



Ralph Pans

Vereniging van Nederlandse Gemeenten

VNG gaat voor anticyclisch investeren

Iedereen is bezig op zijn eigen manier de economie te stimuleren. Ralph Pans, voorzitter van de VNG, vertelt wat gemeentes kunnen doen.

'Toen we vorig jaar zagen dat de economie in rap tempo verslechterde, zijn we ons goed gaan bezinnen op de toekomst. Eind 2008 hebben we dan ook in kaart gebracht wat de crisis voor de gemeentes kan gaan betekenen. Immers, ook die moeten hun kosten en opbrengsten in evenwicht houden.'

De bouw is een niet onbelangrijke post binnen de begroting van gemeentes. Zo zijn er de inkomsten uit verkoop van grond en de onroerendezaakbelasting, die onder druk staat door de grotere leegstand. Daarnaast bestaat maar liefst 12% van alle heffingen uit bouwleges (482 miljoen euro in 2008). Pans: 'Uiteraard kun je de kosten aanpassen als de inkomsten uit bouwleges lager worden, maar dat gaat natuurlijk niet op stel en sprong.'

TOEKOMST

Pans gaat verder: 'We zijn binnen de VNG gaan discussiëren over welke koers we als gemeentes zouden moeten varen. Leden van de VNG waren al bezig met plannen om te bezuinigen, al dan niet in combinatie met belastingverhogingen. Niet doen, hebben we vervolgens gezegd: we moeten ons actief opstellen en niet in een negatieve spiraal terechtkomen.

Het idee ontstond toen om projecten naar voren te trekken, zaken die we toch al wilden aanpakken eerder uit te voeren. Het geld ben je toch kwijt en hoe eerder je het doet, hoe langer plezier je ervan hebt. Tegelijkertijd geeft dit een extra boost voor de economie. Vergeet niet dat gemeentes zo'n 7 miljard euro investeren. Hoewel we weliswaar dus niet zoveel aandacht trekken als die nationale projecten, zijn de gemeentelijke investeringen weldegelijk een wezenlijke parameter in de economie. Bovendien kunnen onze projecten veel sneller gerealiseerd worden omdat ze minder omvangrijk zijn.'

VOORDELEN

Overigens zitten er volgens Pans ook voordelen aan de crisis. 'Als je vorig jaar een aannemer nodig had, mocht je van geluk spreken als er eentje tijd had; sowieso betaalde je de volle mep. Dat is nu wel even anders! Met andere woorden: door anticyclisch te investeren spaart de gemeenschap een hoop geld uit.'

Pans: 'We hebben als VNG ons standpunt ingebracht tijdens het overhedenoverleg (overleg tussen nationale overheid, provincies en gemeentes). De

reacties waren positief, op voorwaarde dat het naar voren halen van investeringen een tijdelijk karakter heeft en op korte termijn kan gebeuren, dus al in 2009 en 2010. Nou, dat moest kunnen lukken. Binnen een week hebben we met onze achterban een lijst gemaakt waarop voor 2,5 miljard euro aan projecten staat die zonder problemen eerder uitgevoerd kunnen worden (zie voor deze lijst BouwBrowser.nl (Actueel - VNG)). In het financieel akkoord met het Rijk is geaccepteert dat ons aandeel in het nationale financieringstekort van 0,5% zullen gaan overschrijden' (elk

www.vng.nl

Europees land mag een maximaal tekort hebben van 3%, in Nederland is afgesproken dat de gemeentes en provincies hiervan ten hoogste 0,5 % voor hun rekening kunnen nemen).

HUISVESTING

Pans meldde al dat het goede van deze tijd is dat je goedkoper kunt bouwen dan een jaar geleden. In die zin vist de VNG dus net naast het net. Twee jaar geleden heeft de vereniging een aanbesteding gedaan voor nieuwe huisvesting. Als men gewacht had, was het gebouw nu een stuk goedkoper geweest. Pans ziet ook van dit verhaal de positieve kant: 'Ach ja, misschien wel, maar dan hadden we ook pas twee jaar later in dit prachtige gebouw kunnen trekken. Je moet de dingen soms nemen zoals ze gaan...'



De Willemschhof, het VNG-pand

Eén klik en de hele wereld ziet wat u allemaal kan!



WhoBuilt. Laat zien wat u kan!

De eigen referentieprojecten zeer overtuigend presenteren op internet. Precies op die plek waar de hele wereld kijkt. Elke ondernemer in de bouw wil dat. En met WhoBuilt gebeurt het. Foto's, video's, animaties, interviews, powerpoints, 3D- modellen, tekeningen, teksten, alles kunt u nu inzetten.

Juiste *sphere* voor zakendoen

WhoBuilt is de eerste *sphere* die gemaakt is voor de totale bouwkolom. Dit technisch revolutionaire platform bundelt bedrijven en projecten tot één groot –maar logisch– geheel, dat uw *individuele belangen* versterkt.



Global Construction Spheres BV
Postbus 1046
2340 BA, OEGSTGEEST
T +31 (0)71 519 49 49

ICKT

Via een stage in Rotterdam kwam de Turkse prof.dr.ir. Sevil Sariyildiz in Nederland en belandde op de TU in Delft, waar zij uiteindelijk hoogleraar Technisch Ontwerp en Informatica aan de faculteit Bouwkunde werd.

'In 1985 was ik al bezig met 3D software, met hoe je ontwerpen meteen driedimensionaal kunt weergeven', aldus Sariyildiz. Toch heeft het nog tien jaar gekost voordat besloten werd 3D in het lessenpakket op te nemen. 'Eigenlijk vonden de hoogleraren en professoren het maar speelgoed, niet serieus te nemen, ze waren gewoon een beetje ouderwets. Nu is het een vast onderdeel van de studie geworden; studenten maken vanaf scratch een model op de computer en vertalen dat weer digitaal naar de materiaalbehoefte en werkprocessen. De opdracht is nu om de markt enthousiast te maken. Ik hoor wel eens van net afgestudeerde studenten dat ze schrikken hoe ouderwets de praktijk nog is.'

RUIS

Volgens Sariyildiz is het alleen maar logisch dat 3D ontwerpen zo in opkomst is: 'Kijk, een architect denkt nu eenmaal ruimtelijk, dus 3D. Als het ontwerp vervolgens tweedimensionaal optekent, krijg je kwaliteitsverlies of ruis. Op het moment dat het ontwerp gecommuniceerd wordt met anderen, wordt het ruimtelijke, driedimensionale ontwerp vertaald naar 2D, hetgeen wederom ruis en interpretatieproblemen veroorzaakt.'

ICT en bouw, het heeft nooit zo geklikt. Sariyildiz: 'Dat ben ik niet met u eens. De eerste architecten waren geen creatieve vormgevers, maar wiskundigen wel. Bekende bouwwerken als de piramides en het colosseum zijn gemaakt door ontwerpers met bètacompetenties. Pas later is daar de alfa-dimensie aan toegevoegd: de vorm, de kleur. Tegenwoordig moeten architecten ook over gammakwaliteiten beschikken: hoe pas je het ontwerp toe in de ruimtelijke en sociale context, de omgeving?'

TOOLS, MEDIUM EN PARTNER

Er zijn drie hoofdgroepen te onderscheiden, waarop ICT toegepast kan worden: tools, medium en partner. 'Met tools bedoelen we de ontwerpsoftware, het maken van renderings, animaties en tekeningen. Communicatie slaat op het via internet communiceren van tekeningen, wijzigingen, plannings en procedures. Deze twee aspecten spelen nu in de dagelijkse praktijk en daar valt nog veel te doen, zowel qua acceptatie bij gebruikers als qua verfijning en standaardisatie van de software.'



Universiteiten lopen altijd voorop en daarom zijn we nu al bezig met de derde categorie: ICT als partner. De bedoeling is dat we computers dingen leren, die zij dan weer kunnen toepassen in andere situaties, door de inzet van kunstmatige-intelligentietechnieken. De kennisfactor is hierbij belangrijk, we spreken dan ook over ICKT. Wat we proberen, is soft aspecten als ervaringen en gevoelens op te slaan en die op een intelligente manier te gebruiken. Als ik de computer vertel dat een buis in het zicht niet mooi is, zal hij dit volgende keer automatisch wegwerken.'

www.tudelft.nl

400 JAAR

Toch heeft ICT nog veel tegenstanders. Sariyildiz is daar nuchter over: 'Ach dat zal wel, maar je moet ICT gewoon zien als een uitstekend hulpmiddel bij het managen van complexe situaties. Een beetje kathedraal in Frankrijk werd vroeger in 400 jaar gebouwd, tegenwoordig is twee jaar al heel lang. Gebouwen worden hoger, complexer, niet alleen in hun omvang maar ook in hun infrastructuur, meer installaties, hogere eisen. Daar zijn veel verschillende partners bij betrokken met hun specifieke data, informatie en kennis. Zonder ICT is dit simpelweg niet meer mogelijk. Het gaat erom dat de achterstand in de bouw snel ingehaald wordt, want iedereen weet dat met het intensief gebruik van ICT de kosten dalen, zowel van het ontwerp als van het materiaalgebruik en de processen.'

Als je de kranten leest, lijkt het wel of er niet meer gebouwd wordt in Nederland. Gelukkig is niets minder waar! Masterplan Projects inventariseert voor haar abonnees al jaren projecten die in de beginfase zitten. Dat kunnen voorlopige projecten zijn, projecten in een definitief opdrachtstadium of met een (bijna) afgeronde haalbaarheidsstudie. Veel informatie is vaag, maar belangrijk is dat het project in een fase verkeert waar architecten, aannemers, leveranciers, constructeurs en installateurs aan tafel willen zitten om juist dit project bovengemiddeld te maken. Een greep uit de laatste drie maanden.



MASTER PLAN

Den Dungen, 123 woningen

Van Wanrooij gaat 80 woningen maken aan het Jacobskamp en de gemeente neemt er 43 voor haar rekening. Dit is onderdeel van fase 1 van een masterplan dat uiteindelijk tot 300 woningen zal leiden. De bouw is gedifferentieerd en een ontwerp moet nog gemaakt worden. Eerst moet nog een sportveld verlegd worden, wat betekent dat pas in 2011 begonnen kan worden met bouwen.

Staphorst, uitbreiding verzorgingshuis

Het verzorgingshuis De Berghorst maakt plannen om uit te breiden met 32 verpleegunits en 36 aanleunwoningen. Momenteel wordt toestemming gevraagd aan de gemeente en ministerie.

Bathmen, 30 buitenverblijfwoningen

Collage Vastgoed uit Breukelen ontwikkelt 30 buitenverblijfwoningen in Bathmen. De woningen worden als tweede huis aange-

boden in de prijsklasse 130.000-200.000 euro. De volgende stap is een architect (landschap en constructie) zoeken om de planfase definitief te maken. De opzet is dat eind 2009 beginnen wordt met bouwen.

Hoorn, 123 woningen

Fase 4 van het plan in Bangerd NO polder omvat 123 woningen, waarvan 35 sociale gestapelde woningen en de rest koopwoningen onder de twee ton. Ontwikkelaars zijn VBM Alkmaar, Pijles vastgoed Oudshoorn, Bouwfonds en Intermaris Hoeksteen.

Katwijk, 55 zorgwoningen

SpiritWonen heeft plannen voor de bouw van 55 woningen in een nieuw woonzorgcentrum. Het zijn driekamerwoningen; op de begane grond komt een gezondheidscentrum. Daarnaast plant PFV een apart zorgcentrum. Begin 2010 wordt met de bouw begonnen.

Vught, 70 woningen, detailhandel en horeca

Fortress Groep Vastgoedontwikkeling heeft gekozen voor de herontwikkeling van Centrumplan-West, gelegen in het westelijke deel van het centrum van Vught. Het plan omvat circa 70 woningen, in combinatie met 2000 m² detailhandel, 500 m² horeca, 600 m² kantoren en een ondergrondse parkeergarage met circa 195 parkeerplaatsen.

Ootmarsum, 20 appartementen en 14 vrijgeschakelde woningen

Vastbouw Vastgoedontwikkeling is bezig met het ontwikkelen van 20 appartementen en 14 vrijgeschakelde woningen (woning, garage, woning, etc.). Het bestemmingsplan is geaccepteerd en de gemeente is nu de grond bouwrijp aan het maken. De plannen moeten geconcretiseerd worden door een nog te zoeken architect. Eind 2009 zal het project aan de markt aangeboden worden.

Gemert, tweemaal 150 kavels

Het plan Doorheide bestaat uit de uitgifte van vrije kavels in deelgebied 2 en 3 (elk 150 stuks). Momenteel wordt nog met grondeigenaren onderhandeld, maar het is de bedoeling dat volgend jaar minstens één deelgebied aan de markt wordt opgeleverd.

NES Ameland, 19 kavels

De gemeente wil 15 particuliere kavels uitgeven in Nes Oost, alsmede 5 kavels in project Tuun. Gemiddelde grootte is 450 m². In juni en juli wordt de grond bouwrijp gemaakt; de verkoop van de kavels start in het najaar.

Schagen, kerkrestauratie

Er is subsidie aangevraagd voor het restaureren van de Hervormde kerk in Schagen. Opdrachtgevers voor de toren zijn de gemeente Schagen en de kerkvoogdij voor het schip van de kerk. Architect is Wil Schagen uit Niedorp. De restauratie zal ongeveer een jaar in beslag nemen.

Oostzaan, 38 woningen en winkelruimte

Bouw- en aannemingsbedrijf C. Koning ontwikkelt in het centrum van Oostzaan 6 startersappartementen, 16 eengezinswoningen en 16 normale appartementen boven een winkelruimte van 800 m². Ontwerper is MB Architecten uit Santpoort; de verwachting is dat met de bouw begonnen wordt in het najaar van 2009.

Akkrum, 89 chalets

Rotteveel M4 heeft een camping met starcaravans gekocht van 3 ha. Hierop worden 89 koopchalets met eigen grond ontwikkeld. Het project bevindt zich in de initiatieffase; binnenkort wordt een architect gezocht. In oktober 2009 kan dan met de bouw begonnen worden.

Rotterdam, loods

De RET wil een loods maken van 350 m² voor materiaal aan de Schulpweg. Het project bevindt zich in de bestekfase; najaar 2009 wordt begonnen met bouwen.

Rotterdam, modernisering Ahoy

De gemeente Rotterdam is akkoord gegaan met de moderniseringsplannen voor evenementenlocatie Ahoy. De capaciteit van de accommodatie zal worden uitgebreid tot 13.500 bezoekers. Daarnaast wordt het dak vernieuwd en worden aanpassingen doorgevoerd ter verbetering van de akoestiek. Ahoy is eigendom van de gemeente Rotterdam.

Rouveen, 2 basisscholen, peuterspeelplaats en 2 gymzalen

Aan de Korte Kerkweg komen 2 scholen (Hervormd en Gereformeerd), 1 peuterspeelplaats en 2 gymzalen. De omvang bedraagt 3.600 m² en de scholen moeten 430 leerlingen kunnen huisvesten. Momenteel wordt gewerkt aan een voorlopig ontwerp door LKSVDD Architecten, eind 2009 kan de aanbesteding beginnen en medio 2010 de echte bouw. De twee oude scholen worden na oplevering gesloopt; dit terrein wordt voor woningbouw aangewend.

AN PROJECTS

Nijkerkerveen, 600 woningen

In het kader van de dorpsuitbreiding heeft de gemeente Nijkerk gekozen voor een ontwikkelingsmodel voor de nieuwbouw van 600 woningen (30/30/40 duur). Na acceptatie door de raad zal dit model worden uitgewerkt met de projectontwikkelaars, waarvan Bouwbedrijf Van de Mheen uit Hoevelaken de belangrijkste is. Start van de bouw is gepland medio 2011.

Kampen, 800 woningen

Door de nieuwe Hanzelijn Lelystad-Zwolle ontstaat een nieuw stationsgebied Kampen-Zuid. In dit gebied van 34 hectare komen 800 woningen (gemengd, 30/40/30), 5.000 m² winkels en 2,1 hectare voorzieningen. Ontwikkelaars zijn Delta Lloyd en Rotij Projectontwikkeling. Quadrat treedt op als landschapsarchitect. De opzet is dat in 2012 de grond bouwrijp wordt gemaakt en dat gebouwd wordt tot 2016.

Geldermalsen 150 woningen jaarlijks en een school

In het zuidoosten van Geldermalsen wordt gewerkt aan project De Plantage. Jaarlijks zullen er 125 à 150 woningen worden opgeleverd tot een totaal van 1.500. Eind 2009 wordt begonnen met het bouwrijp maken, zodat in 2010 de eerste fase van start kan gaan. Het stedenbouwkundig plan wordt momenteel gemaakt door bureau Wissing.

Genemuiden,, 300 woningen

In het plan Binnenveld plant de gemeente 300 woningen. Stedenbouwkundig adviseur is Zuidema uit Rotterdam. Momenteel zit het project in de planvoorbereidingsfase. Medio 2010 is het bestemmingsplan gereed en zullen architect, ontwikkelaar en aannemer worden gezocht, zodat in 2012 gebouwd kan worden. Nu zijn er nog geen ontwikkelaars bekend omdat de gemeente 100% grondeigenaar is.

Roden,, 18 appartementen

Woonborg Roden is opdrachtgever voor 9 huur- en 9 koopappartementen (3-laags gestapeld). Architect is Cruiming & Offringa en aannemer is Bouwmij Hendriks uit Assen. Waarschijnlijk worden eerst de huurwoningen gebouwd (najaar 2009) en vervolgens de koopwoningen.

Nederweert, ontwikkeling centrum

Als onderdeel van het masterplan herontwikkeling centrum worden winkels gepland in Nederweert en een sociaal-cultureel centrum in Budschop. Het centrum zal zo'n 2.500 m² groot zijn. Het plan is dat medio 2010 de architect kan worden gekozen en begin 2011 het project aanbesteed wordt.

Masterplan Projects is een maandelijks informatiedienst over bouwprojecten in de beginfase. Het aantal abonnees is gelimiteerd tot 100 en de kosten bedragen € 1.250 per jaar. Stuur voor meer informatie een e-mail naar MasterPlan@blauvelt.nl

WWW

BOUW

AGENDA

.NL



Goede informatie is de basis!

Het jaar 2009 is niet begonnen als andere jaren. De kredietcrisis is toegeslagen en dat heeft voor veel bedrijven niet geringe consequenties voor de marketing. Budgetten zijn gekort of opgeschort, de focus is meer op de korte termijn gericht en voor innovaties is vaak nog maar weinig ruimte. Je zou bijna gaan denken dat er voor strategische marketing maar weinig uitdagingen zijn in 2009.

Maar juist deze tijden bieden voor marketing veel uitdagingen. Uitdagingen om de productportfolio en klantwaarde nog eens goed onder de loep te nemen. Om keuzes te maken en prioriteiten te stellen. Daarvoor is het echter essentieel om over goede informatie te beschikken. Enerzijds door de informatie uit interne CRM- en ERP-systemen goed te analyseren, anderzijds door externe informatie over de markt, de klanten en de trends en ontwikkelingen te vergaren.

Het gevaar van deze tijden is dat de focus veel te veel intern is gericht. Noodzaak tot kostenbesparing is daarvan natuurlijk een oorzaak, maar mensen zijn ook bang voor hun eigen positie binnen het bedrijf en willen die zekerstellen. Het management van bedrijven zou daarom juist nu onafhankelijke informatie over de ontwikkelingen moeten eisen. Met behulp van goede markt-informatie is immers pas echt duidelijk waarover we spreken. Om te bepalen hoe we het doen, maar meer nog om te bepalen hoe we het nóg beter kunnen doen. En laten we dat laatste niet uit het oog verliezen.

Immers: de huidige conjunctuur biedt ook veel kansen. Zo zijn er bijvoorbeeld verschillende onderzoeken gedaan waaruit blijkt dat anticyclisch investeren in marketing werkt en zelfs zeer lucratief is. McKinsey volgde gedurende achttien jaar het investeringsgedrag van ruim duizend bedrijven. Bedrijven die op langere termijn goed presteerden, bleken relatief meer te investe-



ren in fusies, overnames, onderzoek en marketing tijdens een recessie dan tijdens een periode van expansie. Natuurlijk moeten de financiële middelen dan wel beschikbaar zijn (en beschikbaar gesteld worden).

Maar ook zonder grote budgetten valt er voor de meeste bedrijven nog veel te winnen. Door eens kritisch naar de huidige verkoop- en distributiekanaal te kijken en met nieuwe (innovatieve) bedieningsconcepten te komen. Door de focus ook meer op (betrekkelijke goedkope maar tijdsintensieve) online communicatie te richten. Ben ik goed te vinden? Ziet mijn klant direct wat ik als bedrijf bied en wat mijn USP is? Bekijk de organisatie blanco vanuit de ogen van een klant en ga de dialoog aan om te kijken wat eventueel beter kan.

Kortom: juist nu is er voor strategische marketing een schone taak weggelegd. Maar om de juiste beslissingen te nemen en – niet onbelangrijk – intern te kunnen verkopen, speelt betrouwbare en onafhankelijke markt-informatie een belangrijkere rol dan ooit tevoren.

Marjet Rutten

Algemeen directeur BuildInfoConsult

MARKETING IN DE BOUW

Wie Wat Waar Web... Architect!

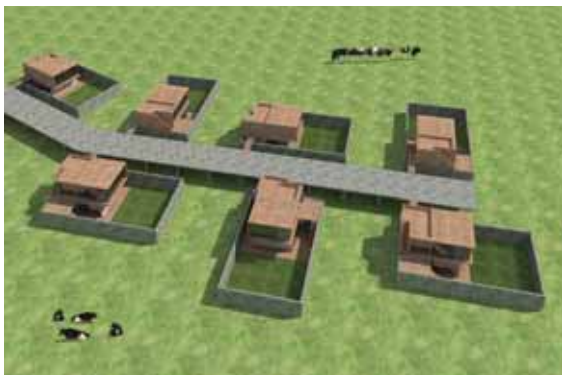
Laat de polen maar smelten. Wonen op het water, het klinkt zo logisch voor een nat land als Nederland. De grond wordt steeds schaarser en duurder. Ook de stijgende waterspiegel, onder invloed van het veranderende klimaat, maakt het noodzakelijk om slim met water en ruimte om te gaan. Vijf architecten laten zien wat er mogelijk is, de woonboot voorbij...

Wie: Maxim Winkelaar
Wat: Watergaten.nl
Waar: Water- en overstroomgebieden
Web: www.rondaywinkelaar.nl

Het verschijnsel 'wonen op het water' is in Nederland waarschijnlijk al zo oud als er schepen zijn. Aanvankelijk beperkte deze woonvorm zich letterlijk tot scheepsbewoning. Aan het begin van de twintigste eeuw kwam daar de 'ark' bij: een houten woning op een ijzeren praam, die als tijdelijke huisvesting voor personeel van werk naar werk werd gesleept. Deze arken werden vanaf circa 1930 gerealiseerd met een betonnen casco. In de loop der decennia zijn de arken gemoderniseerd, maar de traditionele opbouw is altijd hetzelfde gebleven.

WATERGAT

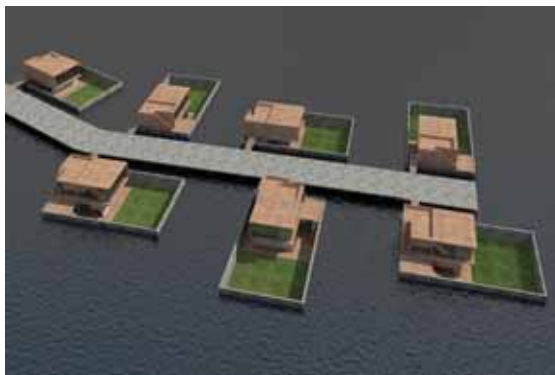
Het concept Watergaten.nl doorbreekt de traditionele waterwoonvorm. De betonnen casco bak duwt het water weg en er ontstaat een 'watergat'. In plaats van de woning erop te zetten wordt de woning erin geplaatst. Door de woning in de bak te plaatsen ontstaat er een buitenruimte, wat een waardevolle ruimtelijke kwaliteit met zich meebrengt. De afmeting van de betonnen bak kan variëren, de bakken kunnen zelfs even groot zijn als een doorsnee woonkavel. De buitenruimte wordt gebruikt voor een tuin of terras. De woningen hebben een lichte opbouw en kennen een omgekeerd woonconcept. Beneden zijn de slaapvertrekken (privacy) en boven, op de entreeverdieping



grenzend aan het water, bevindt zich de woonkamer met keuken (uitzicht).

TOEPASSING

Watergaten.nl kan zowel in waterrijke gebieden als in overstroomgebieden worden toegepast. In waterrijke gebieden, bijvoorbeeld een gebied voor waterberging, kan er een drijvende 'watergatenwijk' ontstaan. In overstroomgebieden, zoals uiterwaarden, kan watergaten.nl ook worden ingezet, waarbij het uitgangspunt is dat niet dijken maar juist de woningen zelf weerstand moeten bieden tegen het water. Het is eeuwenlang al gebruikelijk geweest om gebouwen in slappe grondlagen op staal te funderen. Het bouwwerk 'drijft' daarbij als het ware in een beweeglijke ondergrond en zodra het water komt, zullen de woningen meegaan met het water. De fundering is niet een gestabiliseerd grondbed, maar het fluctuerende peil van het water. Op deze manier biedt watergaten.nl een opening naar amfibisch wonen.





Wie Alexander Henny
Wat 19 drijvende woningen
Waar Leidsche Rijn, Utrecht
Web www.aquatecture.nl

AquaTecture ontwierp in de Vinex-wijk Leidsche Rijn in Utrecht in opdracht van ABC Arkenbouw 19 drijvende woningen aan de Burt Bacharachstraat. Het bijzondere aan dit project is dat het gezien kan worden als een voorbeeld van de veranderende koers van de overheid ten aanzien van het waterwonen. Waar in het verleden eerder een uitstervingsbeleid werd nagestreefd ten aanzien van drijvende woningen door overheidsinstanties en stedenbouwkundigen, maakten drijvende woningen in een vroeg stadium onderdeel uit bij de ontwikkeling van deze wijk.

RUIMTE

Door implementatie van de watertoets moest er ruimte komen voor het water in de vorm van kanalen. Door deze ruimte tevens te benutten voor drijvende woningen werd er niet alleen efficiënt omgegaan met meervoudig ruimtegebruik, maar kon men tevens tegemoetkomen aan de wens van een gedifferentieerd woningaanbod.

De opdrachtgever wilde een zo gevarieerd mogelijk straatbeeld creëren met een minimum aan middelen. Om hieraan tegemoet te komen ontwierp AquaTecture een basiswoning die uitgebreid kon worden met bijv. een omloop, luifels, relingen of een andere dakopbouw. Ook konden de bewoners kiezen uit een van te voren vastgesteld kleurenpalet voor de verschillende gevelmodules. Door veel aandacht te besteden aan het ontwerpstramien en de plaatsing van de ramen en deuren is er een grote flexibiliteit aan indelingsmogelijkheden. Stedenbouwkundig gezien is de variatie verder geoptimaliseerd door de woningen te clusteren in relatie tot de zichtassen van de omgeving, en binnen elk cluster de woningen ten opzichte van elkaar te spiegelen, te roteren en te laten verspringen.

OVER LAND

Doordat de woningen in een afgesloten water kwamen te liggen, moesten de woningen nadat ze over het water naar Utrecht vervoerd waren, nog een aantal kilometers over de weg vervoerd worden om vervolgens weer in de vijver aan de Burt Bacharachstraat te water te worden gelaten. Hiervoor moest de A2 tijdelijk afgesloten worden, en door de zware storm werd het al met al een spectaculaire, maar gelukkig geslaagde operatie.





Wie Rop van Loenhout
Wat KM 02
Waar Amsterdam
Web www.attika.nl

De woonboot is geëvolueerd van woonschip via woonark naar waterwoning. Het ontwerp van Attika Architecten voor een drijvende woning in Amsterdam ter vervanging van een woonboot is afgekeurd door de welstandscommissie in Amsterdam. De discussie gaat erover of een woonboot er als een schip uit moet zien. Volgens Attika hoeft dat niet en is dat een zeer behoudende benadering. De opdrachtgever heeft besloten de opdracht terug te nemen en het plan samen met de aannemer zelf uit te werken naar de richtlijnen van de nota 'Welstand op het water'.

ARK

De 'MK 02' is het ontwerp voor een drijvende woning ter vervanging van iets wat zich vanaf de Oostenburggracht presenteert als een stacaravan, maar bij nader inzien en vanaf de overzijde van de Nieuwe Vaart, een kruising blijkt van binnenschip en bouwkeet. Dit 'iets' noemen we hier voor het gemak naar de initialen van haar bewoners 'MK 01' (watersalon). En hoewel het in zijn aandoenlijke uitvoering vast niet zo bedoeld is, lijkt dit bouwsel een drijvend leesteken achter de vraag naar wat een passende expressie kan zijn voor een eigentijd-



se drijvende woning. Is het een bewoonde boot of een drijvende caravan? De vraag naar een passende expressie voor een waterwoning is urgent sinds wonen op het water een professionele stedenbouwkundige en architectonische opgave is geworden. En wie ziet hoe er op het water wordt gewoond, in Amsterdam, in de rest van Nederland, in de wereld, begrijpt dat alles mogelijk is. In de Nederlandse praktijk heeft zich bovendien het fenomeen woonark ontwikkeld, waarvan de architectuur zelden het beeld benadert dat het bijbelse 'ark' oproept. Juist deze onaantrekkelijke drijvende dozen tonen ons hoe een drijvende woning er niet uit moet zien. Maar hoe dan wel?

MK 01

De MK 01 (watersalon) is van een even typerende als interessante ambiguïteit, die het mogelijk maakt je het voor te stellen in de gracht, langs een rivier, in een stille ringvaart of een drukke haven. En zelfs, met wat onbevreemde fantasie, op volle zee. Deze nautische kwaliteit lijkt ons essentieel. Maar in de huidige vastgoedpraktijk is een locatie voor een drijvende woning van veel meer waarde dan deze woning zelf. De waterkavel stelt zo duidelijke beperkingen aan het idee van mobiliteit. Verder stellen gebruikers, overheden en geldschietters eisen aan de drijvende woning die zijn afgeleid van woningen op het land. Een drijvende woning wordt zo beslist óók een woning. Ook dit lijkt ons een essentieel element in de expressie van een nieuwe drijvende woning.

MK 02

Het ontwerp van MK 02 is daarom wat we 'nautisch associabel' zouden willen noemen: het lijkt niet op een bootje, maar wel op iets wat je je kunt voorstellen in een haven of op de rivier. En het is ook duidelijk een woning waarin de kwaliteiten van de plek, deze plek op het op het water, het uitzicht, de openheid, zijn uitgewerkt in woonkwaliteiten. Het verschil in grootte tussen de onderbouw en de bovenbouw en het contrast in kleur versterken het beeld van een drijflichaam met opbouw. Ook het zwart/wit en de tekst MK 02 geven het ontwerp iets stoers en utilitairs. Maar vooral de comfortabele terrassen die tezamen met de ruime vensters en de bewoners zelf, maken de MK 02 tot een eigentijdse drijvende woning.



Wie Jorrit Houwert
Wat Waterwoning IJburg
Waar Amsterdam
Web www.plus31architects.com

De laatste jaren wint het wonen op het water aan populariteit en zijn waterwoningen en woonarken als moderne architectonische uitwerkingen niet meer de caravans bedekt met steenstrips die op het water drijven, maar moderne villa's van één, twee of zelfs drie woonlagen. De moderne waterwoning is een geliefd luxeproduct geworden.

KLIMAATCRISIS

Het water heeft unieke kwaliteiten en het bouwen op water biedt ruimte voor stijlvolle, inventieve en eigenzinnige ontwerpen. De rust en de ruimte van het water als vervanger van het groen van de tuin draagt bij aan een bijzondere beleving. Het mooie uitzicht zal ook minder snel veranderen door bijvoorbeeld groen of bebouwing.

SPLIT-LEVEL

In de Waterbuurt Oost op IJburg verrijst een moderne waterwijk waar het wonen op water een nieuwe dimensie krijgt. Voor deze locatie is een waterwoning uitgewerkt die met een slimme plattegrond het maximale vloeroppervlak uit het split-level principe haalt door inventief om te gaan met de bouwlagen binnen de bouwvelop. De grillige vorm aan de buitenkant is een direct gevolg van de verschillende lagen die hierin zijn ontstaan.

OPBOUW

De trappen tussen de verschillende bouwlagen draaien als een slakkenhuis omhoog. Het verschil tussen de verschillende lagen is echter telkens niet meer dan 960 mm. Hierdoor zijn hinderlijke hekjes en vloerafscheidingen niet nodig. Aan het einde van de sequentie bevindt zich het dakterras, dat een adembenemend en onbelemmerd uitzicht biedt over de omgeving. De gevel, vloeren, wanden en kozijnen zijn wit; op deze manier worden zij ondergeschikt gemaakt aan het materiaal en wordt de schaduwwerking geoptimaliseerd.





Wie Koen Olthuis
Wat De Citadel
Waar Het Nieuwe Water
web www.waterstudio.nl

In het Westland, midden in de driehoek Rotterdam, Hoek van Holland en Den Haag wordt gewerkt aan een nieuwe innovatieve woonbeleving. Tussen Naaldwijk en 's-Gravenzande ontstaat de eerste woonomgeving in ontpolderd gebied: 'Het Nieuwe Water'. Door te stoppen met droogpompen van de polder ontstaat een gebied van 80 hectare water. Dit gebied zal er in de toekomst voor zorgen dat er bij hevige regenval genoeg ruimte is om overtollig water te bergen. In 'Het Nieuwe Water' worden ruim 1.200 woningen gerealiseerd, waarvan 600 drijvend. Het eerste project in dit gebied is de Citadel.

VORMENTAAL

Bij het ontwerp van de Citadel ligt het ambitieniveau hoog. Bij drijvend wonen denkt men vaak aan bruin houten woonarken. Met het ontwerp van de Citadel willen wordt duidelijk dat er veel meer mogelijk is. De Citadel kenmerkt zich door haar vloeiende vormtaal,

moderne materialisering en imposante verschijningsvorm. Voor de opbouw van het gebouw is gekozen voor een bijzonder, architectonisch element. Door het element op unieke wijze te stapelen en te schakelen, ontstaat een ogenschijnlijk willekeurige structuur, met een duidelijke samenhang en identiteit. De keuze voor deze methode heeft tevens tot gevolg dat woningen de beschikking hebben over grote terrassen en daktuinen.

MET DE BOOT

Noemenswaardig is vooral de architectonische beleving op de route van de parkeergarage tot in je eigen woning. Middels een lift die je tot in je eigen woning brengt, betreed je de ruime woning. Een tweede manier om het gebouw te betreden is met de boot. Je vaart met je boot naar je eigen woning en legt aan. De hogergelegen woningen hebben een collectieve haven.

ENERGIE

Naast toepassingen van duurzame materialen met lange levensduur, worden voor Het Nieuwe Water samenwerkingen aangegaan met de glastuinbouwers in de omgeving. Resultaat hiervan is dat de Citadel energie kan gebruiken die direct door de eigen omgeving wordt opgewekt.



*Was je organisatie
goed voor de crisis,
dan zal die nog beter zijn
tijdens de crisis*

MEVA Bekistingssystemen

*Voortdurende
verandering is de enige
constante factor*

ATAG

*Bereid je voor op het
dieptepunt van deze recessie*

*Zodat je daarna met de
stijgende lijn kunt meeliften*

Nedsale

*Wie altijd twijfelt,
denkt teveel na*

Heembeton

*Laat de pijn
in de buik
waar het hoort*

Protec Industrial Doors B.V.

*Het is dramatisch wanneer de
muren van je huis omver
zijn geblazen door de storm*

Maar wat een uitzicht

Aelbers Flexibele Personeelsdiensten

PROVADA

2009 The Real Estate Meeting Point
16 t/m 18 juni Amsterdam RAI



**Kom met uw collega's en relaties naar het
vastgoedevenement van Nederland!**

**Koop tijdig uw toegangskaarten op:
WWW.PROVADA.NL**

Voor meer informatie

T +31 (0)30 605 14 24 **F** +31 (0)30 605 14 87 **E** INFO@PROVADA.NL **I** WWW.PROVADA.NL



Bouwen in de Zoo

‘Toen ik zes jaar was, wist ik al precies wat ik wilde worden. En dat is uitgekomen.’ Deze woorden tekenen we op uit de mond van bioloog Tom de Jongh van Burgers’ Zoo in Arnhem.

Na een aantal jaren gewerkt te hebben in Dierenpark Wassenaar kwam De Jongh in 1979 als tweede bioloog terecht in Burgers’ Dierenpark (zoals het toen nog heette). ‘Mijn opdracht was “zoek maar wat”. En zo viel mijn oog op een volière met een paar rotsparkieten. Dat zijn echte kolonievogels en ze nestelen, zoals de naam al zegt, in rotsen en niet in bomen. En dat ontbrak nou net in deze volière. Eigenhandig ben ik toen met cement en stenen een rots gaan bouwen, wat het begin was van mijn bouwcarrière in de dierentuin.’

HOGE DRUK

De carrière van De Jongh was er één van vallen en opstaan. ‘In Burgers’ Bush, een tropisch regenwoud, wilden we veel licht en het liefst een grote vrije overspanning. We hebben toen voor de proefhal, nu Burgers’ Mangrove, gekozen voor een experimenteel foliedak, zoals dat inmiddels door de firma Foiltec wordt geleverd. Het zijn eigenlijk gewoon luchtkussens, die op druk worden gehouden. Stijgt de druk dan laten we

lucht uit, daalt de druk dan pompen we er lucht bij. Werkte prima, totdat er een keer sneeuw op kwam. Toen steeg de druk, waardoor er lucht werd vrijgelaten, kortom het complete dak stortte in. Een ander probleem bleek te zijn dat als er door een takje of hagelsteen een gaatje ontstond, zo’n lek bijzonder moeilijk te vinden was. Toch niet zo’n ideale oplossing dus. In 1983 kregen we een nieuw dak waarin alle problemen tot volle tevredenheid waren opgelost.’

DESERT

Van voornamelijk inrichten van ruimtes is De Jongh langzamerhand overgestapt naar het echte bouwen. ‘Het beeld is natuurlijk bepalend. Neem bijvoorbeeld de Desert. De opzet was een lege desolate ruimte te creëren. Maarja, het zijn de bezoekers die door hun aanwezigheid dat effect weer tenietdoen. Daarom hebben we geprobeerd de bezoekers als het ware te verstoppen. Door het plaatsen van rotsformaties en niet-doorzichten worden de bezoekers nu aan het oog onttrokken van andere bezoekers.’

PLANNING

Als je praat over projectmanagement, is planning lastig en budgetcontrole ook. De Jongh: ‘Ik heb nog meegeemaakt dat als er vandaag een idee ontstond voor een nieuw verblijf, de volgende dag de graafmachines al binnen reden, dus nog voordat er ook maar één archi-



teet naar had gekeken. Dat is nu wel anders, alhoewel nog steeds veel projecten spelenderwijs ontstaan!

BOUWEN

Hoe staat het met de verhouding onderhoud/nieuw? De Jongh lacht: 'Ik geef toe dat we ons misschien wel iets te veel laten leiden door nieuwe projecten, maarja: een dierentuin heeft nu eenmaal publiekstrekking nodig. Zo hebben we net Rimba geopend, een Zuid-oost-Aziatische biotoop met onder meer tijgers, beren en apen.' Hoe gaat zo iets in zijn werk? Allereerst moet de locatie ingemeten worden, vervolgens wordt er een

www.burgerszoo.nl

schets gemaakt. Die wordt door de huisarchitect 'Wiegerinck' vertaald naar concrete plannen. ABT kijkt mee voor de constructie.

De Jongh: 'Een bijzonderheid van bouwen voor een dierenpark is natuurlijk het eisenpakket. Allereerst moeten de verblijven voldoende groot zijn, zowel voor het welzijn van de dieren (dieren die zich goed voelen, zijn actiever), als ook voor de stroom van bezoekers. Dan natuurlijk de sterkte. In Rimba moesten Maleise beren gehuisvest worden: de grootste slopers van de dierentuin. Ze graven, slopen, zwemmen en klimmen. Dus dan is de vraag hoe dik de muur moet zijn wel héél belangrijk!

NORMEN

Belangrijk bij dit soort afwegingen is de eigen inschatting van de dierentuinmedewerkers, de ervaring die ze al die jaren hebben opgebouwd. Daarnaast is de die-



rentuinwereld een zeer collegiale en open sector, waarin gemakkelijk aan elkaar advies wordt gevraagd. Volgens zijn er richtlijnen van EAZA, de Europese dierentuinassociatie, zeg maar de NEN voor de beesten. Ten slotte zijn er nog wettelijke normen. De Jongh: 'Je moet een dierentuinvergunning van de overheid hebben en daarom krijg je wel eens controle. Probleem is dat de controleurs een inschatting doen, maar dat deze niet altijd te herleiden zijn tot harde richtlijnen. Ze hebben bijvoorbeeld wel eens iets afgekeurd, zonder te kunnen aangeven hoe het dan wel moet.'

Naast stevigheid is ook het onderhoud een bepalende factor in het ontwerp van een ruimte. Hoe gemakkelijk zijn de verblijven schoon te houden, hoe duurzaam zijn de materialen en zijn ze ook bestendig tegen het klimaat? De Jongh: 'In een tropisch regenwoud rot het materiaal weg waar je bij staat, daar moet je echt heel goed op anticiperen.'

AANBESTEDING

Burgers' Zoo verkeert in de gelukkige omstandigheid dat het geen overheidsdierentuin is. De Jongh: 'Immers deze moeten aanbesteden en dan probeert de aannemer te besparen op materialen: hij gebruikt dan maar al te gauw materialen die zogenoemd gelijkwaardig zijn. Maar hoe gelijkwaardig is gelijkwaardig als er een beer tegenaan loopt te bonken? Hetzelfde geldt trouwens voor de esthetiek. Je kunt al kunstrotsformaties kopen per vierkante meter, maar daarbij wordt vaak op de esthetische kwaliteit beknibbeld, over smaak valt immers niet te twisten? Daar hoeven wij gelukkig niet op te bezuinigen.'

VERGUNNING

Een bouwplan voor een nieuwe ruimte moet altijd langs de gemeente Arnhem voor een vergunning. Gaat dit wel goed? De Jongh ondervindt eigenlijk nooit proble-



men met de gemeente. 'En dat terwijl we toch vaak niet-alledaagse voorstellen inleveren! Misschien komt dat wel omdat het al zo lang goed gaat. We werken altijd in hetzelfde team, dat naast de reeds genoemde partijen bestaat uit BAM voor het aannemerswerk en Maessen en Hendriks voor de installatietechniek.'

LEIEN DAK

We gaan wat nader in op de praktijk: het bouwplan is gemaakt, goedgekeurd door de gemeente. Gaat dan alles van een leien dakje? De Jongh zucht: 'Nee zeker niet en ik weet wel waarom. Praktisch alles wat fout gaat heeft met communicatie te maken, mijzelf inbegrepen.' Uzelf? 'Jazeker, een tekening van de architect begrijp ik wel, maar een tekening voor de installaties is wat abstracter. Zo heb ik me wel eens verkeken op de diameter van een pijp, die op papier gewoon een rood lijntje was. Ook is om de één of andere reden altijd de vloer aflopend vanaf het afvoerputje in plaats van ernaartoe. En over vloeren gesproken, we hebben veel vloerverwarming, dan kun je erop wachten dat iemand erdoorheen boort. En dan die bouwtekeningen... zeker bij ons, waar voortschrijdend inzicht eerder regel dan uitzondering is, is er regelmatig verwarring of we nu de laatste tekeningen in handen hebben. Nog erger: wat doe je als twee partijen tegelijkertijd wijzigingen aanbrengen op dezelfde tekening? Goed projectmanagement is naar mijn mening essentieel om dit soort problemen voor te zijn.'

VAKMANSCHAP

De Jongh haast zich overigens te zeggen dat hij absoluut geen negatieve indruk wil achterlaten. 'Integendeel: ik heb groot ontzag voor het vakmanschap van de bouw en de bereidwilligheid om alles te maken wat je



wilt. In een Afrika-omgeving zoek je bijvoorbeeld naar attributen die het plaatje compleet maken. Dan ga je dus aan een uiterst vakkundige, solide timmerman vragen om een gammele, halfverrotte deur te maken! U begrijpt, dit kan niet met een bestek worden opgelost, daar heb je de flexibiliteit en creativiteit van je bouwers voor nodig.

Ik denk dat iedereen het een uitdaging vindt om mee te denken over creatieve oplossingen voor onze niet-alledaagse bouwprojecten. Misschien komt het doordat we een dierentuin zijn. Na een project zie ik regelmatig bouwvakkers terugkomen met hun gezin en hoor ik ze zeggen: "Kijk, dit heeft pappa gemaakt!" Geweldig toch?'

OVERDRAAGBAAR

De Jongh heeft dus een schat aan bouwervaring weten te combineren met zijn biologische achtergrond. Is deze kennis op een of andere manier te structureren voor overdrachtsdoeleinden? Het gaat immers om een unieke combinatie. De Jongh: 'Nee ik denk het niet, dierentuinen zijn zo specifiek dat ik niet zou weten hoe ik mijn kennis moet opslaan in een database. Als ik ooit wegga, zal ik uiteraard mijn opvolger inwerken, maar de keuzes zullen gebaseerd moeten zijn op zijn gevoel en niet op mijn richtlijnen.'

Bokito

Tom de Jongh is namens de European Association of Zoos and Aquaria voorzitter van de mensapencommissie. Hier worden adviezen gegeven over het houden van mensapen, wat sterk in de aandacht kwam na het incident met de uitbraak van de Rotterdamse gorilla Bokito.

CONTOUR

CONSTRUCTIE

Communiceer

Adverteren kan overal, communiceren alleen met Constructie CONTOUR. Gebruikt u reeds de nieuwe communicatie-instrumenten zoals infoluches, multimedia, editorial banners, digitaal bladeren of gegarandeerd 100% bereik met uw doelgroep? Of beperkt uw beleid zich tot de eeuwenoude specials, bewaarnummers en advertorials? Komt uw communicatieboodschap exact binnen op het koop- of ontwerpmoment en richt u zich op het management van bouwend Nederland, wat er echt toe doet?

Constructie CONTOUR is ontwikkeld om gelezen te worden, om impact te hebben en om gewaardeerd te worden. Onderscheidend door unieke inhoud. Daarom een frequentie van driemaal per jaar, alleen zo kunnen we redactioneel een vuist maken. Wilt u ook in 2009 extra resultaat behalen, laat ons dan uw communicatiebeleid herijken. Neem contact op met de advertentieafdeling (070 - 356 98 04 / advertenties@blauvelt.nl) en wij berekenen voor u hoe u in 2009 met een lager budget en meer impact uit de voeten kunt.

U kunt elke dag de bouw bereiken, maar slechts driemaal per jaar een statement maken!

Abonneer

Lezers van Constructie CONTOUR weten driemaal per jaar meer dan hun collega-managers. Hoeveel meer, veel of weinig? Lezers zeggen veel meer, maar wij houden het bescheiden op een ietsje meer, overigens wel dat beetje dat net het verschil maakt. Dat verschil dat zich wel vertaalt in die wetenswaardige anekdote, de beste voorkennis, de nieuwe strategie en zelfs die ene extra order. Oordeel zelf en neem een abonnement. Een heel jaar kost 35 euro.

Bedrijf	:	
Naam	:	m/v
Adres/postbus	:	
Postcode	:	Plaats :
E-mail	:	

Stuur deze bon op naar Klantenservice, Zuidwal 24A, 2512 XS Den Haag of mail naar klantenservice@blauvelt.nl en word ook lid van het snelstgroeiende bouw-magazine van Nederland!

Al onze abonnementen stoppen automatisch na een jaar, u zit dus nooit vast aan een abonnement.

Constructie CONTOUR maakt net dat verschil!

Constructie CONTOUR is een uitgave van Blauvelt uit Den Haag en verschijnt drie keer per jaar.

Constructie CONTOUR richt zich op het hoger bouw kader, de architect, de directie en de professionele projectleiders bij de aannemerij en aan de opdrachtgevende kant.

Medewerkers W. van Asperen, A. Buvank, L. Bakker, R. Brandt, E. Barendrecht, P. Cyperus, W. Buijcks, J. Dijkshoorn, M. Hagen, A. Haugh-Pfaff, P. Folsche, R. Groothuis, A. de Hart, H. Hauptmeijer, H. de Koning, O. Koppenhagen, N. Lammers, F. van Lier, J. Peeters, R. Post, R. Pijlman, M. Scholten, H. Steketee, P. Sijlmeester, L. Telle, E. Trigger, N. Verwij, R. de Weerd, H. Wolters, R. van Zijll de Jong

Redactie

Constructie CONTOUR
t.a.v. Hoofdredactie
Zuidwal 24A, 2512 XS Den Haag
Tel. (070) 356 98 04
Fax (070) 365 68 30
redactie@blauvelt.nl

Internet www.blauvelt.nl

Basisontwerp

Pino Design, Arnhem (info@pino-design.com)

Druk

Koninklijke De Swart, Den Haag

Abonnementen

klantenservice@blauvelt.nl
Abonnementen kunnen elk gewenst tijdstip ingaan. Opgave schriftelijk of via e-mail. Elk jaar krijgt u een uitnodiging voor het verlengen van uw abonnement. Indien u niet binnen 30 dagen reageert wordt het abonnement automatisch stopgezet.

Prijzen

Jaarabonnement Nederland 35 euro, excl. 6% BTW.

Advertenties

Constructie CONTOUR
t.a.v. Advertentie-exploitatie
Zuidwal 24A, 2512 XS Den Haag
advertenties@blauvelt.nl

Disclaimer

Uitgever en auteurs verklaren dat deze uitgave op zorgvuldige wijze en naar beste weten is samengesteld. Evenwel kunnen uitgever en auteurs op geen enkele wijze instaan voor de juistheid of volledigheid van de informatie. Uitgever en auteurs aanvaarden dan ook geen enkele aansprakelijkheid voor schade van welke aard dan ook die het gevolg is van handelingen en/of beslissingen die gebaseerd zijn op bedoelde informatie. Gebruikers van deze uitgave wordt nadrukkelijk aangeraden deze informatie niet geïsoleerd te gebruiken, maar af te gaan op hun professionele kennis en ervaring en de te gebruiken informatie te controleren.

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden vervoelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of op enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.



TÉKÁ KRANEN B.V.

Al meer dan 25 jaar uw partner in bouwkransen

Téká is een echte uitbinker als het gaat om bouwkransen. Een groot assortiment, in alle maten, opgesteld op luchtbanden in combinatie met hydraulische stempels, instortframe, stationaire onderwagens, railrijdend en niet te vergeten de torenkraan op rupsonderwagens.

Rupstorenkransen

Téká is uitgegroeid tot dé specialist op het gebied van torenkransen op rupsonderwagens. Dit kraantype wordt met name ingezet op bouwwerken waar mobiliteit een hoofdrol speelt. Doordat de kraan vanuit de kraancabine bestuurd en verreden kan worden is er geen tijdsverlies door stempelen en monteren/demonteren. Ons gamma begint met kleine rupstorenkransen voor de bouwwerken met beperkte ruimte, snelle mobiliteit en een maximale hijslast van 4.400 kg. tot een rupstorenkraan met een haakhoogte van maar liefst 37 meter en een maximale hijslast van 12.000 kg. Kortom voor elk werk een specifieke kraan.

Bovendraaiende torenkransen

Op het gebied van de bovendraaiers heeft Téká ook een belangrijk deel van de markt naar zich toegenomen. Door samenwerking met collega bedrijven en het binnenhalen van het dealerschap van Jaso torenkransen, kunnen wij u ook in dit segment uitstekend bedienen. Het Spaanse merk Jaso heeft behalve de Spaanse markt een afzetmarkt over de hele wereld zoals: Engeland, Canada, Zuid Amerika, Australië, Rusland en Azië. Ook bij Jaso staat service, kwaliteit en duurzaamheid hoog in het vaandel. Dus voor Téká en onze klanten de ideale partner.

Kraanmachinisten

De kraanmachinist is één van de belangrijkste schakels in het bouwteam. De klant moet geen tijd te hoeven besteden aan het zoeken van ervaren en gemotiveerde kraanmachinisten. Téká onderscheidt zich al jaren van andere bedrijven door de klant te bedienen met eigen kraanmachinisten. Mensen die intern worden opgeleid hebben ervaring met het eigen materieel en nemen de uitvoerders werk uit handen.

Advies

Onze verhuurafdeling geeft u een vakkundig advies voor de inzet van kransen op uw bouwwerk. Alle facetten worden onder de loep genomen zoals logistiek, tijdsplanning en opstelplaatsen zodat u een passende kraan op uw werk heeft.

Technische service

Service staat bij Téká op nummer 1, een ingehuurde kraan moet in topconditie zijn omdat stilstand tot verlies leidt. Met een zeer gemotiveerd service team zorgen wij dat het eigen verhuurpark, maar ook de kransen van derden, technisch voor 100% in orde zijn.

Kortom: Téká Kranen gaat u vóór in service en kwaliteit!



Hoofdkantoor Daimler Chrysler

GeN2™: de lift met unieke ophangtechnologie

Otis 506 NCE
betrouwbaar
en veilig

Plan Your Project™:
on-line liftberekeningen

e*Service: actuele on-line info

Wat gisteren nog ondenkbaar leek, is vandaag al realiteit. De ontwikkelingen in liften en roltrappen volgen elkaar op de voet. Otis loopt daarin voorop. Bijvoorbeeld met de GeN2™, de stilste machinekamerloze lift ter wereld. Of met de Otis 506 NCE, een betrouwbare en veilige roltrap. Ook in service en onderhoud blijven we innoveren. Zo biedt onze on-line monitor e*Service u actuele informatie over de prestaties van uw liften en roltrappen. Weten hoe ú kunt vooruitlopen op de ontwikkelingen in liften en roltrappen? Bel Otis (033 - 750 21 00) of kijk op www.otis.com.

OTIS

De top in liften

www.otis.com