

RENOVEREN

FOCUS OP BESTAANDE BOUW
VAN DE DIRECTIE

RENOVATIE GYMNASIUM UTRECHT
NIETS IS STANDAARD

SAMENWERKING PORTAAL EN PLEGT-VOS
SLIM BOUWEN

AFDELING BEHEER & ONDERHOUD
ENERGIEZUINIG RENOVEREN

A hand is shown placing a green LEGO brick onto a board game. The board game has several sections labeled 'DEN HAAG', 'ALGEMEEN FONDS', and 'UTRECHT'. There is also a logo of a hand holding a card. The board game is on a wooden surface.

KOMPAS

OKTOBER 2010

RENOVATIE VEREIST FLEXIBILITEIT

Voormalig Paus Adrianus Gymnasium Utrecht



Theo Opdam



Jan Snijders

Van nieuwbouw naar renoveren

Al een aantal jaren zien we een verschuiving in de markt van nieuwbouw naar renovatie van het bestaande programma. Deze verschuiving wordt nog eens versterkt door de huidige situatie in de bouwwereld. Huiseigenaren blijven zitten waar ze zitten en kiezen liever voor renovatie dan voor een verhuizing naar een nieuwe woning. Ook huurders zijn voorzichtiger en vinden een huurwoning lang zo slecht nog niet. Dat vraagt voor met name corporaties een andere kijk op het behoud en onderhoud van het woningbestand. Daar komt nog eens bij dat andere maatschappelijke elementen, zoals vergrijzing, voor druk op de woningmarkt zorgen.

Duurzaam bouwen

Naast demografische verschuivingen zien we dat de nadruk steeds meer komt te liggen op duurzaamheidsaspecten. De gemiddelde leeftijd van de woningvoorraad stijgt en vraagt om goed onderhoud. Dat is Plegt-Vos op het lijf geschreven, aangezien we ons al jaren bezig houden met maatschappelijke vraagstukken en bijbehorende oplossingen. We vinden het belangrijk om onze maatschappelijke verantwoordelijkheid te nemen. Zorgen voor een goede toekomst zit in onze genen. We kiezen voor duurzame materialen, stellen energiezuinige maatregelen voor aan klanten en we maken ons sterk voor een prettige woon-, werk- en leefomgeving.

Steeds meer marktpartijen, waaronder met name corporaties, nemen in de renovatieplannen ook de Total Costs of Ownership mee in hun berekening. De toekomstige energierekening is daar een belangrijk onderdeel van. Logisch dus dat duurzaamheid en renovatie hand in hand gaan.

Een hele zorg minder

Renovatie is voor ons in toenemende mate een belangrijke activiteit. We kunnen ons onderscheiden in de markt door de klant te ontzorgen. Zo is communicatie met de bewoners erg belangrijk tijdens het renovatieproces. Door deze taak uit handen te nemen van de klant en te zorgen voor een goede band met de bewoners, wordt het renovatieproces draaglijker en dus ook als succesvoller ervaren. Zo zorgt Plegt-Vos dus voor een stukje leefbaarheid, waarbij de eindgebruiker centraal staat. Met als uiteindelijke doel meer comfort en een betere energieprestatie van de woning. Een hele zorg minder voor klant én bewoner.

Directie Plegt-Vos Bouwgroep

Theo Opdam en Jan Snijders

Het voormalige Paus Adrianus Gymnasium aan de Oudegracht in Utrecht is grondig gerenoveerd en geheel verbouwd tot 14 appartementen. Oude elementen zoals de terrazzo vloeren, het glas in lood en een houten spantdak zijn gecombineerd met moderne erkers en stalen balkons. De hoge klaslokalen hebben allemaal een vide gekregen, waardoor er veel meer vloeroppervlakte ontstaat, zonder dat het ten koste gaat van de ruime lichtinval. Opdrachtgever is Rossence Properties, waarvan David Ros de eigenaar is. Plegt-Vos Middelkoop voert de werkzaamheden uit.

Niets is standaard

David Ros: "Een gebouw als dit is absoluut niet standaard. Daarom moet je heel nauw samenwerken met een bouwbedrijf. Van twee kanten moeten we flexibel zijn, dat is misschien wel het allerbelangrijkste. Bij renovatie kom je steeds onverwachte dingen tegen waarvoor je een oplossing moet zoeken. Op voorhand kun je nooit uittekenen hoe het allemaal zal verlopen.

Bouwteam

In 2007 ben ik eigenaar geworden van het gebouw. Snel daarna ben ik in een soort bouwteam in gesprek gegaan met Plegt-Vos Middelkoop. Het voordeel van een bouwteamconstructie is dat het bouwbedrijf serieuzer naar het project kijkt. Plegt-Vos heeft veel tijd gehad om onderzoek te doen naar het gebouw en om berekeningen te maken. Hierdoor kan de bouwer zich beter op het

project voorbereiden. In juni 2009 is de verbouwing gestart. In juni van dit jaar zijn de appartementen opgeleverd.

Inbreng van kopers

De bouwer moet gevoel hebben voor oude gebouwen en oog hebben voor details. Mijn taak als opdrachtgever is om, samen met de architect, precies aan te geven wat ik wil. In principe verkoop ik de appartementen casco aan de bewoners. Plegt-Vos gaat met de kopers om de tafel zitten om het interieur te bepalen. Het is niet niks om 14 opdrachtgevers tegelijk te hebben. Dat kost veel tijd en de kopersbegeleiding is heel belangrijk. Eén bewoner wilde graag een robuuste trap in het midden van de woning. Die moest met een kraan in de woning gehesen worden. Plegt-Vos zoekt steeds naar een oplossing.

Binnenstad

Ik zocht een bouwbedrijf dat verstand heeft van oude panden en die ervaring heeft met bouwen in de binnenstad. Dat vergt namelijk een geheel eigen logistiek. Er is geen ruimte voor grote vrachtwagens die bouwmaterialen komen brengen. Alles gaat in kleine porties en het kost veel meer tijd. Dat vereist een bepaalde instelling van mensen. Je moet bijvoorbeeld niet te beroerd zijn om zelf even de handen uit de mouwen te steken als de materialen worden aangeleverd. Tegelijkertijd moet je het ook efficiënt aanpakken, anders kan het project niet uitgevoerd worden. Renovatie trekt een bepaald soort vakmensen aan. Het is vaak een bewuste keuze en het vak wordt met liefde uitgevoerd."



David Ros,
Rossence Properties



MET STRATEGISCHE PARTNERS BOUWEN VOOR TOEKOMST

Arthur Lippus is adjunct-directeur bij Portaal Vastgoed Ontwikkeling. Binnen dat bedrijfs onderdeel valt niet alleen nieuwbouw, maar ook grootschalig renoveren en herstructureren. Vele fusies hebben geleid tot wat Portaal nu is: met regiokantoren in Arnhem, Nijmegen, Eemland, Utrecht en Leiden.

Het Servicecentrum en Portaal Vastgoed Ontwikkeling zijn gevestigd in Veenendaal.

Het hoofdkantoor staat in Baarn. In totaal bezit Portaal 56.000 woningen.

Partnership

Arthur Lippus: "Eén van de dingen waar wij ons op bezinnen is onze rol als opdrachtgever. Van een hiërarchisch opdrachtgeverschap groeien we steeds meer toe naar partnership. We willen in een vroeg stadium met de andere partijen om tafel zitten en hen uitdagen om mee te denken over het meest optimale eindproduct voor onze klant. Als woningcorporatie hebben wij een bepaalde bouwproductie te realiseren. We willen andere partijen uitdagen om daarop mee te liften.

Lange termijn

De verbinding tussen ontwikkeling en beheer & onderhoud wordt steeds sterker. Dat zie je terug in onze werkwijze bij nieuwbouwprojecten. Bij elk project stellen we ons de vraag: waar moet de nieuwbouw aan voldoen zodat die straks ook goed te beheren en te onderhouden is? Dat noemen we ketenverlenging: we koppelen nieuwbouw aan de exploitatie. Dan stuur je op de lange termijn in plaats van op projectresultaat. De truc is dat je slim moet bouwen en voortdurend rekening moet houden met het onderhoud in de jaren daarna. Daarom werken we graag samen met een opdrachtnemer die niet alleen de bouw uitvoert, maar aan wie we ook het onderhoud kunnen uitbesteden.

Duurzaamheid

Met het oog op de toekomst moeten we flexibel bouwen. We weten alleen in z'n algemeenheid hoe de toekomstige generatie wil wonen. Dus moet je hen de mogelijkheden geven om dat naar eigen inzicht in te vullen. Duurzaamheid speelt daarbij

een belangrijke rol. Het gaat niet alleen over het gebruik van verantwoorde materialen. Je moet de hele levenscyclus van een woning vanuit de duurzaamheidsgedachte benaderen. Misschien is het veel efficiënter om een huis te bouwen dat maar tijdelijk meegaat en waarvan je de materialen straks kunt hergebruiken voor andere toepassingen. Onze ambitie is om op termijn energieneutraal te kunnen bouwen. Nu richten we ons op afvalstroombeperking, minimaliseren van de CO2 uitstoot, slimme logistiek en beperking van energieverbruik door isolatie

Strategische partner

In Plegt-Vos hebben we een strategische partner gevonden die meedenkt op alle niveaus. Zij zijn heel sterk in procesoptimalisatie en ze hebben wat betreft wonen een concurrerend concept ontwikkeld. Om als partners te kunnen samenwerken moet je voortdurend het gesprek aangaan en luisteren naar elkaars argumenten. Dat vraagt een open houding en een vertrouwensbasis. We dagen Plegt-Vos uit om woningen te bouwen die ook slim te onderhouden en te renoveren zijn.

Dat vergt integraal denken. Een projectovereenkomst wordt dan een procesovereenkomst voor de lange duur. Natuurlijk moet je steeds blijven meten wat je over en weer presteert. Niet alleen wat de kwaliteit van de stenen betreft, maar juist ook op faalkostenreductie, klanttevredenheid en vermindering van vervuiling."



Arthur Lippus,
Portaal Vastgoed
Ontwikkeling



GEGARANDEERD ENERGIE ZUINIG RENOVEREN

**ENERGIE
UPGRADE**

Jannes Harms en Roy Reuver zijn beide bedrijfsleider Beheer & Onderhoud. Jannes werkt bij Plegt-Vos Noord. En Roy bij Plegt-Vos Oost.

Maatschappelijke meerwaarde

Roy: "Woningcorporaties zijn voortdurend bezig hun huidige woningbestand op peil te houden en te brengen. Daar komt bij dat woningcorporaties van nature bezig zijn met het leveren van maatschappelijke meerwaarde. Hetzelfde geldt voor Plegt-Vos. We hebben dan ook een gezamenlijk belang om te kijken naar alle factoren die wij samen kunnen bijdragen aan de wereld van morgen. Energie(verbruik) en materialen vormen een wezenlijk onderdeel. Om die reden hebben wij EnergieUpgrade ontwikkeld, een concept op het gebied van energie-zuinig renoveren. Met EnergieUpgrade helpen we onze klanten, veelal corporaties, bij het realiseren van hun maatschappelijke doelstellingen."

EnergieUpgrade

Jannes: "We kunnen de klant alle mogelijke werkzaamheden uit handen nemen: we adviseren vooraf over de mogelijkheden, ondersteunen bij het aanvragen van subsidies, hebben kennis van de wet- en regelgeving en dragen zorgen voor de daadwerkelijke uitvoering en mogelijk beheer. Kortom, we kunnen onze opdracht-

gevers tijdens het hele proces helpen waarbij de opdrachtgever de mogelijkheid heeft om slechts een deel van de aangeboden diensten af te nemen. Sleutel tot succes is onze kennis van en ervaring met renovatie en de communicatie met bewoners centraal stellen."

Hoe gaat het in zijn werk?

Roy: "We stellen voor de klant een aantal scenario's op, met elk een eigen verhouding tussen investering en rendement. Vervolgens begeleiden we de corporatie bij het maken van de juiste keuze. Aan de hand van deze keuzes wordt het plan van aanpak geschreven voor de technische renovatie. Vervolgens wordt samen met de corporatie het plan voor communicatie met de bewoners opgesteld. Nadat hier overeenstemming over is bereikt en alle betrokkenen inclusief bewoners uitvoerig zijn geïnformeerd, gaan we over tot de realisatie van de renovatie. Tot slot zullen wij na uitvoering voor meerdere jaren garant staan voor het duurzaam onderhouden van het complex. We bieden het liefst het hele pakket aan zodat we het meest optimale resultaat voor onze opdrachtgevers kunnen bieden. Maar als een klant een onderdeel van EnergieUpgrade wil, kan dat natuurlijk ook. We leveren continu maatwerk." Jannes: "Uniek aan EnergieUpgrade is dat we ons garantstellen voor de

afspraken die we maken. Als we zeggen dat het energielabel van F naar B gaat, dan houden we ons daar aan. Wij nemen hierin onze verantwoordelijkheid. Wij vinden dat als dienstverlenende bouwonderneming vanzelfsprekend."

Samenwerking

Jannes "Wij kennen de corporatiewereld door en door. Dat is noodzakelijk om de klant goed van dienst te kunnen zijn. We willen graag een partnership met ze aangaan. We geloven erin dat je door intensieve samenwerking het optimale rendement bereikt. Op korte termijn willen we onze kunde en knowhow ook graag inzetten op wijkniveau. Door ook de infrastructuur en de stedenbouwkundige structuur van een wijk mee te nemen in onze analyse, creëer je namelijk bij eigenaren en bewoners betrokkenheid waardoor de leefbaarheid wordt vergroot."

Mensenwerk

Jannes: "Beheer & Onderhoud blijft bijzonder werk omdat we altijd te maken hebben met de huurders of de gebruikers. We proberen ons zo goed mogelijk in te leven in hen. Wat betekent de overlast voor hen? Hoe kunnen we die zo dragelijk mogelijk maken? Het sleutelwoord is communicatie. Onze voormannen

en timmerlieden zijn daar ook van doordrongen. Zij zijn onze allerbelangrijkste vertegenwoordigers omdat zij direct met de eindgebruiker te maken hebben. Zij worden daar speciaal voor opgeleid."

Ambitieuw

Roy: "Plegt-Vos is altijd ambitieus in haar doelstellingen. Dat zie je terugkomen in onze missie: wij willen de beste dienstverlenende bouwer van Nederland worden. Hiervoor heb je kennis nodig, maar ook de cultuur in je volledige bedrijfsvoering. Van de mensen op de bouw tot de mensen op kantoor. Samen zijn we in staat om onze opdrachtgevers te adviseren en te begeleiden tijdens de volledige huisvestingscyclus van een pand."



Jannes Harms (l) en Roy Reuver (r)

STAND VAN ZAKEN BIJ PLEGT-VOS

Klantgerichtheid en professionaliteit

Het economische klimaat in Nederland ontwikkelt zich langzaam de goede kant op. Dat geldt helaas niet voor de bouwbranche, een laatcyclische sector. De verwachting voor dit en volgend jaar is een daling van het bouwvolume. Dat betekent meer concurrentie en dus margedruk. Dat merken we bij Plegt-Vos dagelijks. Maar ook onder deze omstandigheden zullen wij onze werkzaamheden professioneel blijven verrichten, zonder concessies te doen aan klantgerichtheid en kwaliteit. Dat brengt kosten met zich mee die een traditionele aannemer niet heeft. Maar dat willen we niet zijn en onze klanten zullen waarderen dat we ook nu toegevoegde waarde blijven leveren. Op korte termijn gaat dat wellicht ten koste van ons resultaat, maar op langere termijn verdienen we dat zeker terug.

Gevolgen marktontwikkelingen

De markt voor nieuwbouwwoningen is moeilijk. Wellicht neemt na het aantreden van een nieuwe regering het consumentenvertrouwen weer toe. Dat gebeurt in ieder geval als de hypotheekrenteaftrek voorlopig gehandhaafd

blijft. De rentestand werkt op dit moment mee en er zijn genoeg gezinnen die graag willen verhuizen. Op niet al te lange termijn verwachten we dan ook een inhaalvraag. Op de kantorenmarkt is overcapaciteit; die sector zal niet snel herstellen. De bedrijvenmarkt stagneert ook nog, maar zal verbeteren als de economische groei doorzet. De enige sectoren die nog investeren zijn de gezondheidszorg en de woningbouwcorporaties. Laatstgenoemde meer in beheer en onderhoud dan in nieuwbouw. Gelukkig is Plegt-Vos in deze sectoren al jarenlang actief. Dit alles heeft tot gevolg dat onze omzet dit jaar enigszins lager zal uitkomen dan over 2009, waarbij de vorstperiode begin van dit jaar ook negatief heeft doorgewerkt. Grote personele aanpassingen verwachten we niet meer, omdat het personeelsbestand grosso modo is aangepast aan het huidige omzetniveau. We hebben nog minimaal twee zware jaren voor de boeg, maar de organisatie van Plegt-Vos is ingericht om de toekomstige uitdagingen aan te gaan.

Directie Plegt-Vos Bouwgroep
Theo Opdam en Jan Snijders

FOKKE OPHUIS (50) NIEUWE DIRECTEUR VAN PLEGT-VOS NOORD

"Ik ben geboren in Niebert, een dorp tussen Groningen en Drachten. Inmiddels woon ik al jaren in Nuis, dat is drie kilometer verderop. Ik ben getrouwd met Jeannette en we hebben een zoon van 19 en een dochter van 16. Na het behalen van het diploma LTS Bouwkunde ging ik aan het werk als timmerman bij een klein plaatselijk bouwbedrijf. In de avonden heb ik diverse opleidingen gevolgd waaronder Bedrijfskunde. Daarna heb ik achtereenvolgens gewerkt bij Volker Wessels Stevin, NBM Amstelland en Geveke Bouw. Ongeveer vijf jaar geleden ben ik bij Plegt-Vos Noord begonnen als Algemeen Bedrijfsleider, doorgestroomd naar de functie van Adjunct Directeur en per 1 maart 2010 benoemd tot Directeur van de vestiging Assen. Ik ben sportief ingesteld en hou van hardlopen, mountainbiken en skiën. En bij elke thuiswedstrijd van FC Groningen vind je mij op de tribune. Plegt-Vos is een professionele, no-nonsense onderneming waar vooruitstrevendheid en innovatie hoog in het vaandel staan.

Voor diverse woningcorporaties voeren wij onderhoud en renovaties uit. Voor woningcorporatie Woonconcept in Meppel hebben we onlangs 'EnergieUpgrade' in de praktijk gebracht. We hebben 74 woningen van ruim 30 jaar oud grondig gerenoveerd. Alleen de binnenmuren bleven intact, verder werd alles onderhanden genomen. En het aanzicht van de woningen is verfraaid met een nieuwe voor- en achtergevel. De energieprestatie verbetert van energielabel E of F naar label B of zelfs A. De energielasten van de huurders gaan daardoor enorm omlaag. Woonconcept wilde een bouwer die er van begin af aan bij zou zijn en is tevreden over het verloop van het project en de communicatie van de Plegt-Vos medewerkers met de bewoners. Onze medewerkers realiseren zich dat ze indringen in het privé terrein van mensen en dat ze hier zorgvuldig mee om moeten gaan. Plegt-Vos is een bedrijf met de blik naar buiten dat er alles aan doet om klantgericht te zijn. Ik voel me als een vis in het water."



Plegt-Vos Bouwgroep B.V.
Lossersestraat 2
7574 AE Oldenzaal
Postbus 203
7570 AE Oldenzaal

Telefoon: 0541 588655
Telefax: 0541 588699
www.plegt-vos.nl
info@plegt-vos.nl

Reacties kunt u sturen naar:
Ingrid Beumers
PR & Communicatie
ingrid.beumers@plegt-vos.nl

Kompas is het relatiemagazine van Plegt-Vos en wordt tevens toegezonden aan alle medewerkers. Kompas verschijnt twee keer per jaar.



STERK DOOR COMBINATIE