

A black and white photograph of two men standing on a staircase. The man on the left is in profile, looking towards the right, wearing a light-colored jacket. The man on the right is facing forward, smiling slightly, wearing a dark pinstriped suit. The background consists of a wall with horizontal slats. A metal railing is visible between the two men.

‘De crisis dwingt ons,
te professionaliseren’

Veel architecten grijpen de huidige recessie aan om zich op hun toekomst te herbezinnen. 'De crisis maakt dat we onze opdrachtgevers beter bedienen.'

GEZIEN VANUIT het kantoor van de Bond van Nederlandse Architecten (BNA) in het voormalige Pakhuis Azië aan de Amsterdamse Piet Heinkade is weinig te merken van de crisis in de bouwsector. Rond het Centraal Station staat een batterij bouwkranen in het Oosterdokseiland, de bouw van het Westerdokgebied is in volle gang en aan de overkant van het IJ, in Amsterdam-Noord, verrijst een hele nieuwe wijk.

Maar voor architecten zijn de projecten die vandaag in aanbouw zijn, het werk van gisteren. De kredietcrisis leidde tot het abrupt opdrogen van de orders waar de circa drieduizend architectenbureaus in Nederland op draaien.

De architecten die aan deze ronde tafel aanschuiven zijn Bart Reuser en Jeroen van Schooten. Reuser is partner van het tien jaar jonge Next Architects, Van Schooten is partner bij Meyer en Van Schooten, bekend van het ING hoofdkantoor, en is voorzitter van de BNA. Rogier Noyon, directeur strategie & beleid bij woningbouwcorporatie Stadgenoot, zit aan tafel als opdrachtgever. Piet Renooy is directeur van beleidsonderzoeksbureau Regioplan en co-auteur van het rapport *Architecten en de kredietcrisis*. Hij leidt het gesprek.

Jeroen van Schooten, jij bent voorzitter van de BNA, kun je ons vertellen wat de stand van zaken in

'We hebben onze investeringen moeten halveren'

Rogier Noyon

de branche is? JvS: 'Uit cijfers van eind 2009 blijkt dat de omzet in de branche in een jaar met 43 procent gedaald is. Dat is een serieus groot percentage, ik vind het vrij schokkend. Daarbij is de werkgelegenheid navenant afgenomen. Van de 15.000 mensen die eind 2008 werkzaam waren bij architectenbureaus, zijn er naar verwachting nu een kwart minder aan het werk en de vooruitzichten zijn bedroevend. Het consumentenvertrouwen is erg laag, het aantal verkochte woningen zit op een dieptepunt. Op de kantorenmarkt staat nu zes miljoen vierkante meter leeg en dat zal met de oplopende werkloosheid alleen maar meer worden. Winkelruimte kampt nu ook met leegstand.'

BR: 'Ik herken de cijfers uit de verhalen. Iedereen heeft het er over, maar op ons bureau zijn ze gelukkig niet van toepassing. Wij zitten niet in de seriematige woningbouw en hebben geen projectontwikkelaars als opdrachtgever. Dat hebben we een tijdje als een nadeel ervaren, maar nu is dat de reden dat we niet zijn geslonken. Wij zijn zelfs iets gegroeid.'

Rogier Noyon van woningbouwcorporatie Stadgenoot, hoe staat het bij jullie als grote opdrachtgever met de mogelijke opdrachten?

RN: 'Die omzetsdaling met ongeveer de helft herken ik direct en ik weet precies hoe dat komt, wat ons betreft. Als je als corporatie wilt investeren, dan ben je voor de financiering afhankelijk van de verkopen uit je bestaande woningvoorraad. Die zijn bij ons gehalveerd. Dat betekent dat we ook onze investeringen hebben moeten halveren. We hebben alle projecten kritisch tegen het licht



gehouden en overal waar dat kon projecten uitgesteld of afgeblazen. Daar hebben de architecten last van: we hebben ze tijdelijk niet nodig en ik denk dat die situatie nog wel even gaat duren. Wij gaan ervan uit dat we nog wel vijf jaar last van de crisis zullen hebben.'

Wat doet de overheid om jullie branche te helpen? **JvS:** 'Er is deeltijd-ww en het atelier van de Rijksbouwmeester kwam met een initiatief om werkloze architecten aan het werk te houden. Goede initiatieven, maar op termijn zijn dit soort maatregelen niet houdbaar.'

En de Crisis- en Herstelwet waarmee allerlei projecten naar voren worden gehaald en makkelijker gemaakt? **JvS:** 'Daarmee wil de regering vooral handen aan de schop zetten. Daar komt weinig ontwerpen bij kijken. Die projecten liggen er al. Ik kan me dat wel voorstellen: het is door de onzekere economische situatie lastig om grote initiatieven op te tuigen. De bouw staat nu toch al niet te boek als een branche waar je even lekker veel geld in gaat duwen om te kijken of je die kar weer vlot kunt trekken.'

De BNA heeft haar leden aan het begin van de crisis aangeraden te zorgen voor een brede spreiding in hun portefeuilles, een financiële buffer op te bouwen en zich te bezinnen op de strategie. Is dat genoeg om deze crisis te overleven? **JvS:** 'Het was niet genoeg, maar ik denk wel dat bedrijven die over een brede portefeuille beschikken, het op dit moment minder zwaar hebben dan bureaus met een smalle spreiding.'

'Een kwart van het geld in de bouw wordt verklungeld'

Jeroen van Schooten

BR: 'Het is niet zo dat een architectenbureau snel kan overstappen naar een andere markt als de crisis toeslaat. Dat vergt grote inspanning en investeringen. Het duurt lang voordat je je imago hebt aangepast, veel bureaus hadden het te druk om na te denken over strategiewijzigingen. De paar bureaus die dat wel hebben gedaan zijn nu redelijk goed bezig. Sommige hebben zich op duurzaam bouwen gericht. Die hebben op tijd een speciale positie verworven en doen het nu goed.'

Hebben jullie ook zo'n strategiewijziging doorgevoerd? **BR:** 'Voor een jong bureau als het onze was het al jaren crisis. Wij hebben ontzettend moeten knokken en onze strategie in tien jaar wel vijf keer omgegooid, op zoek naar een basis waar vanuit we konden werken. Nu ontwerpen we ook stedenbouwkundige plannen, bruggen en designobjecten en we doen mee met Europese aanbestedingen. Daar draaien we nu op. We hebben ingezet op de breedte, maar dat is niet helemaal bewust gegaan.'

Dat is interessant. De gevestigde orde heeft niet kunnen anticiperen terwijl jonge bedrijven die hebben moeten vechten op de markt het nu beter doen. **BR:** 'Nou ja, ik weet niet of dat een algemeen beeld is. Sommige bureaus hebben het door de jaren heen gered, maar er zijn er natuurlijk ook een heleboel afgevalen.'

Maar het zou wel betekenen dat aan het eind van de crisis, als die ooit ten einde komt, er een nieuwe generatie bureaus opstaat? **BR:** 'Dat denk ik wel ja, dat durf ik wel te zeggen.'

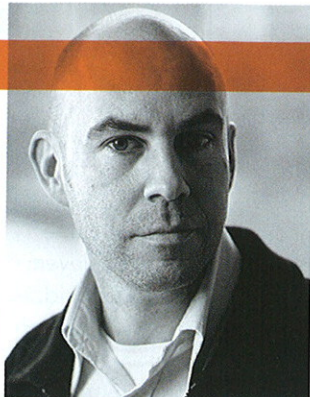
JvS: 'Dat is inderdaad een positief bijeffect van de crisis, maar er zijn natuurlijk genoeg bureaus die al heel lang bestaan die het goed doen. Goede bureaus met een gespreide portefeuille of architecten die hun opdrachtgevers een hele goede service bieden. Daarnaast heb je ook architecten die over een heel

uitzonderlijke specialiteit beschikken, of het nu duurzaam bouwen is of iets anders waarin ze een naam hebben opgebouwd.'

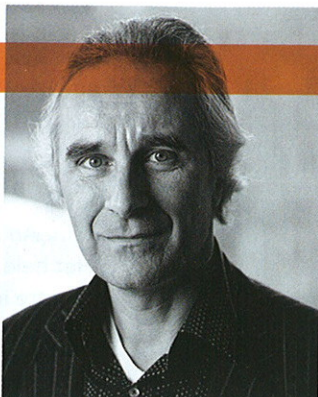
Rogier, waar hebben jullie als opdrachtgever behoefte aan? Aan jonge creatieven of aan de gevestigde bureaus? **RN:** 'De architecten die we over de vloer krijgen voor acquisitie kun je onderverdelen in twee soorten: sommigen beschouwen zichzelf als artiest, want ze kunnen iets wat wij gewone mensen niet kunnen. Zij hebben een visioen in de aanbidding en daar zijn ze dan niet van af te brengen. Je hebt er ook die zich eerst oriënteren op wat wij willen. Wij hebben behoefte aan architecten die snappen dat het ons niet alleen om een tekening gaat, maar om een heel proces waarbij je als opdrachtgever zoveel mogelijk zeker wilt stellen. Dat een project veranderingen aan moet kunnen en dat het is geworteld in de lokale omgeving.'

Herkennen jullie dat beeld van de architect die lekker zijn ding doet, zonder zich al te veel aan te trekken van zijn opdrachtgever? **JvS:** 'Ik vind dat een beetje te zwart-wit. Het is logisch dat aanstormend talent nog niets anders kan dan mooie plaatjes laten zien. Maar daar zit ook talent tussen dat de discussie wel aangaat, openstaat voor ideeën en die kan absorberen in een goed plan. Maar er bestaat inderdaad een categorie architecten die daar minder gevoel voor heeft. Die egocentrische architect, die heeft het nu wel moeilijk.'

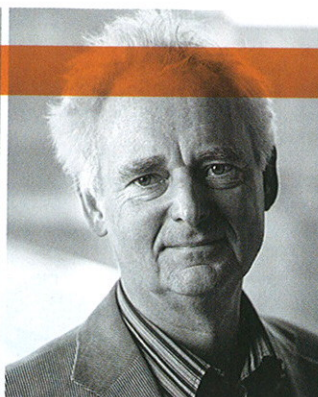
Hoe kan de branche beter uit deze crisis komen? **JvS:** 'Deze crisis dwingt ons te professionaliseren en de opdrachtgever beter te bedienen. De faalkosten in de bouw bedragen volgens schattingen 10 tot zelfs 25 procent. Een kwart van het geld wordt dus verklungeld! Als je als architect kan bijdragen aan een betere organisatie van de bouw, dan mag je ook best een beetje meer kosten. Het honorarium van een architect

**BART REUSER (1972)**

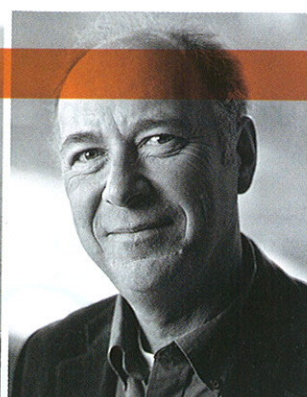
Oprichter en partner Next Architects (1999) In 2004 opende Next Architects een filiaal in Peking. Bekendste project in Nederland: De opvallende oranje Villa Overgooi in Almere Overgooi.

**JEROEN VAN SCHOOTEN**

(1960) Mede-oprichter Meyer en Van Schooten (1984), voorzitter Bond van Nederlandse Architecten BNA. Bekendste werk: het ING hoofdkantoor aan de Zuidas ('de Kruimeldief' of 'de Klapschaats')

**ROGIER NOYON (1951)**

Directeur Beleid en Strategie woningbouwcorporatie Stadgenoot. In 2008 verhuurde Stadgenoot 32.500 woningen en 1800 bedrijfsruimte in en om Amsterdam en verkocht het 334 huur- en 267 nieuwbouwwoningen.

**PIET RENOY (1955)**

Gespreksleider Piet Renooy is directeur van beleidsonderzoeksbureau Regioplan en co-auteur van het rapport *Architecten en de kredietcrisis*.

'Architectenbureaus kunnen niet snel overstappen naar een andere markt'

Bart Reuser

is minder dan twee procent van de stichtingskosten.'

RN: 'Volgens mij is de crisis ontstaan door de manier waarop we de maatschappij hebben georganiseerd. De bouw is daar een afspiegeling van. Iedereen doet een klein partje en tussen al die partijen bestaat georganiseerd wantrouwen. Die faalkosten ontstaan doordat iedereen de andere partij probeert af te knippen en zijn problemen over de schutting gooit. Ik geloof dat we de samenwerking waarbij partijen de verantwoordelijkheid delen, moeten opzoeken.'

JvS: 'Bij een nieuwe contractenvorm als dbfmo, (design, build, finance, maintain and operate, red.) kun je zien hoe dat werkt. In plaats dat de opdrachtgever betaalt voor het gebouw, spreek je als consortium van architect, bouwers en financiers een beschikbaarheidsvergoeding met hem af voor de lange termijn, zeg 25 jaar. In die tijd zet je niet alleen het gebouw neer, je bent ook verantwoordelijk voor de bewaking, de koffie, het onderhoud en faciliteiten. Verzin je als architect iets wat in het

beheer een arbeidsplaats bespaart, dan kun je de kosten van die ingreep afzetten tegen de besparing die dat 25 jaar lang oplevert. Dat blijkt goed te werken. De eerste dbfmo-projecten in Nederland pakten circa 15 procent voordeliger uit dan de benchmark. Als je als architect leert op die manier te ontwerpen, dan komt dat je projecten op basis van conventionele contracten ook ten goede.'

Bart, jouw bureau heeft een vestiging in China. Biedt het werken in dit soort landen een oplossing voor de branche? **BR:** 'De architecten die aan de andere kant van de wereld mooie dingen maken vormen maar een klein clubje. Een aantal bureaus doet dat goed, andere zijn daar weer op teruggekomen. Wij zijn er in China nooit heel vol in gaan zitten; wij hebben contracten met lokale bureaus waarvoor we werk verrichten. We hebben in Nederland een redelijk goede exportarchitectuur, maar ik denk niet dat het een oplossing is voor de branche.'

Hebben jullie nog ideeën over hoe de overheid de branche zou kunnen helpen om sterker uit de crisis te komen? **RN:** 'Als corporatie kijken we met angst en beven naar de bezuinigingsoperaties die men in Den Haag voorbereidt. Wij willen graag de centrale rol blijven spelen waarbij we de opbrengsten uit de bestaande

woningvoorraad investeren in stedelijke ontwikkeling. Als die rol wegvalt, dan marginaliseren we, terwijl wij met onze focus op de lange termijn het soort opdrachtgever zijn dat in de toekomst hard nodig is.'

BR: 'Er zijn twee dingen die ik me kan voorstellen. Ten eerste dat de gemeenten hun stedenbouwkundige diensten professionaliseren door weer ontwerpers aan te nemen. Dat zou de werkgelegenheid iets helpen en het zorgt ervoor dat er weer mensen zitten die weten waar het om gaat. Ten tweede dat de overheid de banken aanzet weer geld uit te lenen.'

En jij Jeroen, als voorzitter van de BNA? **JvS:** 'Wij denken dat het de komende jaren belangrijk is het particulier opdrachtgeverschap te stimuleren, want ik denk niet dat er veel grote opdrachten komen. Op dit moment is het nog praktisch onmogelijk voor particulieren om met eigen initiatieven te komen. Die markt zou een constante stroom opdrachten op kunnen leveren. Als de overheid helpt met btw-maatregelen en regels versimpelt, kan dat in combinatie met een ambitieus duurzaamheidsprogramma in elk geval een steun in de rug betekenen. Het is niet dé oplossing, maar het kan wel een aanzet geven die wat vertrouwen terugbrengt. Want daar moeten we uiteindelijk weer naar toe.' <