



DE WEEK VAN / FERRY HEIJBROCK

Welvaart

Nog steeds zijn er mensen op de aardkloot die geloven dat boekhouders de welvaart kunnen berekenen. Die maken mooie berekeningen over het bruto binnenlands product en de stijging ervan en roepen dan als er een plus verschijnt dat de welvaart toeneemt. Politici geloven dat dan ook en baseren daar hun beleid op. Daar past geen andere kwalificatie voor dan pervers. De bekende jazz-pianist dr. Roefie Hueting van de Down Town Jazzband heeft vanaf begin jaren zeventig geprobeerd daar een andere visie tegenover te zetten. Behalve pianospelen was hij ook een bekend econoom en hoofd milieustatistiek van het CBS. Hueting is van mening dat het nationaal inkomen een verkeerd beeld geeft van welzijn en welvaart omdat daarin allerlei inkomsten en kosten niet in verdisconteert

worden. Zo zit vrijwilligerswerk niet in de cijfers terwijl iedereen weet dat zonder vrijwilligers geen sportclub in Nederland het hoofd boven water kan houden. Voor Hueting was nog belangrijker dat milieudegradatie niet in de cijfers zit terwijl, eveneens pervers genoeg, het opruimen van milieuvervuiling wel leidt tot economische groei. Hij wilde dan ook naar een Duurzaam Nationaal Inkomen (DNI) waarin al die kosten en opbrengsten wel zitten. In 2000 is eens berekend wat het DNI in Nederland in 1990 geweest zou zijn volgens de methode Hueting. Dat bleek de helft te zijn van wat geogkepte boekhouders ervan hadden gemaakt. Dat zou betekenen dat in de jaren negentig we op veel te grote voet hebben geleefd. Natuurlijk heeft de gedachtenwereld van Hueting het alleen daarom al niet gered. Dat is jammer omdat de politieke discussie over

bijvoorbeeld de aow heel anders verlopen zou zijn. Nu is uitgegaan van de volstrekt verkeerde premisse dat aow-ers alleen maar een kostenpost zijn zonder opbrengsten. Zoals gezegd zouden zonder vrijwilligers sportclubs het niet redden. De vrijwilligers besparen de overheid derhalve handen vol geld dat anders nodig zou zijn voor veel meer club- en buurtshuiswerk om te voorkomen dat nog meer jongeren in lediggang overlast veroorzaken. Hetzelfde geldt voor de in menig gemeente rijdende ouderenbussen en de dierenambulances die duidelijk bijdragen aan welzijn en welvaart. Om politiek wel te varen zou het derhalve goed zijn als het gedachtengoed van Hueting toch maar weer eens uit de kast wordt gehaald.

Ferry Heijbrock

Integrale houding en aanpak leidt tot duurzaam bedrijvenpark

Wat zijn duurzame gebieden? En nog specifiek, wat zijn duurzame bedrijventerreinen? Jeanet van Antwerpen, Rogier Boogaard en Erik van 't Klooster pleiten voor een integrale aanpak en bedrijventerreinen waar ook voorzieningen en andere functies welkom zijn.

Duurzaamheid staat hoog op de politieke en maatschappelijke agenda. De klant, zowel in de 'business to business' als in de 'business to consumer markt' wordt steeds kritischer op wat en van wie zij koopt. Klanten willen weten hoe duurzaam producten en leveranciers zijn. Bedrijven zoeken daarom naar mogelijkheden om hun productie- en bedrijfsvoeringsprocessen te verduurzamen. Hierbij kijken bedrijven onder meer naar hun eigen huisvesting en in toenemende mate ook naar de plek waar ze zijn gevestigd. We weten inmiddels wat duurzame gebouwen zijn, maar wat zijn duurzame gebieden, specifiek nog wat zijn duurzame bedrijventerreinen? Wij pleiten voor een integrale aanpak en bedrijventerreinen waar ook

voorzieningen en andere functies welkom zijn. Het gemiddelde monofunctionele bedrijventerrein is niet duurzaam, omdat het snel veroudert en daardoor in waarde vermindert. Er is een paradigma-wisseling in ons denken en doen nodig om daadwerkelijk duurzame,

De volgende stap is duurzaamheid meetbaar maken

waardevaste bedrijventerreinen te maken. Duurzame bedrijventerreinen leveren geld op. Door de (her)ontwikkeling van bedrijventerreinen op te pakken als een gebiedsontwikkelingsopgave is het mogelijk om duurzame bedrijventerreinen te (her)ontwikkelen. Daarbij gaat het om meer dan alleen het treffen van energie- en milieumaatregelen. Door te kiezen voor een gebiedsontwikkelingsaanpak wordt gestuurd op waardecreatie. De aanpak bestaat uit het vinden van synergie door ecologische, economische, sociale en culturele belangen te koppelen. Elk van deze belangen kan een bijdrage

leveren aan de gebruikswaarde, belevingswaarde en toekomstwaarde van een gebied. Resultaat is een duurzaam gebied, waarin partijen blijvend willen investeren. Een goed recent voorbeeld is de realisatie van Regionaal Bedrijvenpark Laarakker (RBL) in Cuijk. De gemeente Cuijk en BNG Gebieds Ontwikkeling willen het RBL duurzaam ontwikkelen en hebben ons gevraagd op welke manier de duurzaamheid stevig kan worden verankerd. Via de integrale aanpak en belangenafweging zijn de kansen voor een duurzaam bedrijvenpark in kaart gebracht. Het resultaat is dat de ontwikkelingsmaatschappij RBL op Laarakker onder meer een mestvergistingsinstallatie en biomassa-centrale wil realiseren, waardoor het bedrijvenpark een netto energieleverancier wordt (ecologie). Boerenbedrijven uit de omgeving kunnen hier hun mestoverschot kwijt, wat zorgt voor minder mesttransport (economisch). Ook de reststromen van groenafval en hout moeten gaan dienen als brandstof voor energieopwekking. Omwonenden kunnen meeprofiten door het voordelig afnemen van de restenergie (sociaal). Ook worden er robuuste groenstructuren met recreatieve

routes aangelegd (cultureel) en worden de voorzieningen in het Facility Point mede afgestemd op de behoeftes van de omwonenden (economisch). Tot slot worden bedrijven gestimuleerd om te investeren in duurzame maatregelen bij hun nieuw te realiseren bedrijfsgebouw (ecologisch). De ontwikkeling van het bedrijvenpark leidt zodoende niet alleen tot een duurzaam en waardevast vestigingsmilieu, maar genereert ook extra waarde voor de omgeving. Certificering stimuleert andere houding en aanpak. Het voorbeeld van Cuijk laat zien dat een andere, integrale houding en aanpak leidt tot een duurzaam bedrijvenpark. De volgende stap is duurzaamheid meetbaar te maken

voor consumenten en ondernemers. Dutch Green Building Council (DGBC) ontwikkelt daarom een label duurzame gebiedsontwikkeling, waaraan Inbo actief bijdraagt. Het label meet en waardeert de mate van duurzaamheid van een gebied. Gebieden die het duurzaamheidslabel verwerven zullen aantrekkelijker en waardevaster blijken te zijn dan gebieden zonder dit label. Kortom duurzame bedrijventerreinen leveren geld op!

Drs. Rogier Boogaard MCD
Drs.ing. Erik van 't Klooster
Inbo

Drs. Jeanet van Antwerpen
Inbo/DGBC

Schuld

Wat een eenzijdige en negatieve publicatie in uw commentaar 'Schuld' in Cobouw van 18 december. "Willens en wetens de capaciteit in stand gehouden terwijl de koopkrachtige vraag al geruime tijd terug liep. Met oogkleppen zijn projecten aangenaam tegen soms meer dan schrikbarende lage rendementen." Aldus uw geciteerde commentaar! Er zijn misschien wel meer bedrijven dan u schrijft die juist heel flexibel in de markt de afgelopen jaren en decennia hebben gefunctioneerd en nog functioneren. Hierbij is het inspelen op vraag en aanbod, de markt voor het bouwbedrijf, of wel als bouw- of als ontwikkelende aannemer van levensbelang is gebleken. De wijze waarop plannen tot stand komen met alle wet- en regelgeving die hier aan vooraf gaat, heeft vaak een dusdanige stroperigheid tot gevolg dat vele ontwikkelingen van projecten tengevolge van diezelfde stroperigheid in de markt niet meer weggezet kunnen worden.

Doorlooptijden die ten gevolge van inspraakprocedures, dezelfde wet- en regelgeving, ambitieniveaus en tegenstrijdige regelgeving maken dat we in de bouw alleen maar op een heel kostbare wijze bezig zijn.

Daar staat een 'starter', om maar een doelgroep te noemen, bepaald niet op te wachten. Gemiddelde doorlooptijden van 5 tot 10 jaar om projecten in de bouw te realiseren zijn geen uitzonderingen.

Ik zou zeggen onderzoekt u eerst eens echt hoe het zit, in plaats van uw commentaar te plaatsen alsof de bouwsector dit allemaal zelf verzint en daaraan schuldig zou zijn. Overigens hoeven wij gelukkig niet van alles uit de kast te halen om ons hoofd boven water te houden. Wij zijn al bijna 70 jaar actief met een goed gevulde orderportefeuille waar wij de komende jaren mee vooruit kunnen.

P. Veerman
Radix en Veerman

COBOUW@SDU.NL

REAGEER OP COBOUW

Martin Hoogelander, coördinator opinie Cobouw, stelt uw reacties zeer op prijs. U kunt e-mailen: m.hoogelander@sdu.nl of bellen: 070-3780274. Ook op internet kunt u reageren. De rubriek 'Opinie & Weblogs' is te vinden onder Nieuws (www.cobouw.nl). Columnns en artikelen op deze pagina moeten gelezen worden als de mening van de auteur zelf. Alleen commentaren geven de opvatting van de krant weer. De redactie behoudt zich het recht voor artikelen te weigeren dan wel te redigeren of in te korten en via internet of op andere wijze openbaar te maken.

COLUMN / REIJERS

Verwachting overtreffen

Ooit leek het acceptabel als men klanten tolereerde. Dat komt nog wel voor. Soms zijn er in het bankwezen, de gezondheidszorg, overheid, advocatuur en notariaat, de horeca (!) nog 'toleratoren' te vinden. Er zijn ook nog bouwers die zich zo opstellen. Liederen die nodig ontsokkeld moeten worden, ander gaat het huidige tij dat regelen. Wie slim is, kiest voor het bedienen van klanten. Niet de bediende van de klant worden, maar klant en leverancier elkaar laten bedienen. Op basis van wederzijds respect. Mocht de bouw massaal zover zijn, dan gaan we weer een fase verder. Dan volgt het overtreffen van de verwachting van de klant. En aangezien die verwachting vaak verrassend laag is, is dat simpel te doen. Hebt u wel eens beloofd een klant te bellen om 16.00 uur? En is dat wel eens gelukt? En hebt u toen waargenomen hoe verbaasd die klant was? ("Da's nou ook wat, u zou om vier uur bellen, en nu is het

vier uur, en nu belt u!" Met andere woorden: ik verwachtte dat u die afspraak met mij maakte zonder zelf maar te overwegen hem na te komen...)

Wie zegt wat hij doet en doet wat hij zegt, overtreft verwachtingen. Doorgaans slaan we daarna door: we gaan verwarren. We worden zo (vermeend) klantgericht, dat de klant er geen touw meer aan vast kan knopen. Te veel keuzes, teveel ongevraagde informatie.

Maar dat normaliseert weer: daarna komt het echte werk. Bouwers moeten hun klanten in staat stellen te doen wat ze doen moeten, omdat de zorg van het bouwen uit handen is genomen. Tot grote tevredenheid. Waar door de klant weer goed slaapt, 's nachts. Het is niet verboden om de fases 1 tot en met 4 over te slaan, u kunt ook beginnen bij de laatste fase. Uw klanten zullen verheugd reageren.

Peter Reijers
Directeur, trainer, coach
De Bouwer & Partners Training,
Nijmegen

Wilt u reageren? U kunt Peter Reijers mailen via: p.reijers@sdu.nl