onze PR-activiteiten."

Eerste publicatie door [Van een onzer verslaggevers](#) op 14 mei 1998

Westerhaven vergroot Groningse binnenstad

[bouwbreed](#)

Na een planperiode van elf jaar is het dan eindelijk zover: in Groningen kon een begin worden gemaakt met de realisering van het project Westerhaven. Het door Wilma Vastgoed ontwikkelde multifunctioneel project is op papier vorm gegeven door Karelse van der Meer architecten te Groningen. Het wordt gebouwd door Wilma Bouw Groningen. Kosten van het project f. 80 miljoen.

Wethouder drs. W. Slink gaf het officiële startsein voor dit project. Het moet ruimte gaan bieden aan grootschalige detailhandelsvoorzieningen "die elders in Nederland en daar buiten vooral in de wei worden gerealiseerd, maar hier direct tegen de binnenstad aan worden gebouwd, en daarmee die binnenstad vergroten". Daarnaast is er ruimte voor sociaal culturele doeleinden, die mogelijk voor een deel gebruikt wordt voor de vestiging van het Nationaal Stripmuseum. Er worden 24 appartementen gebouwd, terwijl ondergronds in vier lagen parkeerruimte wordt gerealiseerd voor in totaal 800 auto's.

De door Wilma Vastgoed ontwikkelde plannen passen goed in het stedenbouwkundige masterplan 'Binnenstad beter', waarin werd omschreven waaraan bouwactiviteiten moesten voldoen: de bereikbaarheid van de binnenstad moest zijn verzekerd, het winkelareaal zou er mee moeten worden vergroot en de herinrichting van de openbare ruimte zou additioneel mogelijk moeten worden, aldus drs. R.J.M. Hogenboom, directeur Wilma Vastgoed.

Het project heeft in diverse stadia van ontwikkeling de nodige controversiële ontwikkelingen doorgemaakt, aldus wethouder Slink. Onder meer protesteerde de middenstand in de binnenstad, die enorme concurrentie op zich af zag komen. De wethouder kon de middenstand ervan overtuigen dat een grote detailhandelsvestiging "in de wei" een nog veel grotere concurrentie met zich mee zou brengen.

Bijdrage

De huidige plannen, die circa 600 meter van het centrum van de binnenstad worden gerealiseerd, maken het mogelijk dat centrum te vergroten. Daartoe heeft de gemeente van het ministerie van Verkeer en Waterstaat een bijdrage gehad om de entree naar het centrum te kunnen verbeteren.

Na deze grootschalige bouw gaat Groningen denken aan de aanpak van het Europapark, waar mogelijk zal worden overgegaan tot de bouw van een nieuw stadion voor FC Groningen, waarin diezelfde middenstand ook is geïnteresseerd.

Een artists impression van het multifunctionele bouwwerk, waarbij al is uitgegaan van huisvesting voor het Nationaal Stripmuseum, hoewel dat financieel nog niet helemaal rond is.

Eerste publicatie door [Van een onzer verslaggevers](#) op 14 mei 1998

Huizenkoper merkt nog niets van fusie Amstelland-Wilma

[bouwbreed](#)

Wie een huis koopt op de Vindex-locatie Waalsprong in Nijmegen merkt vooralsnog niets van de fusie tussen Wilma en NBM-Amstelland. Vandaag begint Amstelland weliswaar met de bouw van 71 koopwoningen op de Waalsprong, maar van samenwerking tussen de fusiepartners is nog geen sprake. In tegendeel. Wilma Nederland bouwt zijn eigen huizen in de Waalsprong en daarmee heeft NBM-Amstelland vooralsnog niets te maken.

"Voordat de twee organisaties in elkaar zijn geschoven, moet er nog heel wat water door de Waal stromen", constateert ir. M. Meijer, projectmanager van de Waalsprong voor Amstelland Vastgoed. Van het aangekondigde 'one-stop-shoppingconcept', waarbij de koper via NBM-Amstelland een huis kan kopen, een keuken uitzoekt en aan hetzelfde loket meteen een hypotheek afsluit is dan ook voorlopig nog geen sprake. Ook het aangekondigde aanspreekpunt voor verkoop, bouw en problemen die zich na de oplevering voordoen laat voorlopig nog op zich wachten.

Meijer verwacht dat pas over een half jaar het concept gestalte zal krijgen. “Het formele besluit voor de fusie is nog niet eens genomen. Pas daarna kunnen we gaan zien wat het wordt.”

Op de Waalsprong worden in totaal 11.000 huizen gebouwd. Hiervoor is de Ontwikkelingscombinatie Waalsprong (OCW) opgericht, waarin Bouwfonds Woningbouw, Heijmans Projectontwikkeling, Mabon, Wilma Vastgoed en Amstelland Vastgoed samenwerken.

In januari begon de bouw van de eerste 40 huurwoningen en vandaag begint Amstelland met de bouw van de 71 koopwoningen. Gaat om huizen met een verkoopprijs tussen f. 205.000 en ruim f. 400.000. Inmiddels hebben zich 400 potentiële kopers gemeld.

Eerste publicatie door [Van een onzer verslaggevers](#) op 14 mei 1998

Saendelft niet zonder slag of stoot van de grond

[bouwbreed](#)

Negentig procent laagbouw, 10 procent met een huur van f. 600 en een eigen warmte-krachtcentrale zijn straks te vinden op de Vinex-locatie Saendelft bij Zaanstad. Vrijdag is de eerste fase gepresenteerd van in totaal 5000 huizen die daar tot 2005 komen. De eerste paal gaat oktober de grond in, na bijna een jaar vertraging. Om de achterstand een beetje in te lopen, gaan aannemers op drie verschillende putten bouwen die via een bouwweg bevoorradt gaat worden.

Directeur H. Harders, directeur van de Gemeenschappelijke Exploitatie Maatschappij (GEM), voorziet nu al dat de vergaderingen met de diverse bouwers niet zonder stemverheffingen zullen verlopen. “Meestal loopt niet alles op rolletjes, maar in dit geval verwacht ik dat de claims over en weer zullen vliegen. De planning is strak en drie verschillende putten en ook nog eens de aanleg van infrastructuur zullen hier en daar tot problemen leiden. Met zoveel verschillende aannemers en onderaannemers die tegelijk aan het werk zijn, voorzien we nu al herrie.”

En gebouwd gaat er worden. In totaal komen er 5000 huizen, de eerste fase voorziet in 800 woningen. Maar liefst 90 procent is laagbouw: eengezinswoningen met een tuintje. “Het was passen en meten om op 32 huizen per hectare te komen, omdat maar 10 procent van de huizen gestapelde bouw is”, vertelt wethouder Margreet Horselenberg. De kavels variëren van 120 m² tot 500 m² met bijbehorende prijsklassen van f. 177.000 tot zeven ton.

De ontwikkeling is in handen van de GEM, die voor de helft van de gemeente is en voor de andere helft van zeven marktpartijen, te weten: Hein Schilder, Wilma Vastgoed, Van der Gragt, Intervam, Stichting Eigen Haard, Noorderweg en Vos.

De huizen krijgen een EPN-norm van tussen de 1 en 1,2. Dat wordt bereikt met zon-georiënteerd ontwerpen, relatief weinig buitenmuren, het pakket duurzaam bouwen en de speciale warmte-krachtcentrale. De wijk krijgt een eigen centrale die voor de warmwatervoorziening zorgt. Dat vergt een investering van f. 50 miljoen. “En dat terwijl de huishoudens in totaal minder gas gaan verbruiken. Dat is best een lastige discussie omdat het voor het milieu moet, maar het energiebedrijf het nauwelijks rendabel kan maken”, verklaart de wethouder Stadsontwikkeling. Om die reden zijn geen andere ‘trucs’ toegepast als zonne-panelen en warmteheipalen.

De kritiek op Vinex-locaties is over het algemeen weinig huis voor veel geld. In ieder geval is gestreefd naar relatief veel goedkope huizen. Tien procent van de huizen gaat niet meer dan f. 600 aan huur kosten. Corporatie Eigen Haard uit Amsterdam zal de huizen ontwikkelen. Een deel van de financiering van die goedkope woningen komt via grondexploitatie van de duurdere huizen.

De kritiek op Vinex-locaties dat het heel veel lange rijen eengezinshuizen betreft lijkt als je naar de plattegrond kijkt, hier van toepassing. Wel is gestreefd naar verschillende thema’s per wijk en diverse woningtypen. Deze eerste fase wordt uitgevoerd in rode baksteen, neo-klassiek geel en het nieuwe bouwen met licht kleuren.

Vertraging

Ook hier is de Vinex-locatie met vertraging begonnen. De wethouder wijt de vertraging aan procedures en Rijksbeleid. Ze ontkent bij hoog en bij laag dat de discussie over de aanbestedingsprocedures gevolgen heeft gehad voor de uitvoering. De gemeente is vorig jaar door de Europese Commissie beschuldigd van het onder andere niet-Europees aanbesteden van het bouwrijp maken van Saendelft. Koop Tjuchem heeft de opdracht via een onderhandse procedure gekregen. In januari dit jaar is de zaak door ‘Brussel’ geseponneerd en kon de gemeente opgelucht adem halen.

Eerste publicatie door [Van een onzer verslaggevers](#) op 18 mei 1998

Bij HBG is de rust voorbij

bouwbreed

De meer dan 25.000 medewerkers van de Hollandsche Beton Groep zullen er tot het eind van dit jaar hard aan moeten trekken. Het bouwconcern heeft met twee grote overnames wel een omzet van f. 10 miljard bereikt, maar het resultaat blijft daar ver bij achter. Naast het binnenhalen van (zeer) winstgevend werk, worden de Duitse en Nederlandse organisaties ook nog eens in nieuwe clusters ondergebracht.

Jan Veraart, de bestuursvoorzitter van de Hollandsche Beton Groep (HBG), had zijn presentatie voor de aandeelhoudersvergadering tot ver achter de komma voorbereid. Aan hem de ondankbare taak om een verlies van meer dan f. 400 miljoen in Duitsland, een haperende start van de nieuwe Engelse organisatie en probleemwerken bij Interbeton, het buitenlandbedrijf van HBG, uit te leggen.

In marstempo werkt het bestuur aan de gezondmaking van Wayss en Freytag in Duitsland, dat eind 1996 is overgenomen. Daarnaast moeten Mabon (projectontwikkeling), Intervam (woningbouw) en HBM (u-bouw) voor het eind van dit jaar in een nieuw Nederlands HBG-bedrijf geclusterd zijn.

Onderschat

Het wordt steeds duidelijker dat de boeken van Wayss en Freytag niet goed genoeg zijn onderzocht. Maar, "Hoe is het mogelijk om honderden projecten en honderden bedrijfsonderdelen te controleren", vroeg Veraart aan de zaal vol kritische aandeelhouders. "We zijn afgegaan op waarnemingen. De problematiek hebben we goed ingeschat, maar de omvang niet."

Even later stak hij de hand nog eens in eigen boezem. "Als het proces van herstructurering op de rit staat, zullen we de systematiek van verwerving gaan onderzoeken. Van onze fouten kunnen we veel leren en ze mogen niet worden herhaald."

De kernvraag is nu hoe snel het Duitse bedrijf zich kan aanpassen aan de slechte situatie in Duitsland. Veraart: "Er is veel te langzaam gereageerd. Er heerst een gebrek aan focus en structuur en er zijn onvoldoende systemen die de risico's controleren. Zo heeft projectontwikkeling te veel onderhanden genomen zonder naar de toekomst te kijken. In gronden, gebouwen en andere projectontwikkelingsactiviteiten lag in 1997 ruim f. 940 miljoen vast, wat overeenkomt met 63% van HBG's netto geïnvesteerd vermogen. Voor ons is een percentage van 25 aanzienlijk comfortabeler."

"Net als in Engeland en Nederland krijgt Wayss en Freytag drie bedrijven: u-bouw, betonbouw en buitenland. Het uiteindelijke doel van de hele exercitie is de opbouw van een concern. HBG wordt beslist geen conglomeraat van middenstanders."

Bundeling

Na afloop van de vergadering verklaarde Veraart dat de clustering in Nederland op schema ligt. "Voor het eind van het jaar moet het klaar zijn", zegt hij stellig. "Binnenkort worden de ondernemingsraden geïnformeerd. Om de bestuurbaarheid te verbeteren komt er over de vestigingen van HBM (4), Intervam (5) en Mabon (1) een bestuursniveau. Zo boeken we ook synergie-voordelen en kunnen de kosten omlaag."

De bestuursvoorzitter ziet in de vorming van concurrent NBM-Amstelland/Wilma Nederland geen bedreiging. "We zijn in Nederland niet de grootste bouwer, maar gezien onze totale omvang is het niet noodzakelijk om te groeien. We behoren in Nederland tot de grootste spelers. Het zou wat anders zijn als we ver achter de concurrenten aanhobbelden, in de verkoop van woningen bijvoorbeeld."

De nieuwe bouwcombinatie wil het zogenaamde one-stop-shopping gaan introduceren: van huis tot inrichting en ook nog eens de hypotheek. Veraart: "Intervam en Mabon bieden nu al een product aan in de vorm van de Waarde Riant woning. Je kunt je verder afvragen of die inrichting wel zal slagen. Vloerbedekking koop je toch ook bij een speciaalzaak? De component financiering is een interessante gedachte. Maar HBG beperkt zich voorlopig alleen tot bouwen, van begin tot recycling."

Eerste publicatie door [Van een onzer verslaggevers](#) op 18 mei 1998

‘Invoering groen belastingstelsel gunstig voor bouw’

bouwbreed

Bouwbedrijven kunnen jaarlijks hun omzet met een half procent verhogen als de overheid een 'groen belastingstelsel' invoert. Deze nieuwe vorm van heffing kan binnen vier jaar een feit zijn. Dit zegt dr. G. Kelfkens van de Stichting Natuur en Milieu te Utrecht.

Het belastingstelsel dat Natuur en Milieu voor ogen staat, komt vooral de grote en middelgrote aannemers ten goede. Zo zal de combinatie NBM-Amstelland/ Wilma – goed voor een gemiddelde jaaromzet van f. 5,2 miljard – er op jaarbasis f. 25 miljoen op vooruit gaan. Een middelgrote aannemer met een jaaromzet van f. 50 miljoen ziet zijn verdiensten met f. 250.000 groeien, terwijl een kleine aannemer die per jaar f. 250.000 omzet, er f. 1250 op vooruit gaat. Uitgaande van een gemiddelde jaaromzet van f. 68 miljard voor de totale bouw, betekent het groene belastingstelsel een jaarlijkse omzetstijging van f. 340 miljoen.

‘Vergroening’ van het belastingstelsel komt neer op een verlaging van de inkomstenbelasting en een verhoging van de milieubelasting. Met andere woorden: werk dat ten koste gaat van de natuur of het milieu, wordt extra belast.

Omdat de bouw het gebruik van milieuvriendelijke producten bevordert, zal de omzet van aannemers stijgen, zo verwacht Kelfkens. Daarnaast pakt een hogere heffing op energie voor de bouw gunstig uit want onder meer de stookkosten zullen stijgen en dat leidt tot een toenemende vraag naar duurzaam gebouwde panden. Bovendien zullen eigenaren van bestaande gebouwen deze willen aanpassen om hoge energiekosten uit te sparen en ook dat levert werk op.

Onder supervisie van de Stichting Natuur en Milieu verscheen onlangs het rapport ‘Pleidooi voor een groener belastingstelsel’. Het werkstuk werd namens onder meer de vakbonden, milieuorganisaties en politieke jongerenorganisaties gepresenteerd aan de Tweede Kamer. “Het gebruik, of liever het misbruik van natuur en milieu bij het produceren en consumeren van goederen en diensten wordt nog te weinig in rekening gebracht”, aldus het rapport.

Kelfkens benadrukt dat deze passage niet verwijst naar de activiteiten van aannemersbedrijven. “De bouw wordt ten onrechte verweten onzorgvuldig met het milieu om te gaan”, aldus Kelfkens. “Enkele individuele uitzonderingen daargelaten, valt de vervuiling door bouwbedrijven erg mee. Wij zijn dan ook zeker niet ontevreden over de bouw.”

Transport

Een groen belastingstelsel brengt overigens met zich mee dat het transport van bouwmaterialen duurder wordt en dat relativeert de verwachtingen over omzetstijging enigszins. Vooral voor bedrijven die hun materiaal betrekken van leveranciers in een ander deel van het land zullen de kosten stijgen. “Het zal zeker de discussie over de wijze van transport aanwakkeren”, voorspelt Kelfkens. Hij verwacht echter niet dat de transportkosten voor de bouw zodanig de pan uit zullen rijzen dat de extra omzet hierdoor wordt opgeslokt.

Het nieuwe belastingstelsel kan technisch gezien per 1 januari 2000 van kracht worden. “Dat is natuurlijk een heel korte termijn en misschien zal het zo snel niet gaan, maar in elk geval moet het in de komende kabinetsperiode kunnen ingevoerd.”

Eerste publicatie door Van een onzer verslaggevers op 19 mei 1998

‘Eeuwfeestje’ uitvoerders brengt 10 mille op

bouwbreed

Eigenlijk was het een afspraak die de Wilma-uitvoerders Bertus van Es en Hans Hensen al twee jaar geleden in Amsterdam hadden gemaakt. In 1998 zouden Van Es en Hensen respectievelijk 51 en 49 jaar worden. "Samen 100 jaar, dat leek ons een leuk idee voor een feestje", verhaalt Hensen. De twee raakten elkaar echter uit het oog. Maar het toeval hielp een handje toen beide uitvoerders elkaar weer troffen in Den Haag. Daar ontwikkelt en bouwt Wilma samen met Multi Vastgoed 85.000 m2 kantoorruimte voor PTT Telecom.

Het duurde dan ook niet lang of het idee voor een gezamenlijk verjaarspartijtje kwam weer bovendrijven. “We hebben nogal wat relaties, dus dachten we als we iedereen om een financiële bijdrage vragen, kunnen we daarvan ons feestje betalen.” Beiden hadden echter geen idee dat ze met hun uitnodigingen nogal wat portemonnees opentrokken.

Het feest was “overdonderend”. Zeker toen ook al snel duidelijk werd dat de inkomsten de uitgaven ver zouden gaan overtreffen. De twee besloten dat geld aan een goed doel weg te schenken. Een secretaresse die bij het Rode Kruis had gewerkt, had daar gehoord over het project ‘Mappa Mondo’: een opvangtehuis voor terminaal zieke kinderen. “Kinderen die ernstig ziek zijn en zelfs nooit meer beter worden, daar moet je iets voor kunnen doen”, zegt Hans Hensen. Els Dekker van het Rode Kruis hoort de uitvoerder glunderend aan. Zij heeft daar ook reden voor, want de meeropbrengst van het ‘eeuwfeestje’ heeft al met al een cheque van f. 10.000 opgeleverd.

Belangstelling

“Ik vind het zo’n enig idee”, zegt Dekker. Het project bestaat uit twee geschakelde woningen in Wezep waar vier kinderen wier levensverwachting hooguit drie tot vierenhalve maand is, worden opgevangen. De belangstelling is enorm. “Er zijn al plannen voor een tweede huis”, vertelt Dekker. Elke financiële steun is welkom, temeer daar Mappa Mondo het vooralsnog zonder subsidie van WVC moet stellen. De Rode Kruis-vertegenwoordigster: “Ik hoop dat ook andere bouwbedrijven dit initiatief volgen.”

“Ach”, merkt Hans Hensen op, “als wij als uitvoerders al f. 10.000 bijeen kunnen brengen, dan ben ik benieuwd wat een directie teweeg brengt. Wellicht een leuk idee als de nieuwe onderneming NBM Amstelland-Wilma officieel wordt gepresenteerd.”

Trots tonen de uitvoerders Bertus van Es en Hans Hansen, samen met Els Dekker van het Rode Kruis, de cheque van f. 10.000 die de uitnodiging voor hun feestje opbracht. Foto: Peter van Mulken

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 20 mei 1998

Wilma en affaire Baar taboe op vergadering aandeelhouders ‘Wie zonder fiscale zonden is, werpe de eerste steen’

bouwbreed

Op de vergadering van aandeelhouders van NBM-Amstelland waren twee onderwerpen taboe: de aankoop van Wilma Nederland en de affaire Baar. Over Wilma geeft men pas op 22 juni, tijdens een bijzondere aandeelhoudersvergadering, meer openheid van zaken. De goede ontwikkeling van het aandeel NBM noodzaakte de aandeelhouders geen vragen over de beursfraude te stellen.

Een enkele aandeelhouder probeerde toch een vinger achter de overname van Wilma Nederland te krijgen. Charmant doch resoluut weigerde bestuursvoorzitter Andre Baar er op in te gaan. Een van de vragenstellers wilde weten of het Haagse bouwconcern met de verwerving niet een stuk conjunctuurgevoelig is geworden. “Is ingecalculeerd. De twee andere divisies, projectontwikkeling en handel en distributie dempen dat. Daarnaast heeft de nieuwe combinatie uitstekende grondposities, zeker voor meer dan 10 jaar werk”, was het antwoord van Baar.

Na afloop van de vergadering zei Baar dat eerst de overname een feit moet zijn – “dat gaat zeker lukken voor 30 juni” – en dan worden de ondernemingsraden op de hoogte gebracht.

Op maandag hebben jullie altijd vergadering van het bestuur. Wat stond er 11 mei, twee dagen na de aankondiging van de overname Wilma, op de agenda.

Baar: “Evaluatie van de pers. Er is positief geschreven over onze aankoop. De enige zorg die uit de verhalen opsteeg, is onze Vinex-positie.”

Hoe hebben de concurrenten gereageerd. Ze waren toch wat sceptisch over het one-stop-shopping-verhaal.

Baar: “Geen jaloerse kritieken uit die hoek. Twee beursgenoteerde collega’s stuurden champagne, bloemen en een felicitatie (Van Vonno, redactie). Onze concurrenten hebben weinig ervaring met het gehele traject, dus van groothandel tot en met de oplevering en onderhoud. Vooral uit de hoek van de verzekeringen en hypotheekbanken hebben we veel reacties gehad. Zij willen graag meedoen met dat one-stop-shopping-concept.”

Zwaar werk

Net als tijdens de vergadering weigerde Baar na afloop in te gaan op de vraag hoe hij de twee totaal verschillende culturen van Wilma en NBM wil gaan samensmelten tot een. “Binnen een jaar tot anderhalf jaar moet het wel een feit zijn. De kwaliteiten, het beste van de bedrijven zullen we zorgvuldig samenbrengen”, meent de bestuursvoorzitter.

Duidelijk is dat er na 30 juni een hele zware periode aanbreekt. Terwijl de reorganisaties van NBM en Wilma nog niet eens achter de rug zijn, wordt na de zomer begonnen met het bij elkaar brengen van de twee bouwreuzen.

Bij NBM-Amstelland hebben alle drie de divisie – handel en toelevering, bouw en infrastructuur en projectontwikkeling – nog geen jaar hun nieuwe structuur. Pim van Ommen, directie-voorzitter van de bouwers, is nog bezig met de vorming van zijn divisie. “Het zal zwaar worden. Maar met een goede visie en een goede communicatie ben je een heel eind.”

Een vraag is hoe de twee projectontwikkelaars bij elkaar komen. Daar zijn de verschillen opvallend groot. Werd bij NBM besloten hiervoor een aparte divisie op te richten, is men bij Wilma daar van teruggekomen. Sinds een jaar maken de woningontwikkelaars deel uit van de woningbouwers en zijn alleen de financiële risico's op een centrale plaats neergelegd.

Als de exercitie slaagt, is de nieuwe ontwikkelaar een van de beste binnenstedelijke ontwikkelaars/bouwers. Zo is in Arnhem eigenlijk al het Vinex-boek gesloten. De komende twee maanden houdt zich daar een denktank bezig met de aanpak van na-oorlogse woongebieden. De vraag is daar, hoe men partij kan zijn voor steden met deze wijken.

Beursfraude

Niet een vraag over de eventuele betrokkenheid van Andre Baar bij het beursfraudeschandaal. Niemand van de 182 aanwezige aandeelhouders had er behoefte aan met eigen oren van Baar te vernemen hoe het nou precies zat met die aantijgingen van de Fiod over witwassen en fraude.

Nee, de voorzitter van de raad van commissarissen ir. W.H. Brouwer was er niet verbaasd over, zei hij. Desalniettemin, had hij van tevoren toch maar een notitie gemaakt, voor het geval de aandeelhouders er wel vragen over zouden stellen. De mededeling die Brouwer best alsnog aan de krant kwijt wil, komt erop neer dat de raad van commissarissen “heel goed heeft nagedacht over de positie van de heer Baar”. Twee overwegingen waren doorslaggevend voor de handhaving van de bestuursvoorzitter: “Er zijn publiekelijk geen beschuldigingen tegen hem geuit. Hij is niet gedagvaard. Hij is alleen verhoord”, aldus Brouwer en vervolgt: “Het goeie van de rechtstaat is dat je pas schuldig bent nadat je door de rechter bent veroordeeld.”

‘Punt uit!’

Eerder had aandeelhouder Dubbelman de gevoelens van de aandeelhouders over de kwestie vertolkt met de uitspraak: “Ik conformeer mij aan het oordeel van de raad van commissarissen over het functioneren en de samenstelling van de raad van bestuur. Punt uit!”, zei hij er achteraan.

Baar wordt door de aandeelhouders op handen gedragen. De zaken gaan goed; dat praat makkelijk.

“Als iemand er een onvertogen woord over had durven zeggen”, klinkt het tijdens de borrel, “was ik opgesprongen, en had ik gezegd ‘wie van u zonder fiscale zonden is, werpe de eerste steen’.”

Maar u had toch wel naar de gezondheid van de heer Baar kunnen vragen; of hij tijdens zijn verblijf in de cel wel goed behandeld is? De aandeelhouster die erom bekend staat altijd het naadje van de kous te willen weten, kijkt de vragensteller vol afschuw aan. “Ondenikbaar zo’n vraag. Ondenikbaar! Dat is prive. Prive!” Heftige afwerende gebaren maken duidelijk: ze moeten met hun handen van onze Andre afblijven.

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 22 mei 1998

Fusies

[bouwbreed](#)

Fusies en overnames zijn ook in de bouw dagelijks aan de orde. Groot wordt groter en eentje moet het grootst zijn. Meestal geven partijen dezelfde argumenten om te fuseren of een bedrijf te kopen. Regionale dekking, alle werksoorten in de bouw en schaalvoordelen.

Ook aan de orde van de dag is afstoting van werkzaamheden door hoofdaannemers naar gespecialiseerde aannemers. Zij nemen als onderaannemer een toenemend deel van het werk op de bouwplaats voor hun rekening. De werkgelegenheidscijfers illustreren het verschijnsel. Vergeleken met twintig jaar geleden verlonen onderaannemers zo’n 20 procent meer manjaren. Hoofdaannemers zagen hun aandeel dalen met rond 30 procent.

Op het eerste gezicht een grote tegenstelling: een samenballing van productiecapaciteit bij steeds minder hoofdaannemers en tegelijk het overdragen van werk aan onderaannemers. De tegenstelling blijft echter beperkt tot het aandeel in de werkgelegenheid.

Kennelijk is zelfs in grote bouwbedrijven de discontinuïteit in de opeenvolgende werkzaamheden te groot om in het fusiegeweld ook te mikken op het brede scala van onderaannemers. Blijkbaar is de afsplitsing van taken lonend. Ongetwijfeld speelt hierbij de landelijke dekking van het werkgebied bij grote bedrijven een rol. Groot is daarbij een optelsom van tal van bouwplaatsen die over een groot gebied bemand moeten worden.

De vrees voor discontinuïteit leidt tot de wens van risicobeperking. Risico's worden doorgeschoven naar onderaannemers. Ook de goede risico's derhalve. Onderaannemers leiden geen noodlijdend bestaan. Dit geldt eveneens voor de toeleveranciers in de bouw die een nog steeds groeiend deel van de omzet en toegevoegde waarde naar zich toehalen.

De laatste jaren is nog een categorie in het afsplitsingsproces zichtbaar geworden. De zzp'er, de zelfstandige zonder personeel, maakt in aantallen een steeds grotere groep uit in de bouw. Van de dikke 20.000 zzp'ers werkt 40 procent thans als 'onderaannemer'. Recent EIB-onderzoek maakt dit duidelijk.

Hoofdaannemers die een beroep doen op zzp'ers geven als belangrijkste reden voor de inschakeling van deze personen aan, de wens tot risicobeperking. No cure, no pay. De zzp'er wordt alleen betaald voor de geleverde prestatie. Geen ontslagtermijnen, geen leegloop. Dezelfde argumenten die gelden voor het contracteren van onderaannemers.

Ogenschijnlijk ligt hier een tegenstelling met de recent geopenbaarde filosofie van NBM-Amstelland (Wilma): het one-shop systeem waarbij de klant alles onder een dak aantreft en kan kopen. Het gebouw, de woning, maar ook financiering, verzekering, onderhoud, de doe-het-zelf winkel, enzovoort. De tegenstelling is inderdaad ogenschijnlijk: het front-office is het contact met de klant. Wat er back-office gebeurt, onttrekt zich aan de waarneming van de klant.

Dan zal slechts datgene werkelijk onder een dak zitten wat winstgevend wordt geacht. Als je een auto koopt, vraag je je ook niet af wie daar allemaal aan te pas kwamen. De dealer is het aanspreekpunt. Overigens verkoopt deze je ook graag een verzekering en regelt hij desgewenst je financiering.

Het zijn economische wetmatigheden die bedrijfsprocessen sturen. Fusies, concentraties en afsplitsingen zijn in hetzelfde kader te beoordelen. In hoeverre economische wetmatigheden op voorhand ook juist worden beoordeeld, is de grote onbekende. De uitkomst is nogal eens anders dan werd gedacht.

Niet in alle bedrijven komen ook belangrijke beslissingen steeds tot stand op basis van rationele overwegingen. Soms levert dit een extra voordeel op, minstens even vaak het omgekeerde. Een grote fusie die niet veel oplevert, zal dan heel wat kleine winstjes door uitbesteding aan onderaannemers moeten maken om quitte te spelen.

Eerste publicatie door [Van een onzer verslaggevers](#) op 25 mei 1998

Groningen voert plannen consequent door Wethouder Willem Smink volgt lijn van illustere voorgangers

[bouwbreed](#)

groningen - Max van den Berg ging hem voor. Evenals de eigenzinnige Ypke Gietema. Groningens wethouder Ruimtelijke Ordening en loco-burgemeester Willem Smink zet hun jarenlange traditie van opzienbarende bouwplannen voort. En er is veel te doen in de stad Groningen.

De regiovisie Groningen-Assen 2030 werpt zijn schaduw vooruit, de verbouwingsplannen van de Grote Markt met een ondergrondse parkeergarage en ondergrondse winkels houdt de gemoederen bezig. De sloop van 8000 huurwoningen in diverse stadswijken leidt tot protesten. Wethouder Willem Smink is de kapitein op het vlotgetrokken schip. Door het huidige nieuwbouwbeleid is de stadsbevolking weer gestegen tot boven de 171.000.

Wat gebeurt er eigenlijk niet in de stad Groningen op bouwgebied. Twee weken geleden is het eerste bouwplan ingediend voor de invulling van de nieuwe autoluwe woonwijk Ciboga met kantoorruimten en een ondergrondse parkeergarage voor 1250 auto's. Een duur project waarvoor de gemeente rekent op een fors aandeel van het Rijk. "Als je goed op de kaart kijkt, valt je op dat het terrein van de oude gasfabriek een enorme versterking voor de binnenstad kan betekenen", zegt Smink. "Vanuit mijn visie begin je bij de ruimtelijke ordening. Als dit terrein eenmaal bebouwd is, versterkt het de interne structuur van de stad."

Ook is het stedenbouwkundige plan voor de Grote Markt in ontwikkeling. “Een uniek plan”, zegt Willem Smink. “En het kost de gemeente geen cent omdat de belanghebbende bedrijven alles bekostigen. We proberen de publieke en commerciële belangen zoveel mogelijk te verenigen. Maar als er geen ondergrondse parkeergarage komt, gaat het hele plan niet door. Ik ben erg optimistisch. Eind juni, begin juli gaan B en W over de ontwikkeling praten. In september, oktober gaan de definitieve plannen naar de gemeenteraad.”

Goals down

“Goals down, plans up”. Dat is het fraaie uitgangspunt van

Smink. “Dat betekent dat de bouwplannen op stadsniveau worden geformuleerd en op wijkniveau worden uitgewerkt. Uiteraard krijg je in eerste instantie veel kritiek. Maar ik constateer dat we in wijken als Paddepoel, Oosterpark en Vinkhuizen nu heel harmonieus met elkaar samenwerken.”

Gevolg van de samenwerking is dat er over een paar weken een nieuw uitgewerkt plan komt voor de sloop van 750 woningen en de bouw van driehonderd nieuwe woningen in Vinkhuizen. Aanvankelijk zouden er in een keer 1500 woningen tegen de vlakte gaan. “De ambitie blijft hetzelfde. Maar door de termijn van tien jaar terug te brengen tot vijf, is het geheel qua financiering beter te overzien”, verklaart Smink.

FC Groningen

Een heel mooi project vindt hij de nieuwbouwplannen voor het stadion van FC Groningen. Onderhandelingen zijn gaande met een Limburgse architect. “Het wordt niet alleen een stadion maar eigenlijk meer een hele stadswijk”, zegt Smink. “Het wordt een terrein van 200.000 vierkante meter. Er komen kantoren en woningen. Het stadion komt op een binnenplein. Het wordt een park en een uitgaanscentrum. Ik vind dit het spannendste project van de komende jaren.”

Tot nu toe heeft de wethouder alleen maar positieve reacties gehad op de bouwplannen. “In het plan is ook een treinstation opgenomen. En zeker als de hogesnelheidstrein hier ooit gaat rijden, wordt het prachtig. Ik ga er vanuit dat de hoge snelheidstrein hier zeker zal komen.”

Ook de komst van een stripmuseum naar Groningen houdt de gemoederen al een tijdje bezig.

Smink: “De stichting die het museum voorbereidde, toonde te weinig commerciële slagkracht. Daarom zijn we in zee gegaan met Wilma Vastgoed. De komende twee weken komen we met nieuwe plannen naar buiten.”

De regiovisie Groningen-Assen tot het jaar 2030 bezorgt de Groningse wethouder hoofdbrekens. “Maar”, zegt hij, “toch is de visie uniek in zijn soort. Steden hebben natuurlijk andere knelpunten dan het platteland. Maar we zijn met elkaar op zoek naar de samenhang. In het Noorden hebben we nog een zogeheten ontspannen woningmarkt. Vijftien gemeentebesturen en twee provincies werken samen om het Noorden ook in de toekomst leefbaar te houden. Uiteraard is er concurrentie en zijn er belangenverschillen. In Delfzijl spelen andere zaken dan in Heerenveen. Maar we gaan uit van de gemeenschappelijke mogelijkheden. En dat werkt.”

Gekrakeel

Er liggen dus veel plannen op het bord van Smink. Plannen waar op zijn zachtst gezegd gekrakeel over is. Maar de wethouder wijst er met klem op dat bouwplannen in Groningen ook worden uitgevoerd. “We kunnen als gemeentebestuur al decennia lang alles consequent doorzetten. Het werken aan de stad houdt voor ons na vier jaar niet op. Dat scheelt natuurlijk.”

‘De invulling van 200.000 vierkante meter rond het nieuwe stadion,

dat is pas een spannend project’

De Groningse wethouder Smink van Openbare Ruimte .

Foto: Jan Willem van Vliet

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 25 mei 1998

Baan neemt Kraan Bouwcomputing over

bouwbreed

Baan wil Kraan Bouwcomputing in Rotterdam overnemen. Op dit moment ronden de twee softwarehuizen de onderhandelingen af. Met de verwerving van de Rotterdammers versterkt Baan zijn 'bouwgroep'.

De twee bedrijven willen in dit stadium van onderhandelen niet reageren. “Er vindt een controle van de boeken plaats”, is het enige dat Bert van Pijkeren, belast met de bouwsoftware-groep van Baan, kwijt wil. “Omdat we beursgenoteerd zijn moet alles goed worden nagekeken. De onderhandelingen moeten voor 1 juli zijn afgerond. We hebben er alle vertrouwen in dat het goed afloopt.”

Onlangs tekenden Van Pijkeren en Ton Andre, directeur Kraan, al wel een intentie. Daarin is vastgelegd dat op 15 juni de definitieve aankoop een feit moet zijn.

Baan is met tempo bezig zijn International Competence Center Bouw vorm te geven. De aankoop van Kraan vormt een versterking van deze activiteit. Nog niet zo lang geleden zei Paul Baan dat internationaal werkende aannemers behoefte hebben aan algemene software, die aangepast kan worden aan lokale omstandigheden. Het nieuwe centrum krijgt als taak de algemene software van Baan, het zogenaamde Baan Branche Model Bouw, aan te passen aan lokale omstandigheden.

Om kennis van de bouwnijverheid binnen te halen, koopt Baan niet alleen Kraan. Bij de presentatie van de jaarcijfers 1997 verklaarde Joop Janssen, bestuursvoorzitter van Heijmans, dat hij samen met Wilma en Baan werkt aan de ontwikkeling van programmatuur voor zijn projectontwikkelaars. Daarnaast werkt Heijmans software uit voor de wegenbouwers met hetzelfde softwarehuis en Ballast Nedam.

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 27 mei 1998

Kiezen tussen een mars en een pak slaag

bouwbreed

De succesformule van Andre Baar, 'de baas van alle bazen' bij megabouwer NBM Amstelland/Wilma

Een, twee keer per jaar belt Andre Baar zijn beste vriend Coen Kool. Meestal op zaterdagmorgen, onderweg van Brasschaat naar het Groningse Uithuizen. Altijd als hij in het hoge noorden het graf van zijn vader bezoekt, gaat Baar ook even langs bij jeugdvriend Coen. De laatste keer was eind november vorig jaar, vlak voordat hij werd gearresteerd op verdenking van fraude en witwassen. Sindsdien hebben Coen en Baars familie in Drachten hem niet meer gezien. “Zijn vrouw Ans zegt: hij wil

eigenlijk niks meer. Niet dit, niet dat, zulke dingen allemaal.”

Zakelijk still going strong, maar prive is hij aangeslagen. Velen botsten met zijn keiharde bolster. (Daar kan Coen Kool nog een leuk voorbeeld van geven.) Weinigen weten dat onder dit stoot- en krimpvrige oppervlak een zachte, blanke pit schuilgaat. “Stapeldol op zijn kleinkind”, laat Kool zich ontvallen. “Ach nee...”, zegt hij er schielijk achteraan, in een poging de woorden weer in te slikken. “Ik vertel weer te veel.”

Als Baar zelf bij herhaling verklaart pas zijn mond open te willen doen nadat hij is gepensioneerd, staan zijn vrienden, familie, kennissen, concurrenten en medewerkers natuurlijk niet te trappelen om het hele hebben en houwen, het doen en laten van de baas van alle bazen aan de grote klok te hangen. Althans niet met de eigen naam erbij. Hoe zakelijker de relatie met Baar is, des te anoniemer wenst de bron te blijven. Daarom is gekozen voor deze vorm, een beschrijving van Baar aan de hand van min of meer officiële biografische gegevens, journalistieke waarneming en interviews met bekenden, al dan niet anoniem.

Sprookjeshuwelijk

Vriend en vijand zijn het erover eens dat het samengaan van Wilma en NBM Amstelland een droomfusie is. Wat Maurits is voor het burgermeisje Marilene, is Luud Maas voor de Groninger Andre Baar. Het is een sprookjeshuwelijk.

“Dit is alles voor hem. Ja hoor, alles”, antwoordt Coen Kool op de vraag of Baar van zijn successen kan genieten.

Iemand die de ontwikkelingen rond de fusie van dichterbij heeft gevolgd, denkt dat het mislukken van de fusie van Wilma met de BAM (een jaar geleden) het voor Baar nog pikanter maakt. Daarbij speelt volgens deze zegsman mee dat Wim van Vonno van de BAM een ‘academisch-achtige’ man is. “In de Club van

Grote Aannemers is Van Vonno 'de professor', omdat hij een titel heeft. Natuurlijk kickt Baar erop dat hij Van Vonno heeft afgetroefd. Even de professor een hak zetten."

Reactie Van Vonno: "Professor? Iemand heeft mij een keer professor genoemd. Dat gaat dan blijkbaar een eigen leven leiden. Nee, ik geloof niet dat er bij die man kennesinne zit. Ik heb hem gefeliciteerd met de Wilma, ja natuurlijk."

"Een haat-liefdeverhouding", noemt Van Vonno de onderlinge verstandhouding tussen de leden van de Club van Grote Aannemers. "We vinden het belangrijk een paar keer per jaar een kopje koffie te drinken. We kennen elkaar goed."

Als we de twee fusiepartners Baar en Maas moeten geloven, is het begonnen met een gezellig praatje. "Luud, we wonen vlakbij elkaar, waarom zien we elkaar zo weinig?", zou Baar hebben gezegd. "Gaan we wat aan doen, Andre", was volgens de petite histoire van de fusie het weerwoord van Maas.

Deze joviale praat veronderstelt dat het dikke mik is tussen de twee, maar dat is slechts tot op zekere hoogte het geval. "Baar is gewoon een werknemer. Maas is een eigenaar", zegt een kenner van de verhoudingen. "Tussen de twee bestaat een standsverschil. Meneer Maas kan een Rolls Royce aanschaffen en een beetje gek, extravagant gaan doen. Kan meneer Baar niet he. Dat kun je je als bestuurder die onder de raad van commissarissen zit niet veroorloven."

Huisgenoot

Coen Kool staat ver af van de slangenkuil die 'netwerken' heet. Voor hem zijn er slechts twee soorten vragen; waarop hij wel of niet wenst te antwoorden. Vaak reageert hij met een kort 'ja' of 'nee'. Zoals op de vraag of Andre Baar een sterke band met zijn vader had. "Ja", klinkt het dan kortweg. Een afgemeten "ja" is ook het antwoord op de vraag of Baar in die tijd een driftig baasje was. Heeft u wel eens bonje met hem gehad? "Nee." Helemaal nooit? "Nee."

Hoe hij Baar heeft leren kennen, weet hij niet meer. "Opeens was hij hier bij ons thuis. Hij was dertien, veertien jaar. Ik twee jaar jonger. Die jongen kwam hier dagelijks over de vloer. Liep gewoon het huis in en uit, en dat was heel normaal. Het klinkt misschien raar. Hij was een soort familielid. We hoorden gewoon bij elkaar."

Ambitie

Dat Andre Baar het ooit tot grootste huizenbouwer van Nederland zou schoppen, kon niemand vermoeden. "Nee, nee, nee", zegt Kool beslist. "Als je dertien jaar bent, zie je dat nog niet. Hij werd later ambitieus. En dan nog, het is toch een wonder zoiets... Elk jaar krijg ik zo'n jaarverslag toegestuurd. Mijn god, denk ik dan, wat vreet je daar allemaal uit? Onvoorstelbaar, als je al die namen van die bedrijven leest."

Baars ambitie ontvlamde rond zijn 23-ste. Na een paar blauwe maandagen als timmerman en als lichtmatroos was hij in 1966 stenenverkoper geworden bij Aberson in Zwolle. In die vrij harde handel kon hij eindelijk zijn talenten botvieren. Erbij zijn wanneer het gebeurt, werd zijn devies. "Hij zat er altijd bovenop", weet Kool.

Vanaf dat moment is Baar niet meer te stuiten. Klei veranderde, bij wijze van spreken, in zijn handen in baksteen. Hij is, zowat letterlijk, over eigenhandig gestapelde stenen omhoog geklommen. Naar de top, de absolute top.

Heeft u iets met hem meegemaakt, waarvan u achteraf zegt: dat is kenmerkend voor Baar als ondernemer?

"Ja... ja", aarzelt Coen Kool, "... op school was het geen harde werker, maar er moest toch huiswerk gemaakt worden. Ging hij naar een jongen in de klas en zei: 'Als ik nou jouw huiswerk mag overschrijven, dan krijg jij een mars van me. Gaat het niet door, dan krijg je een pak op je donder'. Ik geloof dat dat hem wel typeert."

Agressief

"Hij was toen een nogal agressief kereltje", herinnert mevrouw Baar in Drachten zich. Zij is getrouwd met Andre's enige, acht jaar oudere broer Albert. De oorzaak van zijn agressieve buien lag volgens de schoonzus in de scheiding van zijn ouders. "Daardoor heeft hij een hele moeilijke periode gehad. Eerst bij zijn moeder, dat ging niet, en toen bij zijn vader. Op die leeftijd, twaalf, dertien jaar, kon hij het nergens vinden."

Het gezin Kool moet in deze fase een cruciale rol hebben vervuld.

Zocht Andre Baar in die moeilijke periode misschien steun bij uw familie?

Coen Kool resoluut: “Dat ga ik u niet vertellen. Nee, dat gaat me te ver.”

Hoe dan ook slaagt het onhandelbare rotjoch erin een positieve wending aan zijn agressie te geven. Van een ‘agressief kereltje’ wordt hij ‘een felle, iemand die niet meer loslaat als hij eenmaal zijn tanden ergens in heeft gezet’ (eveneens woorden van zijn schoonzus). “Zakelijk is hij keihard”, zoekt mevrouw Baar naar een verklaring voor het succes van haar zwager.

Paleisrevolutie

Keihard en vasthoudend zijn de meest genoemde eigenschappen van Andre Baar. Keihard in positieve zin, als een signaal aan de aandeelhouders dat hij durft in te grijpen wanneer het slecht gaat. Dat laten topondernemers graag zien. Baar is daarin niet uitzonderlijk. Kenmerkender is zijn hardheid in combinatie met zijn doorzettingsvermogen. Dat ondervonden de directeuren van de dochterondernemingen die zich op een slecht moment met z’n allen tegen Baar hadden gekeerd. In principe is het dan gebeurd met de bestuursvoorzitter, want de dochterondernemingen brengen per saldo het geld in het laatje. Baar overleefde de paleisrevolutie. Hij slaagde erin de raad van commissarissen ervan te overtuigen dat de motieven van de opstandige directeuren onzinnig waren. Exit directeuren. Een van hen, Holleman, zit nu bij Ballast Nedam, bepaald geen doetje dus.

Mark van den Broek, Baars voorganger, kan er ook over meepraten. De toenmalige bestuursvoorzitter was in opspraak geraakt vanwege contacten met lieden van bedenkelijk allooi.

‘Zeg Van den Broek, hou daar mee op. Zo werken wij niet’, had Baar in de raad van bestuur kunnen zeggen. Maar nee, in bilateraal tjes met de commissarissen heeft Baar ervoor gezorgd dat Van den Broek eruit werd gewerkt.

Baar moet enorm veel goodwill hebben bij de raad van commissarissen. Het is natuurlijk een wonder dat hij is blijven zitten nadat hij eind vorig jaar werd beschuldigd van betrokkenheid bij het beursfraudeschandaal. De samenstelling van de raad van commissarissen kan een verklaring geven voor de modus operandi van het bedrijf. Een ingewijde wijst op de betrekkelijke onbekendheid van de voorzitter ir. W.H. Brouwer (tevens bestuursvoorzitter Van Ommeren). “Onbekendere commissarissen zijn wat meer aan je gebonden dan bestuurders met een gevestigde reputatie.” De zegsman noemt als voorbeeld Maljers, voorzitter van de raad van commissarissen van Philips. “Binnengehaald door Timmer, maar vervolgens was Maljers toen het wat minder ging met Philips niet te beroerd om stelling te nemen tegen Timmer.”

Netwerkbeest

Behalve keihard en vasthoudend, heeft de bestuursvoorzitter van NBM Amstelland nog een paar extra’s in zijn pakket. De netwerker Baar weet haarfijn waar hij zijn vrienden moet zoeken. Commissaris Lemstra was directeur generaal van VROM (tegenwoordig burgemeester van Hengelo) en stond dus bovenop de Vinex-locaties. Commissaris Land komt van het handelsconcern Hagemeyer, een bedrijf met ongelooflijk veel vestigingen. Daar moet altijd wel iets verbouwd of aangebouwd worden.

Een onvermoeibaar netwerkbeest als Andre Baar loopt uiteraard een verhoogd risico tegen verkeerde vrienden aan te lopen. Het moet allemaal nog bewezen worden, maar de vaste klanten van ‘barretje Hilton’ staan niet direct bekend als supporters van de Fiscale Inlichtingen en Opsporings Dienst.

Haringclub

Kasteel Haarzuilens is een sjiekere plek voor het leggen van contacten. Een keer per jaar, als de eerste haring is aangevoerd, ontvangt Baar op het kasteel de leden van de Haringclub, een gezelschap van beroemde, rijke, danwel machtige Nederlanders die er wel eentje lusten. Dat zijn enorme partijen, waarbij Baar in zijn rol van clubvoorzitter glanst als de buik van een vers gevangen Hollandse nieuwe. Alle registers van zijn, bij tijd en wijlen, zeer innemende persoonlijkheid gaan open. Maar vergis je niet, Baar staat nooit voor niks leuk, gezellig en aardig te doen. Hij zal zich best amuseren, maar de haring dient in de eerste plaats als lokvisje voor het vangen van echt grote kanjers. Want het is natuurlijk erg vervelend als je elk jaar een persoonlijke uitnodiging krijgt en je moet aan Baar gaan uitleggen waarom je het nieuwe hoofdkantoor door een andere aannemer laat bouwen.

Grappig

“Hij is zo ontzettend gewoon”, tracht een collega-netwerker Baars overrompelende charme te typeren. “Ze vinden hem wel grappig. Ach, het is een Groninger, en dan denkt een westerling al gauw dat er weinig van te duchten valt. Hij cultiveert het ook. Mensen lopen er gewoon in.”

Ook bij de vakbonden roept zijn controversiele persoonlijkheid uiteenlopende reacties op. Van de ene kant kunnen ze hem niet luchten of zien. (Dat kan heel ver gaan: door de telefoon klinken geluiden alsof iemand over zijn nek gaat). Aan de andere kant wordt hij een “plezierige gesprekspartner” gevonden.

Bram Visser, vice-voorzitter van de Bouw- en Houtbond, heeft geen moeite met hem. Maar hij zegt erbij “niet uit te sluiten dat de plezierige sfeer wordt veroorzaakt door de omstandigheden waaronder het gesprek plaatsvindt”. Visser vindt het samengaan van NBM Amstelland met Wilma “een wederzijdse versterking”, evenals destijds de fusie tussen NBM en Amstelland.

Visser prijst het “luisterend oor” van Baar en noemt nog een eigenschap die ook door anderen heel positief wordt gewaardeerd. Van Vonno zei het ook: een afspraak met Baar staat. Het hoeft niet op papier. “Hij zal nooit iemand bedonderen”, weet zijn schoonzus in Drachten eveneens heel zeker.

Twijfel

Maar hoe zit het dan met de fiscus, zijn eventuele betrokkenheid bij de beursfraude?

Bram Visser: “Ik vind het terecht dat de Raad van Commissarissen het standpunt huldigt dat iemand pas schuldig is nadat hij is veroordeeld. Zolang de commissarissen niks doen, wie ben ik dan om een andere opvatting te hebben? Maar je bent niet helemaal vrij van twijfel... Toch?”

Baars schoonzus: “Het precieze weten we er niet van. We hebben een paar keer gebeld, maar krijgen hem niet te pakken. Je weet nooit de waarheid he? Wij halen het ook maar uit de krant.”

Coen Kool: “Zakelijk weet ik eigenlijk helemaal niks van hem. Ik weet wel hoe hij zich voelt. Ik ken hem. Ik weet hoe hij dan is. Dan trekt hij zich terug en gaat de deur op slot.”

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 8 jun 1998

Kartelpolitie zet tanden in fusie NBM en Wilma

[bouwbreed](#)

den haag - De Nederlandse Mededing autoriteit - kartelpolitie - onderzoekt op dit moment de overname van Wilma Nederland door NBM Amstelland. Bezwaren zijn te verwachten van middelgrote aannemers.

“De autoriteiten zijn door ons op de hoogte gebracht”, laat Bas Schoemaker van NBM-Amstelland weten. “We hebben de Nederlandse Mededingsautoriteit uitvoerig gedocumenteerd.”

Voor de mensen van Nederlandse Mededingsautoriteit (NMa) is dit de eerste grote fusie in de bouwnijverheid. Sinds begin dit jaar onderzoekt deze dienst onder andere marktconcentraties. De woordvoester verklaart dat de fusie is aangemeld en dat binnen vier weken duidelijk is of men ermee akkoord gaat, of overgaat op een vervolgonderzoek van dertien weken. “Die vier weken stoppen overigens als wij vragen stellen”, aldus de woordvoester. “Daarom is moeilijk aan te geven wanneer de eerste fase is afgerond.”

In principe kunnen alle belanghebbenden bezwaar maken tegen de overname van Wilma Nederland door NBM-Amstelland. Er zijn signalen dat de Kamer van Koophandel Rotterdam een klacht overweegt. In een van de kringen heeft de eigenaar van Baas Bouwbedrijf uit Gouderak, J. Baas, geopperd een klacht te deponeren. Baas heeft ook zitting in het algemeen bestuur van de Kamer van Koophandel Rotterdam. Het probleem zou zijn dat de nieuwe combinatie te dominante grondposities krijgt. “Met name in het Groene Hart komen middelgrote aannemers helemaal niet meer aan de bak”, aldus Baas. “Het probleem is dat veel gronden vastliggen bij grote projectontwikkelaars die over het algemeen zijn gelieerd aan grote aannemers. Dat wordt nog eens versterkt door de fusie van NBM en Wilma.”

Schoemaker wil op de grondproblematiek niet vooruit lopen. “Bij de voorbereiding van de overname is gekeken of deze past binnen de nu bekende criteria. Of we grondposities zullen afstoten is dus moeilijk te zeggen.”

De woordvoester van de NMa zegt de Kamer van Koophandel namens bedrijven een klacht kan indienen. “Die signalen ontvangen wij ook graag. Blijkbaar wordt er iets van pijn gevoeld als gevolg van dit samengaan.”

De woordvoerder van de Kamer van Koophandel in Rotterdam zegt dat er slechts in de Kring Midden-Holland over dit onderwerp is gepraat. “Het indienen van een klacht is nog prematuur. Eerst zal het

onderwerp in de commissie Bouw en Industrie op 23 juni worden besproken. Daarna is een klacht mogelijk na een afweging van alle argumenten. Een vraag is, of wij of een branche-organisatie de klacht moet indienen.”

De betrokken bouwdirecteur J. Baas vult aan dat als er een klacht zal worden ingediend eerst gepraat zal worden met de bouworganisaties. “AVBB en NVOB zullen door mij op de hoogte worden gebracht. Eerst eens goed praten zonder dat er ruzie komt.”

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 10 jun 1998

Haagse Maanplein wordt Telecomplex

bouwbreed

den haag - De residentie heeft er een nieuw plein bij. Directie-voorzitter J. Kooij van KPN Telecom heeft het Maanplein waar Wilma Bouw de nieuwe hoofdvestiging van KPN bouwt, omgedoopt in Telecomplex. Dit deed Kooij ter gelegenheid van het bereiken van het hoogste punt van het complex.

Het project Maanplein/Telecomplex omvat in totaal 13 kantoorgebouwen bij elkaar goed voor zo'n 90.000 m² bruto vloer oppervlak. CV Maanweg bestaande uit Wilma Vastgoed en Multi Vastgoed ontwikkelen het complex. Met de realisering is ruim f. 210 miljoen gemoeid.

De eerste 1400 medewerkers zullen eind eerste kwartaal 1999 hun intrek nemen. Een jaar later volgen nog eens 2600 KPN-ers. De nieuwe huisvesting zal ongeveer 3200 werkplekken gaan tellen. Dankzij een flexibel gebruik van de beschikbare ruimte kunnen er evenwel 4000 medewerkers terecht.

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 18 jun 1998

Plannen gereed voor Vinex-locatie in Assendelft

bouwbreed

ssendelft - De plannen voor de realisatie van achthonderd woningen op de Vinex-locatie Saendelft in Assendelft zijn klaar. Deze plannen vormen onderdeel van een nieuw te bouwen wijk met in totaal 5000 woningen. Saendelft krijgt verder een winkelcentrum voor de eigen bevolking van ongeveer 6000 m². Het centrum biedt plaats aan zo'n dertig winkels.

Voor de ontwikkeling van de wijk is 180 ha grond nodig. De grond voor de wijk is voor een groot deel in handen van marktpartijen en de overheid. Duurzaam bouwen staat centraal in Saendelft.

Het project wordt uitgevoerd door de ontwikkelaars OBAN en OGS waarin verscheidene ondernemers zijn vertegenwoordigd, waaronder BV Bouw- en Aannemingsbedrijf Hein Schilder te Volendam, Wilma Vastgoed BV, bouwbedrijf Van der Gragt BV te Assendelft en Vos Bouw- en Exploitatiemaatschappij uit Alkmaar.

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 19 jun 1998

NBM breidt raad van bestuur uit

bouwbreed

den haag - De raad van commissarissen van NBM-Amstelland wil de raad van bestuur uitbreiden met 4 man. Het voornemen moet per 1 juli ingaan, tegelijkertijd wordt de Concernraad opgeheven. Over het plan moet nog advies van de Centrale Ondernemingsraad worden ingewonnen.

De bedoeling is de directeur van Wilma Nederland, ing. H.J. Wilgenhof, en drie groepsdirecteuren van NBM zelf te benoemen. Daarbij gaat het om P.S.D. van Ommen, algemeen directeur van NBM-Amstelland Bouw en Infra, J.F. Redeker, algemeen directeur Cementbouw Handel en Industrie en K. de Ruiter, algemeen directeur NBM-Amstelland Projectontwikkeling en Vastgoed.

Het idee van de commissarissen is ingegeven door de beoogde overname van Wilma Nederland. Zij vinden dat directeuren die leiding geven aan de hoofdactiviteiten van het concern, mede verantwoordelijkheid moeten dragen voor de gezamenlijke gang van zaken.

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 8 jun 1998

Zuid-Holland wijst plan randgemeenten af Leidschendam voorspelt vertraging van bouwopgave

[bouwbreed](#)

den haag - Zuid-Holland ziet niets in het voorstel van de Haagse randgemeenten om de annexatie af te kopen. Volgens Gedeputeerde Staten is het plan geen goed alternatief voor de financiële problemen van de gemeente Den Haag. In een reactie zegt de Leidschendamse wethouder H.M.C. Dwarshuis-van de Beek het GS-besluit "voorspelbaar, teleurstellend en buitengewoon arrogant" te vinden.

Vandaag brengt het college van Gedeputeerde Staten van Zuid-Holland het definitieve Herindelingsplan naar buiten. Dit gaat uit van de annexatie van de bouwlocaties Ypenburg, Leidschenveen en een corridor over het grondgebied van Voorburg.

Aan de vooravond hiervan heeft Zuid-Holland afstand genomen van het plan van de bedreigde randgemeenten. In een poging de annexatie af te wenden, stelden Pijnacker, Rijswijk, Nootdorp, Voorburg en Leidschendam voor fondsen in het leven te roepen van waaruit de Haagse financiële nood zou moeten worden opgelost. Den Haag wees direct het voorstel al van tafel en na enige weken bedenktijd heeft nu ook Zuid-Holland het plan als ontoereikend afgewezen. De procedure die tot een grenscorrectie op 1 januari 1999 moet leiden, wordt dan ook, zoals de provincie stelt, "met voortvarendheid" voortgezet.

De randgemeenten waren bereid het bedrag dat de annexatie Den Haag zou opleveren, zelf op te hoesten en in een fonds te stoppen. Vervolgens zou de provincie dit fonds moeten beheren. "Van belang is wel dat de voorstellen van de randgemeenten tot versterking van de samenwerking onder provinciale regie niet gericht zijn op directe vergroting van de sturingsmogelijkheden van de gemeente Den Haag, noch op het verkrijgen van een direct financieel voordeel voor deze gemeente", zo stelt het provinciebestuur vast.

De Leidschendamse wethouder van onder andere ruimtelijke ordening, mevrouw Dwarshuis, zegt niet verbaasd te zijn over het standpunt van GS. "Ik heb geen moment gedacht dat GS de procedure alsnog zou stopzetten. Daarvoor heeft het provinciebestuur zichzelf te weinig ruimte gegeven. Ze moeten nu wel doorzetten."

Teleurstellend noemt zij de houding van het provinciebestuur die overigens erkent dat de grenscorrectie de bestuurlijke samenwerking in de regio onder druk zal zetten. "Maar", zo schrijft GS, "wij zijn van mening dat wij in dit traject onze verantwoordelijkheid moeten nemen."

Oneens is Dwarshuis het met het provinciebestuur dat de annexatie geen gevolgen heeft voor Vinex-uitvoeringscontracten. "Ik voorzie een vertraging in de bouwopgave van Leidschenveen", zegt de Leidschendamse wethouder.

Volgens haar gaat het provinciebestuur er te lichtvaardig van uit dat de plaats van Leidschendam in de ontwikkelingscombinatie die tussen marktpartijen en de gemeente is gevormd, zomaar door Den Haag kan worden ingenomen. "Daar zitten juridisch nog heel wat haken en ogen aan. Dusdanig dat een vertraging niet valt uit te sluiten. Marktpartijen als Mabon, Heijmans, Bouwfonds en Wilma hebben daar schriftelijk het provinciebestuur al op gewezen. Zonder effect, dat is nu wel duidelijk."

De randgemeenten voorspellen een hete nazomer als de grenscorrectie de inspraak in gaat.

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 9 jun 1998

Wonen op een pier zonder dode hoeken

[bouwbreed](#)

rotterdam - Bouw- en ontwikkelcombinatie Wilma Bouw en Eurowoningen kunnen doorgaan met de ontwikkeling van Schiehaven Mullerpier. Onder supervisie van professor Kees Christiaanse zal op deze binnenstedelijke Vinex-locatie aan de Rotterdamse Maas in eerste instantie 575 woningen verrijzen.

De commissie Ruimtelijke Ordening van de Maasstad ging gisterenochtend unaniem akkoord met het stedenbouwkundig plan voor de Mullerpier. Alvorens het zover was, legde Christiaanse met veel omhaal uit wat hij met deze locatie aan het water wil aanvangen. Deze van huis uit Rotterdamse architect wil het oude havengevoel op deze locatie laten herleven. "De veel kleurigheid van een oud havengebied moet terug komen", meent de in Duitsland docerende professor. "Maar aan de andere kant moet er ook sprake zijn van een serene stilte. De sfeer bereiken we door net als bij oude pakhuizen tot aan het water te bouwen."

Het plan werd door de meeste leden van de RO-commissie als verrassend ervaren. Onder leiding van Kees Christiaanse tekenden de architectenbureaus EGM en ArchitectenCie een wijk waar alles schots en scheef staat. “Van een zichtlijn is gelukkig geen sprake”, zei een van de raadsleden. “De grote verschillen in gebouwtypologie maken het project aantrekkelijk.”

Christiaanse nam wel de vrees weg bij de leden door nadrukkelijk te stellen dat er geen dode hoeken komen. “Er is vanaf de pleintjes veel zicht op de kade. Er zijn geen ‘verkrachtingshoekjes’.”

Kaal en tochtig asfalt

Op dit moment is de pier een kale vlakte die ligt in de deel van de deelgemeente Delfshaven. Bij de Rotterdammer is het stukje ‘waste-land’ bekend als kermisterrein. Via een competitie kon de markt plannen maken voor het gebied. De winnende combinatie (Eurowoningen/Wilma) troefde gerenommeerde partijen als Bouwfonds, Era, ING Vastgoed en Bouwfonds af. “De winnaars hadden een plan dat beter aansloot bij onze wensen”, aldus de gemeentelijke projectleider, Jean-Paul Andela. “De verschillen in cultuur tussen een bouwer (Wilma) en een ontwikkelaar (Eurowoningen) werkt versterkend. Het leverde een betere aanbidding op.”

De bouwcombinatie kan als alles meezit in het najaar van 1999 beginnen met de bouw van de eerste fase. De laatste bouw moet aflopen in 2007, dan zijn er uiteindelijk 1750 woningen (60 procent markt) en 65.000 vierkante meter kantooruimte gerealiseerd.

Om de exploitatietekorten van f. 40 tot f. 50 miljoen te dekken krijgen de bouwers geld uit de Vinexpot en het stadsvernieuwingsfonds.

Eerste publicatie door **Van een onzer verslaggevers** op 17 jun 1998

Machinistenlift voor Nederlandse markt

[bouwbreed](#)

De Zweedse fabrikant van personen- en goederenliften, Alimak, heeft met de Nederlandse alleenvertegenwoordiger NIBM een kraanmachinistenlift TC50 ontwikkeld, speciaal voor de Nederlandse markt.

NIBM was volgens regiomanager Siebe Voolstra van NIBM dringend op zoek naar zo’n type kraanlift. In de cao zijn al vier jaar geleden bepalingen opgenomen over de klimhoogte van de kraanmachinist. De bonden hebben aangekondigd tot uitvoerende maatregelen over te gaan.

Het is maar zeer de vraag of de kraanmachinisten zelf staan te springen om zo’n voorziening. Bij velen is voor een paar minuten klimmen in een – pakweg – 40 meter hoge mast in het loon een ‘klimuurtje’ opgenomen. Niettemin brengt NIBM nu dus een nieuwe lift op de markt. De proefopstelling stond bij de materieeldienst van Wilma in Nederweert.

De nieuwe lift moest aan een aantal voorwaarden voldoen. Zo zou het hefvermogen 200 kilo of twee personen moeten zijn en de standaard hefhoogte moest 100 meter worden. Vanzelfsprekend moest de montage eenvoudig en snel zijn en zou de lift op alle torenkranen moeten passen.

Eenvoudig

De TC50 is een vrij eenvoudige kooi met een grondvlak van 1100 bij 600 millimeter en een stahoogte van 2100 millimeter. De lift kan met een snelheid van maximaal 20 meter per minuut omhoog.

Er is voor gekozen de aandrijfmotor onder de kooi aan te brengen. Dat heeft als voordeel dat de lift de maximale hoogte kan bereiken, maar dat het laagste punt zich boven de mastvoet moet bevinden. De voeding van de motor bedraagt 380 V bij 50 Hz en levert 4kW bij een vermogen van 32A.

Door drukknoppen vanuit de kooi of vanaf de in- en uitstapniveaus, wordt de lift bediend. De alarminstallatie en kooiverlichting zijn voorzien van een accuvoeding.

De lift wordt op een stalen voetplaat opgesteld aan het onderste mastelement op de kraanballast. De kooi met twee mastelementen van kokerprofiel van elk 1,5 meter lengte, wordt in z’n geheel aan de kraanmast gemonteerd. De elementen hebben een tandheugel.

Als de lift hoger aan de kraanmast moet worden gemonteerd, bijvoorbeeld bij een kraanopstelling in een parkeergarage, is een apart subframe leverbaar. De in- en uitstapplateaus worden met een stalen profielbalk op hoogte aan de kraanmast gemonteerd.

Steigerpijp

Gewone steigerpijp verankert de liftmast aan de kraan. De onderlinge ankerafstand bedraagt 6 meter. De standaard afstand tot de kraanmast is 350 millimeter, maar is variabel tot maximaal 1200 millimeter.

Vanuit de lift is de mast op te bouwen en ook met de kraan op te zetten. De mastelementen zijn standaard 1,5 meter lang en kunnen vanuit de kraanlift worden gemonteerd. Elk deel weegt 46 kilogram.

De voedingskabel hangt vrij van de mast en wordt door kabelgeleiders in lijn gehouden. De kabel wordt opgeslagen in een kabelton naast de mastvoetplaat.

De lift voldoet aan de Machinerichtlijn, volgens Voolstra is een eenmalige typegoedkeuring voldoende.

De halfjaarlijkse keuringen zouden dan niet nodig zijn. De liftinstallatie gaat geheel compleet, inclusief een masthoogte van effectief 38 meter, rond 32.000 gulden kosten. NIBM heeft aangekondigd de lift ook op te nemen in het verhuurpakket.

De voetplaat staat op de kraanballast.

Verankering met steigerpijp.

Eerste publicatie door [Van een onzer verslaggevers](#) op 22 jun 1999

‘NMa kan overname Wilma niet blokkeren’

bouwbreed

den haag - Een aandeelhouder was er niet helemaal gerust op. Wat gebeurt er als de kartelpolitie geen toestemming geeft voor de overname van Wilma door NBM-Amstelland? "We verwachten geen problemen", was de bondige boodschap van bestuursvoorzitter Andre Baar aan de aandeelhouders die vanwege de fusie in een extra vergadering bijeen waren gekomen.

Totdat de aandeelhouder erover begon, was er met geen woord over eventuele bezwaren van de kartelpolitie – officieel Nederlandse Mededingingsautoriteit (NMa) – gesproken. “We hebben ons nog niet in eventuele problemen verdiept. De NMa kan hooguit enkele kanttekeningen maken. Waarover? Dat weet ik ook niet. Maar ze kunnen niet zeggen ‘het gaat niet door’”, verzekerde Baar.

Vandaag buigt de commissie Bouw en Industrie van de Kamer van Koophandel in Rotterdam zich over de vraag of er reden is voor het indienen van een klacht. Aannemer J. Baas van het gelijknamige bouwbedrijf in Gouderak die tevens zitting heeft in het algemeen bestuur van de Rotterdamse Kamer van Koophandel heeft er eerder op gewezen dat de toch al omvangrijke grondposities van grote projectontwikkelaars door de fusie nog verder worden versterkt.

Gistermorgen waren bij de NMa nog geen klachten van belanghebbenden gemeld, aldus woordvoerder Saskia Bierling. De termijn waarbinnen bezwaren kunnen worden ingediend, loopt af op woensdag 1 juli, tenzij de NMa zelf aanleiding ziet tot nader onderzoek.

De aandeelhouders moeten rozige oren hebben gekregen van zoveel goed nieuws. Nummer een in de woningbouw, nummer een in de utiliteitsbouw en nummer een in handel en industrie, jubelde Baar over de nieuw verworven marktpositie. Twee tweede plaatsen in de projectontwikkeling woningen en de infrastructuur, kunnen de pret niet drukken. Een winst van 34 procent per aandeel, inclusief de 7,5 miljoen nieuw te plaatsen gewone aandelen, hield financiële man J.B. van Dongen de aandeelhouders het pro forma resultaat voor van de nieuwe combinatie in 1997.

Zo'n 40.000 woningen gaat het concern de komende zes jaar bouwen, waarvan 30.000 in eigen ontwikkeling. Goed voor een omzet van – 1,5 miljard. “Met die potentie willen mensen wel met ons praten”, deed Baar verslag van de grote belangstelling van financiële instellingen voor het nieuwe totaal-concept dat Baar toekomstige huizenkopers wil gaan aanbieden. Een loket voor alle vragen en wensen, dat idee staat Baar voor ogen.

Daarbij hoort ook het aanbieden van hypotheeken. In eerste aanleg is het landelijke gespreide verkoopapparaat al aanwezig in de vorm van de 42 locaties voor de verkoop van bouwmaterialen, lichtte Baar een tipje van de sluier op van de nieuwe opzet.

Egaliseren

Een kritisch vraagje kreeg Baar voor zijn kiezen, van economisch stafmedewerker drs. J. Ritsema van de VEB: waarom is NBM-Amstelland op de top van de woningmarkt ingestapt?

De bestuursvoorzitter betwistte dat de markt de top heeft bereikt. “De prijzen stijgen nog steeds. Daar zal ooit verandering in komen, maar dan zijn wij in staat daar snel op in te spelen.” Een tweede argument tegen het veronderstelde nadeel ligt volgens Baar in de bedrijfsstrategie die uitgaat van een groei van de totale capaciteit van niet meer dan vijf procent. “Een dergelijke groei zal alle pieken en dalen egaliseren.”

Eerste publicatie door [Van een onzer verslaggevers](#) op 23 jun 1998

Strakke architectuur en veel groen in prestigieuze Chassepark Breda

[bouwbreed](#)

breda - Deze zomer begint de bouw van het prestigieuze Chassepark in de binnenstad van Breda. Waar nu nog verlaten kazernes en oefenterreinen van de Koninklijke Landmacht liggen, zullen binnen drie jaar 650 huizen, groene, parkachtige stroken en culturele instellingen verrijzen.

Deze week hebben de gemeente en Chasse CV, een combinatie van Wilma en Proper-Stok, de realiseringsovereenkomst voor het Chassepark officieel ondertekend. Hiermee is er een eind gekomen aan een slepend traject van moeilijke keuzes en kan het plan van start. Midden in de binnenstad van Breda komen op dertien hectare grond 650 woningen in acht uiteenlopende typen te staan.

Het stedenbouwkundig plan van het Office for Metropolitan Architecture, dat door Rem Koolhaas als een campus is opgezet, behelst acht verschillende woonclusters, ontworpen door acht verschillende architecten. Naast Kollhof en Rapp hebben ook de Architecten Werkgroep Tilburg en de architecten Van Sambeek en Van Veen voor het Chassepark ontworpen. De Singelwoningen, Theaterwoningen, Parkvilla's, Parkappartementen, Stadswoningen en Museumwoningen zijn zo opgesteld dat er ook voor cultuur en recreatie plaats genoeg is.

Het oude hoofdgebouw van de kazerne zal straks onderdak bieden aan het Bredaas Museum en het gemeente-archief, terwijl de oude officiersmess is toebedacht aan het steeds drukker bezochte poppodium PARA.

Ook een groot hotel van Van der Valk en de verplaatsing van het Holland Casino naar de Kloosterkazerne zullen het succes van het project mede bepalen. De gemeente verwacht dat het Chassepark door die combinatie van wonen, park en publieke functies van belang wordt voor de hele stad.

Centrumfunctie

Het plan kost f. 300 miljoen en valt in het kader van het project Bredase Binnenstad. Hiervoor is sinds 1992 al ruim f. 1,2 miljard geïnvesteerd, bijvoorbeeld in de restauratie van de Grote Kerk, de renovatie van het voetgangersgebied en het park Valkenberg, de opening van winkelcentrum de Barones, het Chasse Theater en cultureel centrum Bibliotheek/De Nieuwe Veste.

Ook het gebied rondom het historische stadshart, de Oost- en Westflanken en het stationsgebied zullen met de komst van de HSL-shuttleverbinding en de mogelijke uitbreiding van het spoor een krachtige impuls krijgen. Deze stadsdelen zullen de komende jaren dan ook centraal staan in de verdere ontwikkeling van Breda. De gemeente hoopt dat al deze investeringen bij elkaar Breda de centrumfunctie zullen geven die de stad al jaren opeist.

Eerste publicatie door [Van een onzer verslaggevers](#) op 25 jun 1998

Uitgifte aandelen NBM succesvol

[bouwbreed](#)

amsterdam - De uitgifte van nieuwe gewone aandelen NBM-Amstelland is succesvol verlopen. ABN Amro Rothschild en het bouwconcern hebben de uitgifteprijs vastgesteld op f. 61,50, een gulden lager dan de slotkoers van vrijdag. Het aantal aandelen is vastgesteld op 7 miljoen.

Daarnaast heeft NBM-Amstelland aan ABN Amro Rothschild, als vertegenwoordiger van de syndicaatsleden, een optie verleend tot het kopen van maximaal een half miljoen additionele aandelen. De optie geldt tot 1 augustus dit jaar.

De emissie was ruim overtekend. Er was grote interesse van zowel bestaande als nieuwe aandeelhouders. Bestaande aandeelhouders die preferent hebben ingeschreven, hebben een streepje voor. Zij krijgen een hoger percentage van hun inschrijving toegewezen, waardoor er tevens minimale verwatering van hun aandelenbelang hoeft op te treden.

De emissie van 7,5 miljoen gewone aandelen is aangekondigd bij de overname van Wilma Nederland door NBM-Amstelland.

Eerste publicatie door [Van een onzer verslaggevers](#) op 30 jun 1998

