



360°

THEMANUMMER 5, JUNI 2013

VERTROUWEN

VISIE

**CAROL DONA, RICOH NEDERLAND:
DE CEO UIT LONDEN VROEG "WOW, IS THIS CHEAPER?"**

DE UITDAGING

101 VOORZIENINGEN IN ÉÉN GEBOUW

EERSTE GRAADS

**WAT BETEKENT DE NIEUWE AANBESTEDINGSWET VOOR
DE PRAKTIJK?**

DUURZAAM

DUURZAAMHEID IS GEEN LAST MAAR EEN LUST



FOCUS

VERTROUWEN

Wanneer we op de krantenberichten afgaan, verkeert ondernemend Nederland, en in het bijzonder de bouwsector, in een depressieve stemming. Toch blijkt uit meerdere onderzoeken onder de Business Leaders het tegendeel het geval te zijn. Deze tijd wordt niet meer als crisis, maar als de nieuwe werkelijkheid ervaren. De meeste ondernemers hebben hun organisatie inmiddels aangepast en zien innovatie en commercie als belangrijkste strategische speerpunten.

Overtollig vastgoed, terughoudende banken en overheid zijn in het oude denken bedreigingen, maar worden nu als bron voor innovatieve ideeën gezien. De meerwaarde van duurzame oplossingen komt nu in volle omvang naar voren. Daar waar sceptici nog dachten dat de hype van duurzaamheid zo langzamerhand is overgewaaid, zijn we getuige van een 'double peak' op het gebied van duurzaamheid. Het onderwerp is al lang het stadium van morele plicht voorbij: het is een economische factor van betekenis geworden. Het blijkt dat bedrijven die structureel investeren in duurzaamheid aantoonbaar beter presteren. Deze bedrijven investeren ook in leiderschap dat gericht is op eigen verantwoordelijkheid en betrokkenheid van de medewerkers, vanuit de overtuiging dat innovatie en maatschappelijke betrokkenheid immers bij de medewerkers begint. Vertrouwen en verantwoordelijkheid zijn hierbij onlosmakelijk met elkaar verbonden.

Niemand durft op dit moment te voorspellen wanneer de balans tussen vraag en aanbod in de bouwsector weer is hersteld. Wat we in ieder geval wel weten is, dat er 'genoeg geld' is en gebruikers in weliswaar wisselende hoedanigheden er altijd zullen blijven. In dit magazine wordt een prachtig voorbeeld gegeven van nieuwe vormen van financiering in zorgvastgoed. Daarnaast zien we mooie voorbeelden van effectief werken in een nieuwe kantooromgeving en de mogelijkheden van herbestemming van bestaand vastgoed.

Kortom, juist in deze tijd kunnen duurzame innovaties het verschil maken. Dit biedt niet alleen perspectief, maar ook vertrouwen in de toekomst van onze sector.

Ewoud van der Sluis
Directievoorzitter HEVO



COLOFON

Uitgave

360° is het relatiemagazine van HEVO dat tweemaal per jaar verschijnt. Het blad wordt gedrukt op FSC-gecertificeerd papier.

Concept en ontwerp

Zuiderlicht

Redactie en eindredactie

HEVO en Zuiderlicht

Tekst

Zuiderlicht, Maartje Fleur, Loek Kusiak, John Cüsters, Katja Staartjes en HEVO

Fotografie

Hugo Thomassen, Philip Driessen, Norbert van Onna, Monique van Diessen, Katja Staartjes, Image & Motion en Katja Efting

Illustraties

Yvonne Kroese, Leon Mussche en Zuiderlicht

Drukwerk

Drukkerij Walters

Dank aan alle medewerkers, klanten en relaties die hun medewerking verleenden aan de totstandkoming van dit blad. Niets uit deze uitgave mag worden overgenomen zonder toestemming van HEVO.



Hugo de Grootlaan 11
5223 LB 's-Hertogenbosch
+31 (0)73 6 409 409
info@hevo.nl
www.hevo.nl
twitter: @HEVO_actueel



VISIE

04

Onze business staat onder druk. De marges zijn laag. Wil je overleven met 1.300 medewerkers en hun gezinnen dan moet je veranderen. Daar zijn wij op tijd mee begonnen, en dit gebouw helpt ons daarbij. Het staat symbool voor onze verandering.

UITDAGING

08

Realiseer een gebouw waarin plaats is voor onder andere een school, een bibliotheek, een fysiotherapeut, de volleybalvereniging, de harmonie en een dorpszaal. In Nieuw-Lekkerland leverde dat een bruisend dorps hart op.



SLIM CONCEPT

14

Een schoolbestuur dat toe is aan een nieuwe school ziet zich vaak gesteld voor een enorme uitdaging. Het budget is beperkt maar wensen en eisen zijn er volop. HEVO en zeven bouwpartners staken de koppen bij elkaar en losten het vraagstuk op.

DUURZAAM

16

Je hoeft niet de zedenprediker uit te hangen. Met duurzaamheid kun je geld verdienen én besparen. HEVO werkt met de Routekaart Duurzaamheid. In elke fase van een project laten we zien aan welke knoppen een klant kan draaien.



VANUIT HET NULPUNT

23

Een kwestie van vertrouwen... "Onder mij is de diepte, zo'n 250 meter tot de grond. We kunnen niet meer met elkaar praten." Bergbeklimster Katja Staartjes over bouwen aan vertrouwen hoog in de bergen.



INHOUD

EERSTE GRAADS

07

Per 1 april 2013 is de nieuwe Aanbestedingswet 2012 van kracht. De regelgeving bevat een aantal in het oog springende wijzigingen. HEVO-jurist Lara van den Buijsen-van der Hoeven licht toe wat dat betekent voor de praktijk.

360°

12

In Rucphen staat een dienstverleningscentrum waar burgers terecht kunnen voor alle diensten van de gemeente, de bibliotheek, de politie, een woningcorporatie, vluchtelingenwerk en steunpunt Rucphen. Bezoekers hebben vanuit het gebouw een panoramisch uitzicht over het landschap.

HORIZON

18

Korte berichten, onder meer over nieuwe projecten van HEVO, publicaties, HEVO's kennisnetwerk en de Duurzaamheidscampus.

DE CIRKEL ROND

20

Sinds zorginstellingen zelf verantwoordelijk zijn voor hun eigen vastgoed staan zij voor nieuwe keuzes. Experts laten hun licht schijnen over eigenaarschap en financiering van zorgvastgoed.

VISIE

Carol Dona
Executive Chairman van Ricoh Nederland

**“DIT GEBOUW
HELPT ONS
VERANDEREN”**

Carol Dona is Executive Chairman van Ricoh Nederland. Hij is trots op zijn nieuwe kantoor in het nieuwe en levendige Paleiskwartier van 's-Hertogenbosch: “Dit prachtige gebouw van Studio Hertzberger is een droom die uitkomt. Jaren geleden hebben we onszelf afgevraagd waar ons bedrijf naar toe zal gaan, letterlijk qua locatie maar ook als het gaat om onze dienstverlening en bedrijfsvoering. We hebben gebrainstormd met onze stakeholders: management, grote klanten, het hoofdkantoor. Hoe ziet onze wereld er over vijf jaar uit? Wat je hier nu ziet, hebben we toen geschetst.”

Symbool voor verandering

Enkele jaren terug zeiden de medewerkers nog: “Hè? We zijn toch een print- en kopieerbedrijf? Door alles te digitaliseren schieten we in onze eigen voet!” Ik heb uitgelegd dat we vooruit moeten denken. Wij zijn de eersten die hebben gezegd dat het kopieer-klikje uiteindelijk zal verdwijnen. Wij verhuren, dus elke druk op de kopieerknop is omzet. Denk eens aan Kodak. Kodak ontwikkelde de digitale camera en heeft deze bewust achtergehouden om de verkoop van fotorolletjes te beschermen. En op een dag werd de CEO van Kodak wakker en was zijn business weg. Je moet alert blijven. Onze business staat onder druk. De marges zijn laag. Wil je overleven met 1.300 medewerkers en hun gezinnen dan moet je veranderen. Daar zijn wij op tijd mee begonnen en dit gebouw helpt ons daarbij. Het staat symbool voor onze verandering.

imagine. change.

De woorden ‘imagine. change.’ gebruiken wij om ‘De Ricoh Manier van Werken’ te duiden. Ricoh wil een goede huisvader zijn. Een integere, innovatieve werkgever met uitstekende producten en diensten. Op duurzaamheid staan wij wereldwijd in de top 100. We staan ook in de top 10 als het gaat om integriteit. **Imagine.** en **change.** – die woorden zie je hier overal: het zijn de merkwaarden die ons **future proof** maken. Onze mensen moeten voorbij de toekomst denken. Fantaseer maar! Probeer maar!

Systemen in plaats van kopietjes

Waar veel mensen bij Ricoh denken aan een printer of kopieermachine gaat het bij ons al jaren om documentstromen. Informatie zo goed mogelijk toegankelijk maken. Vijftien jaar geleden werd onze apparatuur digitaal. Heel simpel betekent dat: er komt een tweede snoertje dat wordt gekoppeld aan het netwerk. Maar door dat netwerkkabeltje kan je machine opeens communiceren. De wereld ligt letterlijk en figuurlijk voor je open. Dat brengt ook Het Nieuwe Werken dichterbij. Niet omdat dat zo’n mooie marketingkreet is, maar omdat je uit jezelf anders gaat werken als je andere technologie tot je beschikking krijgt. Daarmee hebben wij in de afgelopen tien jaar veel nieuwe proposities kunnen ontwikkelen.

Wij ontwikkelen ons van een productverkoper naar een serviceorganisatie. Dat vraagt andere vaardigheden van mensen. Voor een product moet je transacties goed verrichten. Processen managen vergt iets totaal anders. Dan zit je diep in de kernprocessen van een klant. Neem het patiënt-logistiek systeem in het Jeroen Bosch Ziekenhuis (‘s-Hertogenbosch, red.). De kosten als gevolg van no show zijn hierdoor met enkele tonnen gedaald. De patiënt checkt digitaal in met een pasje en het hele systeem daarachter ‘ziet’ dat die persoon gearriveerd is: de poli, de OK, alles. Maar alleen als er is ingecheckt. Zo niet, dan treden sommige systemen niet – voor niks – in werking. In het ziekenhuis is ook geen fysiek archief meer. Alles is gedigitaliseerd. Wat een ruimte en opzoek- en ophaaltijd dat scheelt!

Werken in je hangmat

Informatielogistiek is iets anders dan kopietjes draaien. Dat betekent nogal wat voor je manier van werken. En dus ook voor de inrichting van je gebouw. In 2007 wisten we dat in 2013 het contract van ons oude kantoor zou aflopen. Maar zou onze nieuwe manier van werken wel in het gebouw passen? We wilden geen kantoor, maar een ontmoetingsplek. Door technologie maakt het niet meer uit waar of wanneer je werkt. Gekscherend toonde ik een foto van mezelf met een strooien hoedje, in een hangmat en met een laptop op schoot. En ik vroeg de mensen: zit ik hier nou te gamen, te lezen of ... te werken? Dat is ook **imagine. change.** – een hele andere benadering van ‘werken’. Ons oude kantoor was verder niet erg energiezuinig gebouwd, laat staan met duurzame materialen. We konden ook met minder vierkante meters toe en dus gingen we kritisch kijken naar de locatie. Na lang wikken en wegen kwam deze nieuwe locatie in beeld, vlak naast het station. Daar hebben we op ingezet met een mobiliteitsplan en we stimuleren de medewerkers om met de fiets te komen. Ik woon vlakbij en kom dus met de fiets. Daarnaast hebben we leenfietsen, en een pool met elektrische auto’s met andere huurders in het Paleiskwartier zoals Essent, Malmberg, BrabantWater en HEVO.

Altijd de Ricoh Cloud op zak

Het Nieuwe Werken wordt door technologie gedreven. Wat Erik Veldhoen destijds al goed zag

Wie is Carol Dona?

Carol Dona (62) is Executive Chairman van Ricoh Nederland, en is hier reeds vele jaren werkzaam. Vanuit diverse rollen, tot 1 april jl. als CEO & President, transformeerde het bedrijf de afgelopen jaren onder zijn leiding van een leverancier van hardware op het gebied van printen naar een IT-dienstverlener en specialist in document management.

“Wij ontwikkelen ons van een productverkoper naar een serviceorganisatie. Dat vraagt andere vaardigheden van mensen.”





'Onze Ricoh Manier van Werken is niet paper-less, maar less paper. Je kunt niet alles digitaliseren.'

bloemen te plukken op de rand van het ravijn. Daar staan de mooiste bloemen. HEVO wees ze aan. Zij hielpen me met het denken. Ze snappen waar je voor staat en zoeken mee naar alternatieven: "Als je het nou zó doet, lukt het wel!" Het echte durven zat in het neerzetten van het concept. Maar ik moest het lef hebben om het te verkopen aan de top. In onze Ricoh Manier van Werken word je afgerekend op je bijdrage, niet op je aanwezigheid. Dat zit van nature niet in de Japanse cultuur. Ze zien wel dat de kosten dalen, maar willen onder aan de streep ook zien dat de productiviteit stijgt. Dat moeten we nu bewijzen. En dan zwijg ik nog over de betere kennisdeling, het lagere ziekteverzuim, de snellere oplevering van projecten, de grotere creativiteit en het voelbare **ownership**.

is dat je veel efficiënter naar je ruimtegebruik kunt kijken. Hij vroeg ons waarom buitendienst-mensen een eigen kamer hadden. Zo zijn wij begonnen: deel maar een bureau met elkaar en rijd rond met je trolley. De volgende stap is dat je kijkt naar hoe processen zijn ingericht. In onze serviceorganisatie moet je die secuur inregelen. Dat hebben we gedaan, zodat die future proof zijn. Niet radicaal in één keer, dan voelen mensen zich niet senaang. Dus: praat met ze en betrek ze bij je proces. Daar zijn we al drie jaar voor de verhuizing mee begonnen. We hebben toen alles gedigitaliseerd. Zo werken we al jaren met een elektronische postkamer en e-facturen, diensten die we ook zelf bij onze klanten leveren. Als marketing en sales bij elkaar horen, zet je die dicht bij elkaar. Zo kun je sneller kennis delen. We stellen met onze eigen app Ricoh Cloud – een soort FaceTime – virtuele teams samen met specialisten uit heel Europa.

Niet paper-less maar less paper

Wij zijn gaan kijken hoe Het Nieuwe Werken elders werd ingevuld: Interpolis, gemeente 's-Hertogenbosch, Microsoft, Vodafone. Zo ontwikkelden we onze eigen Ricoh Manier van Werken. Bijvoorbeeld: hier staat gewoon een kast, terwijl dat bij HNW 'officieel' uit den boze is. Bij ons is het ook niet **paper-less**, maar **less paper**. Het gaat om de optelsom. De menselijke maat is belangrijk, je kunt niet alles digitaliseren.

Locatie en financiën

Voor ons hoofdkantoor in Tokyo was Amsterdam als nieuwe locatie een serieuze optie, omdat daar veel grote klanten zitten en Schiphol dichtbij is. Maar al gauw konden we inzichtelijk maken dat we

dan 300 mensen opnieuw moesten gaan zoeken. Daarnaast bleek Amsterdam in alles duurder: vierkante meters, salarissen, kosten. Dus maakten we met HEVO een alternatief plan: 's-Hertogenbosch. We wisten dat dit Hertzberger-gebouw gepland was, en het paste perfect in onze toekomstfilosofie. Op enig moment kreeg de gemeente lucht van onze twijfel. Ik heb ze gevraagd me te helpen: hoe scherper mijn financiële plaatje, des te groter de kans dat we in 's-Hertogenbosch konden blijven. Toen ik Tokyo kon laten zien dat een verhuizing kostenneutraal kon blijven en ik het gebouw toch helemaal naar onze zin kon inrichten, was de keuze snel gemaakt. HEVO heeft hierbij geklankbord en de nodige support geleverd. Alle doelstellingen zijn gehaald: alle wensen en eisen zijn ingevuld én alles is binnen budget gebleven. Terwijl het lijkt of het hier niet op kan.

Stomverbaasd

De CEO uit Londen vroeg: "Wow, is this all cheaper?". Het geheim van de smid: HEVO heeft goed onderhandeld over de vierkante meters en we hebben veel met onze klanten, dealers en ons netwerk kunnen invullen, uit oogpunt van reciprociteit. Het grote voordeel was natuurlijk dat de buitenkant van dit pand al ontworpen was. Studio Hertzberger heeft het daarna ook ingericht, in samenwerking met Jan des Bouvrie. Zo'n topteam geeft vertrouwen. Als je de goede mensen bij elkaar brengt, zie je dit in het eindresultaat terug.

Dromen, denken, durven, doen

In 2009 hebben we een stip op de horizon gezet: onze droom. Als ondernemer ben ik gewend om



Meer weten?

Vraag Mark van der Vliet
E mark.vliet@hevo.nl
M +31 (0)6 53 79 29 71

EERSTE
GRAADS



Lara van den Bouwhuijsen-van der Hoeven is sinds 2001 werkzaam bij HEVO als jurist. Zij legt het accent op een nauwkeurige analyse van feiten, omstandigheden en regelgeving om te komen tot een praktisch advies. Haar kennis van algemeen contractenrecht, bouwrecht en aanbestedingsrecht in combinatie met jarenlange ervaring in de vastgoedpraktijk zorgen ervoor dat zij bruikbare antwoorden geeft op huisvestingsvragen met een juridische achtergrond.

NIEUWE AANBESTEDINGSWET

Per 1 april 2013 is de Aanbestedingswet 2012 van kracht. Gelijk met deze wet is de Gids Proportionaliteit als flankerend beleid in werking getreden, alsmede het ARW 2012, en het advies Klachtenregeling. Waar moet de aanbestedingsregelgeving toe leiden en wat betekenen deze regelingen voor de praktijk?

Al sinds de bouwenquête van 2002 wordt gewerkt aan regelgeving rondom aanbestedingen. Deze regelgeving is natuurlijk gevoed vanuit de verplichte Europese aanbestedingsrichtlijnen. Maar ervaringen uit de praktijk hebben geleerd dat de wijze van inkopen ook van invloed is op effectieve besteding van belastinggelden, het creëren van maatschappelijk waarde, de administratieve lasten en de mate van concurrentie tussen deelnemers. Met name op dit laatste punt zijn vanuit het MKB veel geluiden gekomen dat er bij aanbestedingen zulke hoge eisen zouden worden gesteld, dat bedrijven niet mee konden doen met een aanbesteding, terwijl zij best geschikt zouden zijn voor uitvoering van de opdracht. Hiermee is in de Aanbestedingswet rekening gehouden.

De Aanbestedingswet geldt voor aanbestedende diensten (onder andere gemeenten, schoolbesturen). In de jurisprudentie is echter, los van de nieuwe regelgeving, een lijn te bespeuren dat aanbestedingsbeginselen ook gelden in private verhoudingen. Voor niet-aanbestedende diensten (onder andere zorginstellingen, commerciële partijen) is het dus zinvol zich in zekere mate te verdiepen in de aanbestedingsregelgeving.

In de Aanbestedingswet en het flankerend beleid zijn de beginselen van het aanbestedingsrecht verankerd, te weten het gelijkheidsbeginsel, het concurrentiebeginsel, het transparantiebeginsel en het proportionaliteitsbeginsel. Voor dit laatste beginsel is in de Gids Proportionaliteit omschreven welke eisen en criteria als proportioneel worden beschouwd. Wil je daar in een specifieke situatie van afwijken dan dient dat gemotiveerd te worden, het principe 'comply or explain'. Wil een aanbesteder bijvoorbeeld een omzeteis stellen, dan dient hij te motiveren waarom, en mag deze maximaal driemaal de waarde van de opdracht hebben. Dit principe geldt ook bij toepassing van het gunningscriterium. Er wordt gegund op basis van het EMVI-criterium (Economisch Meest Voordelige Inschrijving). Wil een aanbesteder toch op laagste prijs aanbesteden, dan dient hij dat te motiveren. Ook dient hij, wanneer dat van toepassing is, te motiveren wanneer hij opdrachten samenvoegt, en waarom hij een opdracht niet splitst in percelen.

De regelgeving bevat nog een aantal andere in het oog springende wijzigingen. Voor een aan-

kondiging van een opdracht dient aanbesteder verplicht gebruik te maken van TenderNed. Waar voorheen allerlei verschillende bewijsmiddelen werden gevraagd om geschiktheid aan te tonen, is er nu het model Eigen verklaring. Een ondernemer verklaart door invulling van dit model zelf welke, door een aanbesteder gevraagde, situaties op hem van toepassing zijn. De aanbesteder verlangt uiteindelijk alleen van de beste inschrijver (openbare procedure) of geselecteerde partijen (niet-openbare procedure) nadere bewijsstukken. Het bewijsstuk van de COVOG-verklaring is komen te vervallen. Daarvoor in de plaats is de Gedragsverklaring Aanbesteden (GVA) gekomen. Bij referentiewerken mag voortaan niet meer worden gevraagd om gelijke werken, maar wordt gekeken naar vergelijkbare werken. Bijvoorbeeld bij de opdracht om een brede school te ontwerpen kunnen referenties als een eerder ontworpen school en multifunctioneel gebouw inzicht bieden in noodzakelijke competenties. Ervaring met een brede school is geen noodzaak. Is uiteindelijk het werk aan een partij gegund, dan geldt een Alcateltermijn van minimaal twintig dagen (voorheen vijftien), waarna het contract getekend mag worden.

Waar de regelgeving voorheen alleen gold voor aanbestedingen met een waarde boven de Europese drempelbedragen, geldt de regelgeving nu ook voor nationale en meervoudig onderhandse aanbestedingen. Bij een nationale aanbestedingsprocedure geldt dus ook dat de selectie-eisen proportioneel dienen te zijn en wordt aanbesteed op basis van het EMVI-criterium ('tenzij'). Bij aanbestedingen van werken onder de drempelbedragen dient het ARW 2012 toegepast te worden.

Sinds de inwerkingtreding van de Aanbestedingswet en het flankerende beleid hebben aanbestedende diensten (onder andere gemeenten, schoolbesturen) zich te houden aan nieuwe regelgeving. Vooral nog betekent dit een hoop extra werk, vooral het motiveren en het opstellen van EMVI-criteria. Onduidelijk is nog in hoeverre een motivatie voldoende is. HEVO heeft veel kennis en ervaring met aanbestedingsprocedures. HEVO denkt graag mee met uw aanbestedingsvraagstukken.

Meer weten?

Vraag Lara van den Bouwhuijsen-van der Hoeven

E lara.bouwhuijsen@hevo.nl

T +31 (0)73 6 409 446

UITDAGING



HET BRUISENDE HART VAN NIEUW-LEKKERLAND

Adrie Tukker-Blok, Rinus Houtman en
Mireille Uhlenbusch

De uitdaging: realiseer een gebouw waarin plaats is voor onder andere een school, een bibliotheek, een fysiotherapeut, de volleybalvereniging, de harmonie en een dorpszaal. In Nieuw-Lekkerland leverde dat een bruisend dorpshart op.





Harmoniemuziek klinkt uit 'Het Carillon', een groot licht gebouw dat te midden van woonwijken in Nieuw-Lekkerland staat. Dit voormalige gemeentehuis biedt ruimte aan allerlei voorzieningen. Als je naar binnen loopt, valt het multifunctionele karakter van het pand meteen op. Links zit de basisschool, daarnaast de bibliotheek, ertegenover de dorpszaal waar onder andere kinderen muziekles krijgen en een gang waaraan de ruimtes van de verloskundige, de fysiotherapeut en de logopedist zijn gehuisvest. Verder nog een kinderopvang, een sportzaal en twee kantoorruimtes voor zaken die je op een gemeentehuis moet regelen. Vervolgens valt je oog op een schitterende brede trap die tevens dienst kan doen als tribune. Loop je die op, dan kom je bij de koffiekamer waar iedereen die gebruikt maakt van dit gebouw elkaar kan ontmoeten.

Zo veel mogelijk voorzieningen

Het Carillon is dankzij een bijzondere samenwerking tot stand gekomen, vertelt oud-burgemeester Rinus Houtman. "In eerste instantie was het plan om een Brede School op te richten. Toen bekend werd dat Nieuw-Lekkerland zou opgaan in de gemeente Molenwaard, dachten we: we moeten die Brede School uitbreiden zodat we zo veel mogelijk voorzieningen voor de bewoners kunnen behouden. Om die reden vroegen we de woningbouwvereniging of zij wilde participeren."

"Daar hebben we meteen ja op gezegd," zegt Adrie Tukker-Blok van Woningbouwvereniging Nieuw-Lekkerland. "Prettig wonen gaat over zoveel meer dan mooie huizen bouwen. Het is ook belangrijk dat er goede kinderopvang in de buurt is, je niet in de auto hoeft te stappen om bloed te laten prikken en je lopend naar de bibliotheek kunt."

De BESEF®-methode

De gemeenteraad en de woningbouwvereniging kwamen overeen dat ze samen dit multifunctionele gebouw zouden financieren, ontwikkelen en beheren. Verschillende locaties werden onderzocht en uiteindelijk besloten ze het oude gemeentehuis te verbouwen. Het ligt centraal, biedt voldoende parkeerruimte en veel Nieuw-Lekkerlanders hebben een emotionele binding met het gemeentehuis.

Partijen die graag een plekje wilden in dit multifunctionele gebouw meldden zich aan, anderen

werden benaderd. Mireille Uhlenbusch, partner van HEVO, begeleidde dit proces. "In veel multifunctionele gebouwen raken partijen met elkaar in de clinch omdat er van tevoren niet goed nagedacht is over hoe de samenwerking er gaat uitzien, en hoe het gebouw wordt beheerd en gefinancierd."

Om dat in goede banen te leiden heeft HEVO de BESEF®-methodiek ontwikkeld. BESEF® staat voor Beheer, Exploitatie, Samenwerking, Eigendom en Financiën. Mireille Uhlenbusch organiseerde met alle partijen workshops. "Cruciaal is dat de partijen ervan overtuigd zijn dat ze voordeel hebben bij een samenwerking en dat duidelijk is hoe ze die samenwerking zien. Vervolgens kun je bepalen welke ruimtes ze nodig hebben, en hoe die kunnen worden gedeeld en beheerd. Ze moeten het eens zijn over vragen als: wie maakt er schoon, wie gaat er over het alarm, wie sluit er af? En het moet van tevoren helder zijn hoe kostbaar het wordt. Daar wordt ook vaak niet goed over nagedacht. Het zal niet de eerste keer zijn dat een partij zich op het allerlaatste moment terugtrekt als ze hoort wat ze moet betalen per vierkante meter. Uiteindelijk is het prima gelukt. De feestzaal vind ik daar een goed voorbeeld van: overdag wordt deze gebruikt als speellokaal voor de peuters, de buitenschoolse opvang gebruikt deze als het regent, de school voor ouderavonden, uitvoeringen en musicals, de harmonie oefent er en je kunt de zaal als trouwlocatie boeken."

Boeiend proces

Toen alle plannen op tafel lagen, moesten het bestuur van de woningbouwvereniging en de gemeenteraad hun toestemming verlenen. "Dat was een boeiend proces," zegt Mireille Uhlenbusch, "want voor beide partijen was dit nieuw terrein. Keer op keer moesten we presentaties houden, ze overtuigen en overleggen om tot gezamenlijke afspraken te komen. Dat kostte veel tijd."

Rinus Houtman: "Sommige raadsleden vonden het moeilijk om de knoop door te hakken omdat ze bang waren dat we het financiële plaatje niet rond zouden krijgen. We hadden een en ander ook wel een beetje naar ons toegerekend, omdat we het zo belangrijk vonden dat de voorzieningen voor dit dorp behouden zouden blijven." "Uiteindelijk is het goed gekomen," zegt Adrie Tukker-Blok. "Van tevoren hadden we berekend



hoeveel huurinkomsten we nodig hadden, en dat bedrag halen we bijna. Maar één partij heeft zich teruggetrokken en dat zijn we nu aan het oplossen."

Een trap annex tribune

Architectenburo Roos en Ros BV BNI BNA werd geselecteerd om de verbouwing van het oude gemeentehuis te realiseren. Zij hebben ervoor gezorgd dat het oorspronkelijke donkere en ietwat sombere pand licht en luchtig werd door een glazen dak te plaatsen. Ruimtes wisten ze multifunctioneel te maken door slimme trucs toe te passen zoals de tribunetrapp en beweegbare muren. Mireille Uhlenbusch: "Wat ik zo goed aan dit ontwerp vind, is dat er van een bestaand pand iets prachtigs is gemaakt. Nieuw-Lekkerlanders voelden zich verbonden met dit gebouw. Emotioneel vastgoed noemen we dat bij HEVO."

Rinus Houtman: "De bewoners hadden natuurlijk zo hun mening over de verbouwing. In het dorp praat iedereen met iedereen over alles, dus we wisten op voorhand dat we kritiek zouden krijgen. Gelukkig had HEVO niet alleen aandacht voor het bouwkundige proces, maar ook antennes voor die kant van het verhaal. In het ontwerp stond bijvoorbeeld een bruggetje dat naar de bibliotheek zou leiden. Omwonenden wilden dat bruggetje daar niet hebben omdat ze bang waren dat het vlak voor hun huis een komen en gaan van auto's zou worden en veel mensen er hun fiets zouden neerzetten. Toen is besloten dat die brug ergens anders geplaatst moest worden."





Opdrachtgever
Gemeente Nieuw-Lekkerland (i.s.m.
Woningbouwvereniging Nieuw-Lekkerland)

Stichtingskosten exclusief btw
€ 4.000.000,--

Brutovloeroppervlakt (bvo)
Circa 3.350 m²

Ingebruikname
Mei 2012

Architect
Architectenburo Roos en Ros BV BNI BNA
Oud-Beijerland

MIJN PLEK

De openbare basisschool De Tuimelaar in Nieuw-Lekkerland is een van de gebruikers van de brede school Het Carillon. Een nieuwe locatie was hard nodig, want de twee locaties waarin de school gehuisvest was, waren verouderd en ontbeerden het nodige onderhoud. Dat trekt geen leerlingen. Vanuit een achterstandspositie verkeert De Tuimelaar nu in een voorkeurspositie. Dankbaar gebruikmakend van de gemeentelijke fusie van de gemeente Molenwaard, kon het voormalige gemeentehuis herbestemd worden als brede school.

Directeur van de basisschool Ko Hoogesteger (60): "We zijn weer helemaal alive! Iedereen is zichtbaar zó gelukkig met deze nieuwe locatie: kinderen, ouders, personeel. De school is warm. Het eveneens warme, door de architect gekozen, kleurgebruik is doorgevoerd in het meubilair. Het beste gelukt vind ik de mogelijkheid die gemaakt is om kinderen ook buiten het lokaal te kunnen laten werken, alleen of met een onderwijsassistent. Niet in de gang, maar in speciale 'open' werkruimtes. Ook de grote kleuterlokalen zijn geweldig. In een school met ruimtegebrek moet de bouwhoek wel eens het veld ruimen, maar hier is volop plek. Die hele grote lokalen die we nu konden realiseren zouden bij de optie nieuwbouw nooit haalbaar zijn geweest. Het kleinste lokaal is 56 m² en de kleuterlokalen zijn 72 m², alles boven de norm."

Professionals vinden elkaar snel

"De basisschool is hoofdgebruiker van het gebouw. Daarnaast is er plek voor onder meer kinderopvang, de bibliotheek en een zorgcluster. Daarin zijn onder meer een ergotherapeut, kindfysiotherapie en logopedie ondergebracht. Dat we met elkaar onder één dak zitten geeft een grote meerwaarde. Kinderen die gebruik maken van het zorgcluster, kunnen zonder veel onderwijstijd te verliezen een behandeling krijgen. Maar ook de professionals weten elkaar snel en laagdrempelig te vinden."

Alles sprankelde

Een gemeentehuis herbestemmen met schoolfunctie, werkt dat? "Architectenburo Roos en

Ros heeft dat perfect gedaan. Unaniem vonden alle partijen van Het Carillon het concept van Roos en Ros het mooist. Alles sprankelde. En dat wat ze in de Powerpoint-presentatie lieten zien hebben ze ook echt waargemaakt. Het geheel is gestript en opnieuw ingedeeld. Kamers voor ambtenaren zien er immers totaal anders uit dan klaslokalen. Tussen het oude en het nieuwe gedeelte is een grote doorloophal gerealiseerd die veel licht brengt in het gebouw."

Inhoudelijke samenwerking

"HEVO speelde een belangrijke rol. Samen met de partners heeft HEVO een visiestuk gemaakt. Vanaf het begin was er sprake van een grote saamhorigheid. Dat vertaalde zich bijvoorbeeld in een gezamenlijke personeelsruimte, waardoor we echt zijn gaan samenwerken. Inhoudelijke samenwerking is met stichting Wasko aan de orde. We kunnen nu in een vroeg stadium beschikken over informatie over de leerlingen die we binnen zullen krijgen en welke problematiek er mogelijk speelt. Daardoor kunnen we vroegtijdig anticiperen."

Kind aan huis

"Allerlei activiteiten die als je niet samenwoont gescheiden plaatsvinden, kunnen wij gezamenlijk doen, denk aan activiteiten als de Konings spelen, Sinterklaas of een zomerfeest. We organiseren ook gezamenlijke ouderavonden met brede thema's. Samen zijn we meer dan de som der delen. De bieb speelt ook een grote rol in onze school: alle groepen kunnen buiten openingsuren naar binnen, we hebben de sleutel. Leerlingen zijn er kind aan huis."

Iedereen kan mij zien

"De prettigste plek vind ik mijn eigen kamer. Het is een prachtige directeursruimte van waaruit ik de hele school kan zien: het schoolplein, het groene dak van onze etageschool en de centrale hal. Bovendien kan iedereen mij ook zien. Het is hier heel transparant, grote ramen en geen luxaflex."

Een komen en gaan van mensen

Tijdens de openingsdag liep het halve dorp uit om Het Carillon te bezichtigen. Nu het gebouw bijna een jaar in gebruik is, kun je de belangrijkste vraag stellen: zijn die kritische Nieuw-Lekkerlanders tevreden?

"Ik ben er trots op te kunnen zeggen dat de voorzieningen nog beter zijn dan toen Nieuw-Lekkerland een zelfstandige gemeente was," zegt Rinus Houtman.

Ook Adrie Tukker-Blok is enthousiast: "Het is hier een voortdurend komen en gaan van mensen. Ik vind het ook leuk dat oud en jong elkaar hier tegenkomt. Als je bijvoorbeeld naar de verloskundige gaat, zit je naast de bejaarden die bloed komen laten prikken, terwijl even verderop een schoolkind fysiotherapie krijgt. Het Carillon kan met recht het bruisend hart van Nieuw-Lekkerland worden genoemd."

Meer weten?

Vraag Mireille Uhlenbusch
E mireille.uhlenbusch@hevo.nl
T +31 (0)73 6 409 474
M +31 (0)6 10 01 93 38

360°

DIENSTVERLENINGS- CENTRUM RUCPHEN

Prominent tussen de kerkdorpen Rucphen, St. Willebrord en Sprundel ligt het Dienstverleningscentrum Rucphen: een multifunctioneel gebouw waar de dienstverlening aan burgers centraal staat. Bezoekers hebben vanuit het gebouw een panoramisch uitzicht over het landschap. Het Dienstverleningscentrum maakt deel uit van de Binnentuin: een gebied met ruimte voor dienstverlening, sport, recreatie, toerisme en bedrijven.

In de publiekshal kunnen burgers terecht voor alle diensten van de gemeente, de bibliotheek, de politie, een woningcorporatie, vluchtelingenwerk en steunpunt Rucphen. Alle organisaties hebben een eigen plek in de centrale hal. De bezoeker ziet in één oogopslag waar hij of zij moet zijn. Het gebruik van hout en glas in de hal zorgt voor een warm en uitnodigend karakter.

HEVO bracht de partijen die van het centrum deel wilden uitmaken bij elkaar. Het door hen opgestelde Programma van Eisen stond in het teken van het maximaal benutten van elkaars kennis. Voor het gebouw leidde dat tot het benutten en uitwisselen van elkaars ruimtes. Om de continuïteit van het proces te waarborgen kreeg HEVO ook de opdracht voor het projectmanagement van het hele ontwerp- en uitvoeringstraject van dit project.



Projectgegevens

Opdrachtgever
Gemeente Rucphen

Stichtingskosten
Circa € 20.000.000,— exclusief btw

Brutovloeroppervlak (bvo)
Circa 9.500 m²

Ingebruikname
2012

Architect
De Twee Snoeken
's-Hertogenbosch



“Rucphen is ambitieus op het gebied van duurzaamheid. Dat verwachten we ook van partijen die zich hier gaan vestigen.”

Cees Aanraad, projectcoördinator
Dienstverleningscentrum Rucphen

Meer weten?

Vraag Arthur van Kempen
E arthur.kempen@hevo.nl
T +31 (0)6 24 23 25 95

SLIM
CONCEPT

MIJNSCHOOL

Sneller en met minder inspanning een duurzamer schoolgebouw met hogere prestaties en lagere exploitatiekosten. Wat wil een schoolbestuur nog meer? Een schoolbestuur dat toe is aan een nieuwe school ziet zich vaak gesteld voor een enorme uitdaging. Het budget is beperkt maar wensen en eisen zijn er volop.



Tel daarbij op de te vaak teleurstellende bouw-kwaliteit, faalkosten en de lange doorlooptijd die de bouw van een flexibele, frisse en duurzame school vaak frustreren. Alle een gevolg van de situatie in de bouwsector waar telkens het wiel opnieuw wordt uitgevonden.

Antwoord

Als antwoord hierop ontwikkelde HEVO een speciaal concept voor kleine brede scholen: MIJNSchool. Door de bundeling van kennis en expertise van onderwijs- en bouwprocessen krijgt een schoolbestuurder sneller en met minder inspanning een duurzamer schoolgebouw met hogere prestaties en lagere exploitatiekosten.

MIJNSchool; goede basis en eigen keuzes

Elke school is uniek, zowel aan de binnenkant als aan de buitenkant. Samen met de schoolbestuurders en gebruikers worden de school-specifieke aspecten uitgewerkt die bepalend zijn voor hun unieke schoolgebouw. Aspecten zoals: het schoolprogramma, het onderwijsconcept, de gebouwmvang, de gevelopzet en de (interieur) uitstraling. De opdrachtgever en gebruikers worden echter niet belast met technische zaken waarvan alleen belangrijk is om te weten wat het prestatieniveau is, zoals de kwaliteit van het binnenklimaat. Wel ontvangen zij graag vooraf de garantie dat deze oplossingen blijvend goed functioneren.

HEVO heeft met een team van specialisten het (technische) voorwerk daarvoor reeds gedaan en een palet samengesteld van bewezen traditionele oplossingen die de benodigde flexibiliteit in zich dragen om samen een slim concept te vormen en een passend maatpak te bieden voor hun huisvestingsvraag. Door deze procesaanpak wordt de schoolbestuurder minimaal belast en ontstaat telkens een uniek schoolgebouw gebaseerd op doordachte componenten.

Samen werken en samen ontwerpen staan daarbij voorop, waarbij er samen meer wordt gerealiseerd dan in een traditionele aanpak mogelijk is. De extra's zien de opdrachtgevers en gebruikers terug in meer kwaliteit voor hun schoolgebouw. De tijd van trial en error is voorbij.

MIJNSchool is een zorg minder

Deze procesaanpak leidt gegarandeerd tot:

- 50% reductie van de doorlooptijd ten opzichte van een traditioneel proces door flexibele systeemkeuze.
- 15% meer school (kwaliteit) voor het norm-budget, door effectiever proces & slimme systeemkeuze (€ 200,-/m² brutovloeroppervlak lagere stichtingskosten).
- 10% lagere energiekosten, door slim en goed geïsoleerd gevel/dak-systeem.
- 10% lagere onderhoudskosten, door uitgekiend gevel/dak-systeem en keuze van duurzame materialen & installaties.
- Een passend maatpak door de keuzeopties op school-relevante criteria en samenwerking in een co-creatie aanpak.
- Een flexibele school waar de gehele indeling veranderd kan worden en zelfs de gevel aanpasbaar is.
- Vooraf inzicht in wat de school krijgt middels visualisatie in een digitaal 3D-model.
- Eenduidige eindgaranties door HEVO van vijf jaar op het totale gebouw.
- Kwalitatief hoogwaardige bewezen oplossingen; geen experimenten.
- Frisse scholen luchtkwaliteit Klasse A.

Zoals Deepak Chopra zei: "Als je altijd blijft doen wat je altijd deed, zul je altijd krijgen wat je altijd kreeg." De mogelijkheid om iets anders te doen was voor schoolbestuurders nog nooit zo gemakkelijk.

15% 
15% meer
school(kwaliteit)

Meer weten?

Vraag Willem Adriaanssen
E willem.adriaanssen@hevo.nl
T +31 (0)73 6 409 511
M +31 (0)6 22 47 50 49

www.hevo.nl/mijnschool





Projectduur

-50%

MIJNSchool methode

Traditionele methode

10%

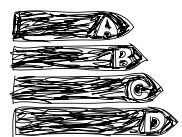
lagere onderhoudskosten

1. Snel ontwikkeld en gebouwd

2. Meer kwaliteit voor je geld



Luchtkwaliteit
Klasse A



MIJNSchool

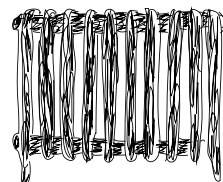


4. Flexibel voor alle onderwijsvisies

3. Duurzaam en goed te onderhouden

10%

lagere energiekosten



DUURZAAM



Martijn van Gemert

Martijn van Gemert heeft Bouwkunde aan de Avans Hogeschool gestudeerd in 's-Hertogenbosch en werkt sinds 2006 bij HEVO. Hij is als projectleider/adviseur verbonden aan het Expertisecentrum en is met name bezig als adviseur ten aanzien van kostenmanagement en duurzaamheid. Verder is Martijn erkend GPR Gebouw Expert, heeft hij de implementatie van BIM binnen HEVO mede begeleid en is hij verantwoordelijk voor het document management systeem ten behoeve van documentdeling met procespartners.

Meer weten?

Vraag Martijn van Gemert
E martijn.gemert@hevo.nl
T +31 (0)73 6 409 514
M +31 (0)6 10 96 37 15

DUURZAAMHEID IS GEEN LAST, MAAR EEN LUST

Geld verdienen én energie besparen

“Kijk naar BMW. Hun slogan ‘BMW maakt autorijden geweldig’ klopt nog steeds. Maar dat doen ze nu door met innovatie het uiterste uit die druppel benzine te halen.” Ewoud van der Sluis en Martijn van Gemert over het GPR Gebouw-model waarmee organisaties de waarde van hun gebouw kunnen vergroten.

Practice what you preach

Ewoud van der Sluis: “Een CEO vroeg wat wij met ‘duurzaamheid’ hebben. Ik vertelde dat wij pas geloofwaardig zijn als een thema in onze genen zit. Bij ‘duurzaamheid’ is dat het geval. Als huisvestingsadviseur geven we het voorbeeld met ons nieuwe pand. Iets nieuws ontwikkelen vonden we twee jaar terug onverantwoord gezien de enorme leegstand op de kantorenmarkt. Dus kozen we dit bestaande kantoor op een OV-locatie. Hiermee slaan we twee vliegen in één klap: je stapelt geen nutteloze stenen en je laat zien dat je duurzaam met mobiliteit omgaat. We gebruikten zo veel mogelijk C2C-materialen. En dankzij Het Nieuwe Werken is de teruggang van 4.500 m² naar 1.700 m² geen probleem. Iedere maand benoemen we een ambassadeur duurzaamheid. Dat stimuleert iedereen om actief met duurzaamheid om te gaan en maakt het makkelijker om met klanten een gefundeerd gesprek te voeren.”

Het containerbegrip ontrafeld

“Klanten hebben allemaal hun eigen ambities. Daarom werken we met de Routekaart Duurzaamheid. In elke fase van een project tonen we aan welke knoppen een klant kan draaien. Bij projecten die we risicodragend uitvoeren, reiken we een Duurzaamheidscertificaat uit.” Dat doet Martijn van Gemert, een van de 51 GPR Gebouw Experts in Nederland: “Het vooroordeel is: het is duurzaam óf betaalbaar. Maar dat kan tegelijk. Neem de draagstructuur. Daar zie je later niks van. Maar of die van beton is of van kalkzandsteen maakt veel uit in geld én in CO₂-uitstoot. Zo zijn er legio voorbeelden. ‘Duurzaam’ kan duurder én goedkoper zijn, maar je moet er over spreken: wat betekent dat containerbegrip voor een klant?”

Vijf meetbare aspecten

“GPR Gebouw is een rekenmodel voor de duurzaamheidswaarde van gebouwen. Een gebouw kan scoren op energie, milieu, gezondheid, gebruikswaarde en toekomstwaarde. Vaak staan energiebezuiniging en milieuvriendelijkheid tegenover elkaar: hybride auto's verbruiken minder, maar het produceren van hun accu's belast het milieu meer. Gezondheid betekent: is er bijvoorbeeld voldoende lucht? Gebruikswaarde: zijn er voldoende liften, zijn gangen en trappen breed genoeg? Toekomstwaarde: wat blijft er achter als ik over tien jaar vertrek? Het gaat er om dat de klant zich bewust wordt van de mogelijkheden. Het zijn harde cijfers en we vergelijken appels met appels.”

Ander woord voor goed ondernemerschap

Ewoud van der Sluis: “Het begrip ‘duurzaamheid’ zet mensen soms op een verkeerd spoor. De GPR Gebouw-scores halen de wolligheid uit die discussie. Het is geen religieuze discussie als je het hebt over praktische onderdelen: “Jij wilt een gezond leefklimaat? Of een hoge restwaarde? Of over tien jaar een andere gebruiksfunctie?” Onder aan de streep gaat het om dat soort targets, maar onbewust hebben we het over duurzaamheid. Je hoeft niet de zedenprediker uit te hangen; met duurzaamheid kun je geld verdienen én besparen. Bij de nieuwbouw van het hoofdkantoor van Ricoh heb je gezien dat dat kan binnen strenge budgetgrenzen. Duurzaamheid leidt ook tot innovatie. Wat is er mooier dan iets te bedenken waarmee je enerzijds geld verdient en anderzijds milieu en energie bespaart? Dat is fun!”



energie

klimaat

gebruiks waarde

milieu

107.78	107.48	5.0
115.82	115.88	4.18
116.25	115.88	0.85
106.11	107.78	4.84
107.58	107.58	10.35
105.78	105.58	4.17
97.28	96.11	5.88
96.24	101.71	3.18
97.71	97.71	4.76
101.93	98.15	2.55
100.46	100.18	3.97
106.15	106.48	4.94
98.38	100.94	4.87
103.12	100.48	1.55
99.58	95.54	
100.82	100.88	
107.58	100.88	
101.34	101.14	
98.48	98.48	
102.25	103.75	
100.88	100.98	
97.65	97.55	



HORIZON

OVER NIEUWE PROJECTEN EN PUBLICATIES, HEVO'S KENNISNETWERK EN KANSSEN VOOR HERBESTEMMING



REVIVE: HET ANTWOORD OP HERBESTEMMING MONUMENTAAL VASTGOED

Steeds meer monumentale en karaktervolle gebouwen verliezen hun functie en komen leeg te staan. Eigenaren van dit 'karaktervolle vastgoed' stellen zich dan de vraag of herbestemming mogelijk is. Herbestemmingsprojecten bevatten een hoge moeilijkheidsgraad, met name vanwege het multidisciplinaire karakter: het is een vak op de scheiding van restauratie en nieuwbouw, monumentenzorg en vastgoedontwikkeling, oude monumentale waarde en hedendaagse functionaliteit. Er is dus brede expertise en ervaring nodig om een monumentaal gebouw een nieuwe levensfase in te leiden. De bedrijven HEVO, Synchroon en Nico de Bont brengen onder de naam 'Revive' een unieke combinatie van kennis bijeen – huisvesting, projectontwikkeling en restauratie – waardoor het mogelijk wordt om een totaaloplossing aan te bieden voor eigenaren van karaktervol vastgoed. Samen zetten we ons in voor duurzame herontwikkeling van deze bijzondere gebouwen en locaties in onze dorpen en steden.

HEVO SPONSOR ALPE D'HUZES!

Evenals afgelopen jaar draagt HEVO met volle overtuiging bij aan de bijzondere inzamelingsactie voor KWF Kankerbestrijding "Alpe d'HuZes". Collegaprojectmanagers Mark Peters en Arthur van Kempen gaan op respectievelijk 5 en 6 juni de berg meerdere malen trotseren met maar één doel: zo veel mogelijk geld inzamelen voor de strijd tegen kanker. Wij zijn trots op hun en steunen hen van harte bij deze prestatie!



HEVO ZET HAAR KANTOOR-CONCEPT IN VOOR KENNISNETWERK

Kennis is de sleutel tot verantwoord en duurzaam omgaan met vastgoed en huisvesting. Als HEVO willen we hieraan bijdragen door kennis te ontwikkelen én beschikbaar te stellen aan de markt.

HEVO nodigt organisaties die duurzaamheid en innovatie hoog in het vaandel hebben uit, om gebruik te maken van haar werkomgeving. Dit initiatief is gericht op samenwerking, kennisdelen en netwerken. Met succes, want inmiddels hebben drie organisaties hun nieuwe 'thuisbasis' gevonden in het kantoor van HEVO. Geïnteresseerd in de mogelijkheden? Neem voor meer informatie contact op met Ewoud van der Sluis, via ewoud.sluis@hevo.nl of +31 (0)73 6 409 433.



PRINSES BEATRIX OPENT MUSEUMKWARTIER

Prinses Beatrix opende op 24 mei officieel de nieuwbouw van Het Noordbrabants Museum en het Stedelijk Museum 's-Hertogenbosch, het Museumkwartier 's-Hertogenbosch. HEVO is, als sponsor, zeer trots op het resultaat.

Ewoud van der Sluis: "Erfgoed bewaren en cultureel talent ontwikkelen zijn voor HEVO belangrijke drijfveren in de uitoefening van onze professie. Wij voelen ons als marktpartij verantwoordelijk om juist in de huidige tijdgeest onze maatschappelijke bijdrage te leveren aan het prachtige ambitieuze programma van het Museumkwartier."

Het Noordbrabants Museum is twee jaar dicht geweest en is in die tijd uitgebreid en compleet vernieuwd. Het gebouw deelt een binnentuin met het Stedelijk Museum dat een compleet nieuw gebouw heeft gekregen. Beide musea gaan intensief samenwerken maar blijven wel zelfstandig.

Kijk voor meer informatie op www.museumkwartiershertogenbosch.nl.



PROJECTEN IN BEELD

'Multifunctionaliteit in optima forma'
– Brede School Boechorst.

Een prachtig boek over een prachtig project, een school die door een unieke samenwerking tussen de gemeente Noordwijk en de verschillende gebruikers tot stand is gekomen. Het biedt onderdak aan het kind in alle stadia van zijn ontwikkeling. Van peuterspeelzaal tot basisschool. Het gebouw herbergt 8-klassige basisscholen, naschoolse opvang, kinderdag-

verblijf, peuterspeelzaal, wijkvoorzieningen, 6 schoolwoningen en 13 appartementen. Daarnaast wordt samengewerkt met de wijkvereniging en de voetbalvereniging. HEVO verzorgde het projectmanagement en de directievoering.

Als HEVO zijn we trots op dit pand dat de nieuwe wijk Boechorst markeert en tevens een centrale plek inneemt in de wijk.



ZORGDOSSIERS

De zorgmarkt is volop in beweging. Veranderende cliëntwensen, personele vraagstukken en een terugtrekkende overheid vragen om creativiteit en flexibiliteit. HEVO ondersteunt zorgondernemers met de vertaling van die verandering naar hun huisvesting en vastgoed. Dat doen we met een viertal zorgdossiers: 'Mensgerichte huisvesting, meer dan Healing environment',

'Kostenbewust denken – Rendabele exploitatie van zorgvastgoed', 'Strategisch vastgoedbeleid – Verantwoorde keuzes maken' en 'Financiering en Eigendom – Van visie naar strategie'.

Bestellen van de zorgdossiers kan via www.hevo.nl/zorgdossier.



HEVO'ER ANNELOES VAN DER MEER KANSHEBBER YOUNG PROFESSIONAL AWARD

De afgelopen maanden konden leden van NLingenieurs kandidaten aandragen voor de Europese competitie voor jonge professionals in de ingenieursbranche. Namens Nederland mocht jongNLingenieurs vervolgens een aantal kandidaten voordragen voor deze award.

HEVO'er Anneloes van der Meer is een van de zes kandidaten die zijn aangeleverd door jongNLingenieurs bij de jury van EFCA, die op 31 mei bekend maakt wie hét Europese talent van 2013 in de ingenieursbranche is. De winnaar en de twee runners-up mogen deelnemen aan het gezamenlijke EFCA en FIDIC congres in september in Barcelona. De winnaar mag daar een presentatie geven aan vooraanstaande personen uit de internationale ingenieursbranche over zijn/haar project.

HEVO BEGELEIDT WERKGROEP 'OVERHEVELING BUDGETTEN BUITENONDERHOUD'

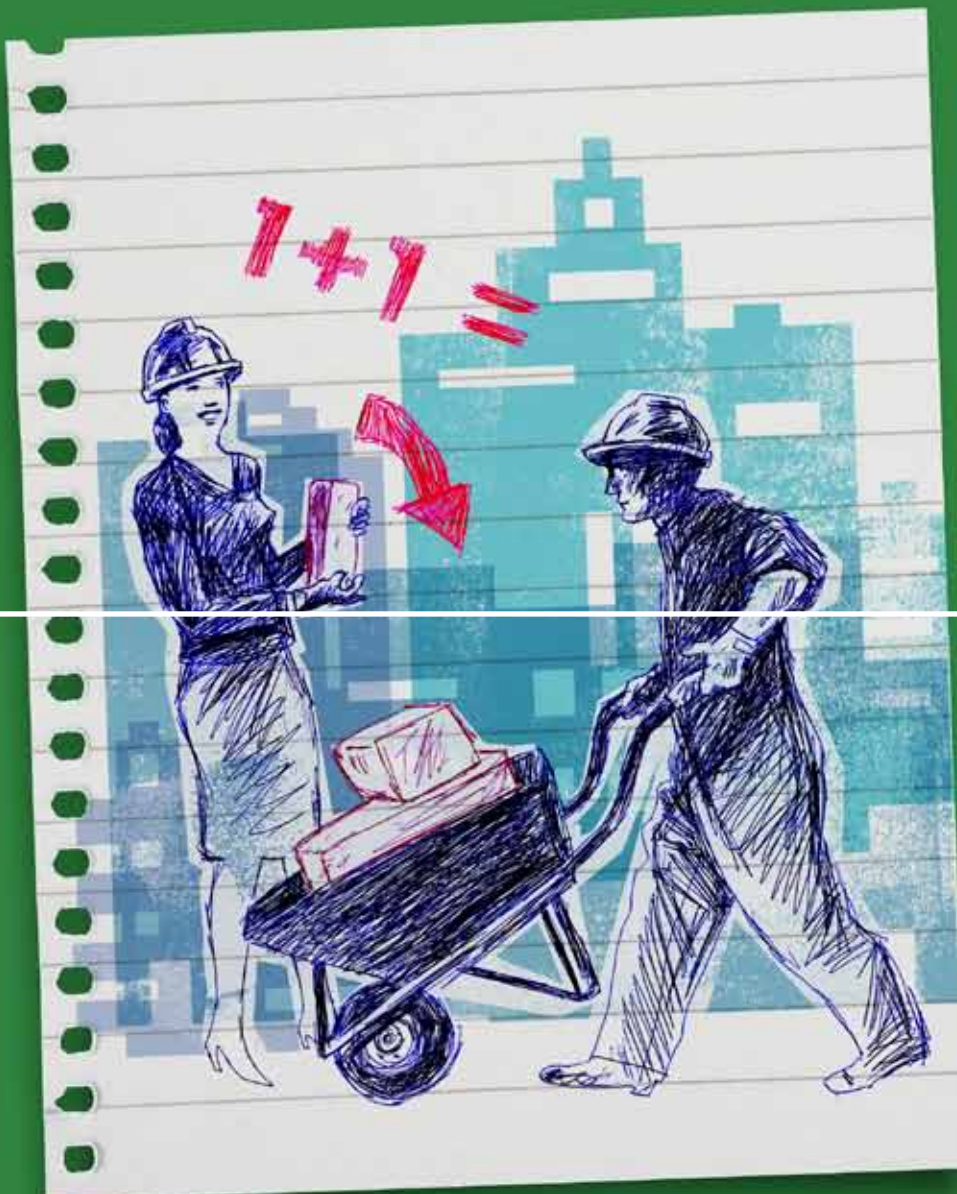
De overheveling van de budgetten voor het buitenonderhoud van gemeenten naar schoolbesturen zal naar verwachting per 1 januari 2015 worden doorgevoerd. Momenteel worden in diverse gemeenten verkennende gesprekken met schoolbesturen gevoerd rond de vraag hoe een en nader samen goed vorm en inhoud te geven. Namens HEVO neemt Mireille Uhlenbusch, partner bij HEVO, deel aan de werkgroep 'Overheveling budgetten buitenonderhoud'.

Bezoek voor meer informatie de website www.bouwstenenvoorsociaal.nl of neem contact op met Mireille Uhlenbusch via mireille.uhlenbusch of +31 (0)73 6 409 474.



FINANCIERING ZORG- VASTGOED VRAAGT OM SCHERPE KEUZES

Sinds zorginstellingen zelf verantwoordelijk zijn voor hun vastgoed staan zij voor nieuwe keuzes. Word/blijf ik eigenaar van het gebouw of stoot ik het af? In hoeverre besteed ik het vastgoedproces uit? En hoe richt ik mijn businesscase zodanig in dat ze interessant is voor financiers of beleggers? In deze aflevering van De Cirkel Rond gaan we te rade bij een aantal experts. Hun antwoorden maken duidelijk dat bij de financiering vele aspecten in het geding zijn. Instellingen moeten scherpe keuzes maken, toegesneden op hun eigen situatie.



Experts aan het woord



Peter Weda is voorzitter van de Raad van Bestuur van TriviumMeulenbeltZorg (TMZ). Door het centraal stellen van de Rijnlandse visie, ontwikkelen van een coöperatief bedrijfsmodel en investeren in duurzaam vastgoed is TMZ uitgegroeid tot een toonaangevende Twentse zorgorganisatie. Weda is tevens bestuurslid bij Actiz en voorzitter van de NVTG Bouwaward.



Marco van Ooijen is al zestien jaar actief als bankier binnen ABN AMRO en haar rechtsvoorgangers. De eerste tien jaar was hij werkzaam binnen de zakenbank (vastgoed en overnames). In 2007 werd hij regiodirecteur zorg bij Fortis Bank Nederland. Vanaf 2010 werkt hij als algemeen directeur zorg bij ABN AMRO.



Olle van Alphen is board member bij Annexum, dat ruim 35 beleggingsfondsen beheert in hoofdzakelijk vastgoed, waaronder zorgvastgoed. Van Alphen is tevens mede-oprichter van het Fonds Maatschappelijk Vastgoed (FoMaVa). FoMaVa richt zich namens institutionele beleggers op het verschaffen van eigen vermogen voor 'sale & leaseback'-transacties met onder meer zorg- en onderwijsinstellingen in Nederland.



Felix van Baal is sectordirecteur Gezondheidszorg & Wonen bij HEVO. **Ron van Bloois** is projectmanager/adviseur bij HEVO en tevens marktsegmentleider 'Financiers & Beleggers'. Van Bloois opereert veelvuldig als intermediair tussen zorginstellingen en financiële partijen.



Een zorginstelling heeft (her)financiering nodig voor bestaand of nieuw vastgoed. Waaraan moet de businesscase minimaal voldoen om interessant te zijn voor een financier of belegger?

Weda: Banken en het Waarborgfonds voor de Zorgsector stellen eisen aan bijvoorbeeld de locatie waar wordt gebouwd, de mogelijkheden van het ontwerp voor langjarig gebruik, de duurzaamheid qua energiegebruik en de verhouding tussen de eigen inbreng en het te lenen bedrag. Onze organisatie bouwt ter bevordering van een langjarig gebruik voor alle zorgvragers, van zorgzwaartepakket 4 tot en met 10, een appartement van circa 70 m². Dit is zowel geschikt voor wonen, met scheiding van wonen en zorg, als voor intramuraal verblijf. Verder ontwikkelen wij complexen die bijna onafhankelijk zijn van fossiele brandstoffen, door het toepassen van optimale isolatie, aardwarmtewisselaars en zonneboilers. Hierdoor proberen wij de kosten op termijn te beperken en het rendement te optimaliseren.

Van Ooijen: Een businessplan moet een goede analyse bevatten van de omgevingsfactoren, zoals de demografische ontwikkeling, concurrentie, trends in de markt, politieke ontwikkeling en relatie met zorgverzekeraars. Daarnaast kijken we naar de governance van de instelling, de onderbouwing van de investering (past deze in de strategie en gemaakte zorgkeuzes), het bouwmanagement (doet de instelling dit zelf of huurt ze een externe partij in) en het oordeel van de zorgverzekeraars. Verder moet het plan een uitgebreide financiële analyse bevatten en moet er worden voldaan aan enkele financiële ratio's, de kasstroom voorop. Is de instelling in staat de komende jaren aan haar rente- en aflosverplichtingen te voldoen?

Van Alphen: Bij beleggingen in zorgvastgoed kijken wij eerst naar de exploitatie van de huurder en daarna pas naar het vastgoed zelf. Het vastgoed kan meestal nauwelijks voor andere doeleinden worden gebruikt. We gaan er dan ook van uit dat een significant deel van het object afgeschreven wordt binnen de looptijd van het huurcontract. Daarom hebben wij een sterke voorkeur voor huurcontracten van twintig jaar en langer. Daarbinnen is het voor alle betrokkenen beter om het leegstandsrisico en dagelijks onderhoud zo veel mogelijk bij de huurder te laten. Dit geeft de huurder maximale vrijheid om het object naar eigen inzicht te exploiteren. Daarnaast beperkt het de risico's en daarmee ook de rendementsverwachting van de belegger. Wij doen geen transacties lager dan tien miljoen euro. De uitgebreide analyse die nodig is van zowel huurder als vastgoed maakt deze transacties inefficiënt.

Van Baal/Van Bloois: Binnen de zorgsector vindt momenteel een zoektocht plaats van twee kanten. Zorginstellingen moeten vanwege de schaarste aan financiering verder kijken dan hun bondgenoten uit het verleden (banken en corporaties). Beleggers worden daarentegen als nieuw en onbekend ervaren, waardoor een kloof ontstaat op het gebied van taal, kennis en verwachtingen. Daarnaast moeten zorginstellingen er aan wennen dat zij bij financieringsaanvragen gedegen, bedrijfseconomisch verantwoorde businesscases

afleveren. Aan de andere kant komen wij vele beleggers tegen die behoefte hebben aan een mate van uniformiteit in de aanvraag. Dit varieert namelijk van een A4 tot een metersdik dossier. Wij helpen beide partijen als matchmaker om qua vraag en aanbod elkaar op inhoud te vinden.

Zorginstellingen kunnen voor hun vastgoed twee wegen bewandelen: zelf eigenaar blijven en een financier zoeken of het eigendom afstoten en de gebouwen (terug)huren. Wat verdient de voorkeur?

Van Alphen: Zoals vermeld laten wij het leegstandsrisico en dagelijks onderhoud het liefst zo veel mogelijk bij de huurder. Daarnaast bieden wij huurders vaak een (tussentijdse) terugkoopoptie. Op die manier kunnen zij het object altijd weer op de balans nemen. Dit maakt het makkelijker het object op termijn naar eigen inzicht te herontwikkelen, uitbreiden etc. Uit ervaring blijkt dat verkoop wordt ingegeven door met name een gebrek aan financiële middelen en/of vastgoedkennis en de behoefte aan een vaste jaarlijkse huisvestingslast en/of scherpere focus op de primaire zorgprocessen.

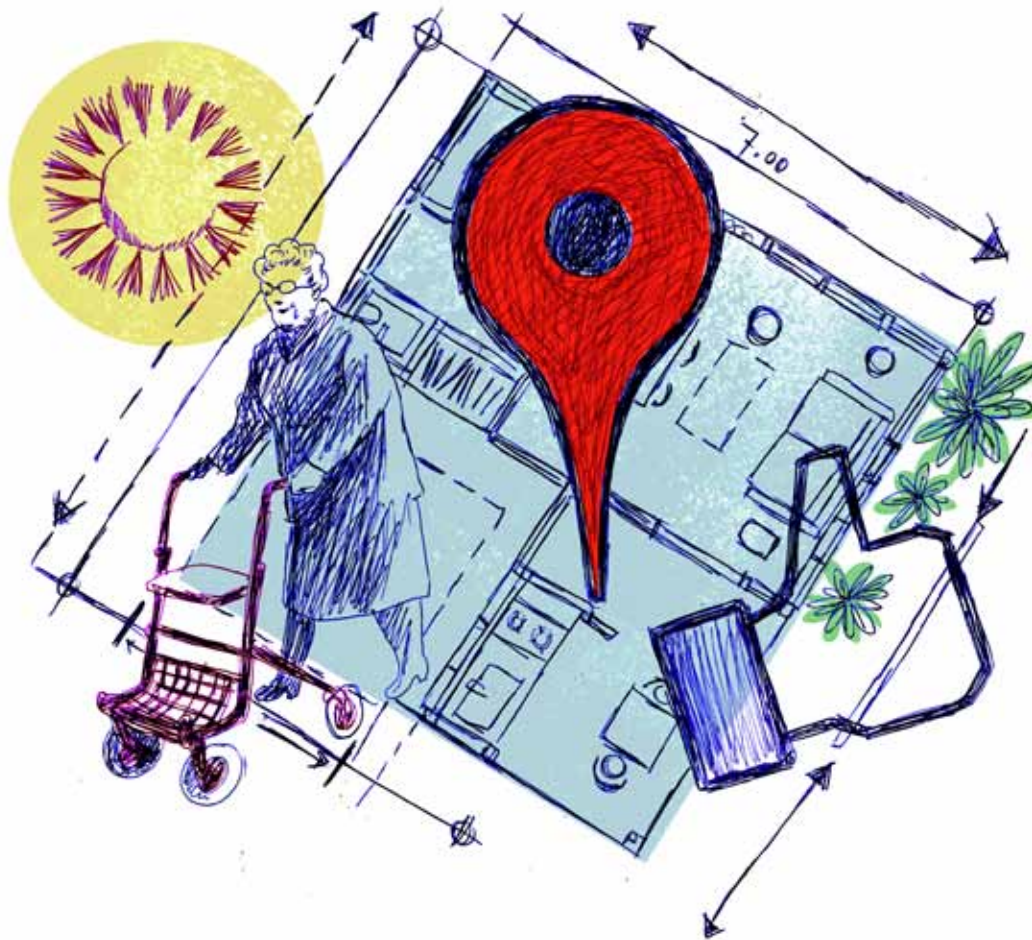
'1+1=3: de investering blijft relatief beperkt en de zorgverlening is maximaal.'

Peter Weda

Van Ooijen: Een goede mix is van belang. Er moet goed worden gekeken naar welk vastgoed in de portefeuille van strategisch belang is en naar wie dat aanstuurt. Belangrijk is ook de flexibiliteit. Alhoewel huur als voordeel heeft dat de instelling niet hoeft te lenen, kan een langlopend huurcontract haar wel inflexibel maken.

Weda: Om de risico's te beperken, zoeken wij de samenwerking met bijvoorbeeld een woningcorporatie. We investeren dan samen in het woonzorggebouw. 1+1=3: de investering blijft relatief beperkt en de zorgverlening is maximaal.

Van Baal/Van Bloois: Zorginstellingen benaderen ons veelvuldig met deze vraag. Er is alleen geen blauwdruk. Vanuit een strategisch vastgoedbeleid is het mogelijk om binnen een portefeuille afwegingen te maken. Dit impliceert dat je als zorginstelling moet weten hoe je vastgoed presteert qua kosten en baten. Daarnaast moet een zorginstelling een visie hebben op hoe het vastgoed het primaire proces moet faciliteren. Evenwichtige, langjarige huurovereenkomsten met beleggers bieden wel kansen anno 2013,



tegenover de toenemende bancaire schaarste en terugtrekkende corporaties.

Maakt het (gedeeltelijk) uitbesteden van het vastgoedproces bij nieuwbouw via (gedeeltelijke) constructies van DBFMO het financieren van of beleggen in investeringen makkelijker of juist niet?

Weda: Voor zorgbestuurders zonder ervaring met nieuwbouw kan dit een optie zijn. DBFMO is echter wel een juridisch zeer complex proces met omvangrijke contracten. Het is daarbij de vraag welke partij – adviseur, architect en/of financier – welke rol vervult en verantwoordelijkheid draagt. Onze organisatie kiest voor de lopende projecten voor een ontwikkeling op basis van co-creatie. Daarbij vervullen de opdrachtgever, aannemer(s) en adviseurs in de ontwerpfase een zo gelijkwaardig mogelijke rol. Zo proberen we tot een ontwerp te komen dat (bijna) zonder faalkosten kan worden gerealiseerd.

Van Alphen: Hier is in Nederland nog weinig ervaring mee. We missen een ‘standaard’. DBFMO-constructies zouden investeren op termijn makkelijker moeten maken. Wij benaderen de structuur tegenwoordig vaak door als belegger zelf een consortium te vormen met de ontwikkelaar, bouwer en bank. DBFMO is wat ons betreft niet geschikt voor transacties kleiner dan 25 miljoen euro.

Van Ooijen: Voordeel van een DBFMO-constructie is dat er stabiele geldstromen ontstaan. Het bouwrisico is uitbesteed, de onderhoudskosten zijn geregeld, etc. De ervaring is wel dat de kosten in de beginjaren hoger zijn. Je kunt dit opvangen door het onderhoud wat naar de toekomst te verschuiven. Ander voordeel is dat het totale financieringsvolume van de banken wordt

verlaagd, hetgeen zij natuurlijk toejuichen. In hoeverre wijzelf als bank meefinancieren, hangt van een aantal zaken af. Wat is de impact op de kasstromen en solvabiliteit? Wat zijn de risico's? En wie heeft sturing over het vastgoed?

‘DBFMO is wat ons betreft niet geschikt voor transacties kleiner dan 25 miljoen euro.’

Olte van Alphen

Van Baal/Van Bloois: De toenemende juridisering bij dergelijke constructies is een aandachtspunt. Verder moet de sector zich afvragen in hoeverre kleinschalige projecten zich lenen voor dergelijke oplossingen. Vreemd vermogen financieren door marktpartijen is per definitie duurder dan wanneer zorginstellingen dit zelf doen, bijvoorbeeld via het Waarborgfonds. Wij juichen het toe dat marktpartijen worden uitgedaagd om garant te staan voor de prestaties van het opgeleverde object, ook in de gebruiksfase. Ons integraal projectmanagement is een voorbeeld waarbij wij al 35 jaar verantwoordelijkheid nemen en garanties afgeven voor kwaliteit, budget en planning.

Vindt u dat pensioenfondsen een (grotere) rol moeten spelen in de financiering van vastgoed? Net als zorginstellingen hebben zij baat bij lange huurcontracten, realistische rendementen en goede zorg voor hun deelnemers.

Van Ooijen: Het instappen van pensioenfondsen zorgt voor extra funding. Omdat in de zorg maar weinig banken actief zijn, komt dit de financierbaarheid van de sector ten goede. Pensioenfondsen zijn vaak bereid langere commitments aan te gaan, waardoor het herfinancieringsrisico voor de instelling lager is. Feit is wel dat ook pensioenfondsen een rendement moeten realiseren. De vraag is natuurlijk welk.

Weda: Daar zeg ik voluit ‘ja’ tegen. Vanwege de komende vergrijzing – met een piek tussen 2040 en 2060 – is er de komende veertig à vijftig jaar een langjarige behoefte aan financiering van zorgvastgoed. Zeker het Pensioenfonds Zorg en Welzijn kan en moet wat mij betreft daarin een grotere rol vervullen.

Van Alphen: Zorgvastgoed is voor beleggers met een lange horizon, zoals pensioenfondsen, heel interessant. Het is in Nederland echter wel een nieuwe markt, die nu pas op gang begint te komen. Institutionele beleggers zouden baat hebben bij meer standaardisatie, grotere transactievolumes en minder politieke onzekerheid. Pensioenfondsen moeten in geen geval worden verplicht om maatschappelijke beleggingen te doen. Hun primaire doelstelling is het verzorgen van duurzame, financieel zekere en betaalbare pensioenen.

Van Baal/Van Bloois: Het feit dat zowel de zorginstellingen als de pensioenfondsen een gemene deler – namelijk de (zorg)consument – hebben, maakt een dergelijk partnerschap interessant. De uitdaging is een balans te zoeken tussen evenwichtige huurcontracten voor de zorginstelling versus een stabiel en realistisch rendement op de vastgoedbelegging van een pensioenfonds. Uitgangspunt moet zijn dat er binnen het budget kwalitatief, hoogwaardig zorgvastgoed wordt gerealiseerd met beperkte faalkosten. De toenemende marktwerking zal uiteindelijk voor versnelling zorgen en de zorgsector toekomstbestendig maken.

Meer weten?

Vraag Felix van Baal
E felix.baal@hevo.nl
T +31 (0)73 6 409 430 en
M +31 (0)6 31 01 33 49

Vraag Ron van Bloois
E ron.bloois@hevo.nl
M +31 (0)6 53 69 53 36

**VANUIT
HET
NULPUNT**



Wie is Katja Staartjes?

Katja Staartjes beklom een aantal bergen hoger dan 8.000 meter, waaronder Mount Everest (8.848 m) als eerste Nederlandse vrouw. Verder initieerde en leidde zij een aantal expeditie in Nepal en Pakistan. Katja is zelfstandig ondernemer en werkt als inspirerend spreker en interim-manager. Verder schreef de klimster de boeken Hoog spel en Top-inspiratie. Op dit moment werkt zij aan haar derde boek over de Great Himalaya Trail. Verdere informatie: www.katjastaartjes.nl.

VERTROUWEN KOMT TE VOET EN GAAT TE PAARD

Door het bergbeklimmen heb ik geleerd blindelings te vertrouwen:

Dolomieten. Ik leun achterover in mijn klimgordel die via het klimtouw verbonden is met de haak in de rots. Onder mij is de diepte, ongeveer 250 meter tot de grond. Ik heb er geen oog voor: ik tuur onafgebroken naar boven. Mijn partner Henk gaat voorop en klimt 15 meter boven me. Ik kan hem nog net zien. We zijn met elkaar verbonden via het touw. Als zekeraar zorg ik ervoor dat het klimtouw net niet strak staat. Een te strak touw belemmert Henk met omhoog gaan, maar een te los touw is gevaarlijk als hij valt. Henk klimt verder en verdwijnt dan uit zicht. Ik moet nu volledig afgaan op de beweging van het touw om te weten hoe strak ik hem moet zekeren. Het touw gaat nog maar langzaam door mijn handen, een teken dat Henk vertraagt. En dan stopt de beweging geheel. We kunnen niet meer met elkaar praten: de afstand tussen mij en Henk is te groot en bovendien waait het hard. Wat te doen? Ik huiver, want ik heb het koud gekregen door het stilstaan. Nadat de touwen zo'n vijf minuten niet hebben bewogen, voel ik twee keer een ruk aan het touw, het signaal dat ik omhoog kan komen als we elkaar niet meer verstaan. Onmiddellijk maak ik het touw los van de rotswand en klim omhoog.

De eerste paar keer dat ik klom, vond ik het maar wat eng om volledig te vertrouwen op mijn klimpartner. Als hij schreeuwde dat ik kon komen, dan vroeg ik eerst of het touw wel goed

vastzat. Meestal kreeg ik dan een geïrriteerde reactie. Logisch, want mijn vraag kwam voort uit angst en wantrouwen. Bergbeklimmen heeft mij geleerd los te laten en écht te vertrouwen op de ander. Bij het bergbeklimmen ben je afhankelijk van elkaar en ligt je leven soms in handen van de ander. Maar de enige manier om samen een moeilijke berg te beklimmen, is volledig blindvaren op elkaar.

Blindelings vertrouwen ontstaat niet zomaar. Daarvoor moet je elkaar kennen en voldoende gezamenlijke ervaringen hebben opgebouwd. En er moet een 'veilige' omgeving zijn, waarin je jezelf kunt zijn, je kwetsbaar kunt opstellen en elkaar eerlijke feedback kunt geven. Pas dan komt het geloof in de ander en kun je je overgeven.

In het dagelijks leven is het eigenlijk niet anders. Ook thuis en op het werk is vertrouwen een belangrijke basis voor teamgeest en een effectieve samenwerking. Beschaam het niet. Tja, en als dat toch is gebeurd, maak er dan topprioriteit van om het te herstellen. Dat vraagt energie en tijd. Want vertrouwen komt te voet en gaat te paard.

360°

