

In de rubriek 'IDDS Connected' staat iedere editie een bijzondere samenwerking centraal. Dit keer vertellen directeur Kees Brouwer en Van Reisen Bouwmanagement & Advies directeur Leon van Reisen over hun samenwerking op het gebied van bouwadvisering, de veranderde markt en het nieuwe product de Locatiescan.

## Wat doet Van Reisen?

**Leon:** "wij begeleiden bouw – en vastgoed gerelateerde projecten in de breedste zin van het woord, van initiatief tot en met nazorg, exploitatie en beheer. Dat doen we met twaalf gemotiveerde professionals, waarbij alle kennis voor dit soort opdrachten, dus van bouwkosten, kwaliteit, veiligheid, subsidieaanvragen en plannings, aanwezig is. Altijd in belang van, en maximaal verplaatsend in, de positie van onze opdrachtgever. Dat is complementair aan hetgeen wat IDDS doet."

## Kun je dat toelichten Kees?

**Kees:** "IDDS biedt het gehele traject van onderzoek en advisering van een locatieontwikkeling. Dat doen we door de inzet van onze ruime expertise die te onderscheiden is in 9 kennisgebieden: milieu, archeologie, explosieven, ecologie, water, asbest, cultuurtechniek, bouw en infra. Op het moment dat ons kennisgebied 'Bouw' in een project moet worden benut, schakelen wij Van Reisen in. Het is dus niet zo dat we in elkaars vaarwater zitten. Juist daar waar de kennis of ervaring van de één stopt, vult de ander deze aan."

## Hoe is die samenwerking ontstaan?

**Leon:** "Door een project in Leiden in 2001, waar wij door een opdrachtgever zijn ingeschakeld om een quick scan uit te voeren bij een mogelijke verwerving van zestien kantoor – en bedrijfsruimtes, in totaal ongeveer 20.000 vierkante meter vastgoed op eigen terrein. IDDS werd hierbij ingeschakeld om het milieukundige onderzoek en advies ten aanzien van asbest en bodem te verzorgen. Van Reisen heeft onderzoek verricht naar de bestaande bouwkundige – en installietechnische kwaliteit van het vastgoed, de verwachte toekomstige investeringen, toetsing op basis van de toen geldende wettelijke eisen en de beoorde-

ling van bestaande huurcontracten. De wijze waarop beide bedrijven in korte tijd tot gedegen en volledige onderzoeksresultaten kwamen, maakte duidelijk dat 'het bloed op dezelfde wijze stroomde'. We kunnen rekenen op de kennis en ervaring van de ander, terwijl we ook altijd kritisch naar elkaar zijn."

**Kees:** "Wat we ook gemeenschappelijk hebben, is dat we ons allebei zoveel mogelijk verplaatsen in de wensen van de opdrachtgever. Het draait bij IDDS honderd procent om het behalen van het maximale resultaat voor onze opdrachtgever, en bij Van Reisen ook."

***“Een advies kan niet goed zijn als het niet onafhankelijk is”***



**Wat maakt jullie samenwerking goed, los van de kernwaarde 'de opdrachtgever centraal'?**

**Leon:** "We hebben dezelfde manier van werken tegen min of meer dezelfde tarieven, dat is prettig. Ik wil wel even duidelijk stellen dat onze samenwerking niet exclusief is. Als ik word ingeschakeld door een ontwikkelaar die met een ander adviesbureau werkt, dan loop ik daar natuurlijk niet van weg. Dat geldt andersom ook, toch?"

**Kees:** "Ja, natuurlijk, we laten opdrachtgevers niet in de steek omdat we graag met elkaar samenwerken...."

**Leon:** "...maar als de keus aan ons is, dan schakelen we elkaar in. Daarmee kunnen we ook zekerheid geven dat iets goed wordt uitgevoerd, want daar kan ik bij IDDS van op aan, en zij bij mij."

**Kees:** Wat onze samenwerking zo sterk maakt, is dat we snel kunnen schakelen. Dat komt natuurlijk omdat we al zo lang samenwerken, maar ook doordat we sinds drieënhalft jaar een pand delen wat het mogelijk maakt om even binnen te stappen met een vraag."

**Leon:** "Ja, we hebben aan de 's-Gravendijkseweg een ca. 3.000 vierkante meter groot onafhankelijk

kenniscentrum op het gebied van bouwen, ontwikkelen, beheren en locatieontwikkeling gecreëerd. Hier werken we gezamenlijk met ongeveer 80 professionals in vaste dienst die allemaal specialistische kennis hebben. Dat vind je nergens, absoluut uniek."

**Tien jaar samenwerking, drieënhalft jaar een gezamenlijk pand, hoe blijf je onafhankelijk?**

**Kees:** "Simpel, onze gezamenlijke visie is dat de opdrachtgever voorop staat. Onafhankelijkheid is daarbij een vereiste. Naar onze opdrachtgevers toe zijn we dan ook altijd transparant."

**Leon:** "Wij zijn geen verkopers, maar adviseurs. Een advies kan niet goed zijn als het niet onafhankelijk is. Eigenlijk is onze onafhankelijkheid dus niet imfrage, het is een basis voor ons werk."

**Is er de afgelopen tien jaar veel veranderd in de branche?**

**Kees:** "Heel veel. Tot een aantal jaren geleden werden er complete woonwijken gerealiseerd in landelijke gebieden. Nu zie je de laatste jaren dat er steeds meer projecten worden gerealiseerd in oude dorps- en stadskernen. Die projecten zijn over het algemeen qua oppervlakte wat minder groot, maar wel veel complexer omdat je met meer omgevingsfactoren te maken hebt dan in landelijk gebied. Daardoor heb je heel veel expertise en ervaring nodig om zo'n project goed uit te voeren. Anderzijds hebben we sinds vorig jaar te maken met de invoering van de omgevingsvergunning (Wabo), waardoor je in principe in één keer een complete vergunning aan moet vragen voor een complete ontwikkeling, in plaats van voor elke stap in het traject een separate vergunning. Nu kom je dus niet meer weg met maar één of twee expertises en heb je kennis nodig van het gehele traject om zo'n vergunningsaanvraag compleet te maken"

**Hoe speel je op zulke veranderingen in de markt in?**

**Kees:** "Voor de vergunningsaanvragen is het antwoord simpel: die kunnen we regelen, we hebben immers kennis van het gehele traject. Ook blijven Van Reisen en IDDS constant in gesprek met





opdrachtgevers om op de hoogte te blijven van hun plannen en daar op in te kunnen spelen. Door de economische tijd, en de eerder genoemde tendens dat projecten steeds complexer worden, willen ontwikkelende partijen van te voren de risico's inschatten. Logisch ook, want een verkeerde beslissing kan in deze tijd je faillissement betekenen. Om daar op in te spelen hebben we gezamenlijk de Locatiescan ontwikkeld. We brengen daarmee de risico's van een te ontwikkelen gebied zorgvuldig in kaart en gaan zo na of het ontwikkelen daarvan haalbaar is."

**Leon:** "Een opdrachtgever benadert ons met een bestaande of nieuw aan te kopen locatie, die (her) ontwikkeld dient te worden. Wij gaan alle kennisgebieden voor hem af en rapporteren in korte tijd welke mogelijkheden en onmogelijkheden de betreffende locatie heeft. De wijze waarop we dit doen is uniek. Voorheen moest een opdrachtgever drie, vier of vijf adressen bellen, die onafhankelijk van elkaar te werk gingen en hem allemaal een stukje van de puzzel gaven. Wij kunnen de opdrachtgever nu vanuit één organisatie snel, compleet en vakkundig adviseren, behoeden voor ernstige problemen en wijzen op kansen in het project. Ons doel is om realistische, haalbare adviezen en oplossingen te bieden. Dat mag de opdrachtgever van ons verwachten."

**Klinkt goed. Nog meer van dit soort plannen samen?**

**Kees:** "De focus ligt momenteel op het nieuwe product 'de locatiescan'. Wij zijn in overleg met opdrachtgevers om na te gaan in hoeverre plannen met locaties al dan niet realistisch haalbaar zijn. Wij verdiepen ons in de wensen van de opdrachtgevers en mocht blijken dat er in de markt een specifieke behoefte is in de advisering, dan gaan Leon en ik nadenken over hoe wij met onze gezamenlijke expertises de opdrachtgever hierin van meerwaarde kunnen zijn. Mocht een bepaald specialisme hierin ontbreken, zoals stedenbouwkundig advies, dan kunnen we ons beroepen op ons uitstekende netwerk. Het gaat erom dat we de opdrachtgever compleet van dienst kunnen blijven zijn".

## ***"De focus ligt momenteel op het nieuwe product 'de locatiescan'"***

**Leon:** "Naast het ontwikkelen van nieuwe producten voor de markt, loopt onze samenwerking natuurlijk gewoon door in projecten. Een van die lopende projecten waar we gezamenlijk acteren is het project 'Coremolen' in Noordwijkerhout. Daar worden 128 startersappartementen, ruim 2.500 vierkante meter winkelgebied en een tweelaags ondergrondse parkeergarage gerealiseerd waarvoor IDDS alle omgevingsonderzoeken en adviseringen heeft verzorgd en Van Reisen de complete kostenbegeleiding, projectmanagement en de kopersbegeleiding voor haar rekening neemt. Voor deze tijd en in deze omgeving een uitzonderlijk project, op een voor deze gemeente in 2012 waardevolle locatie. Bereikbaar wonen, nieuwe winkels voor non food en food, horeca, parkeren en veel open ruimte! Super dat we dit vanuit ons bedrijfsspannd samen kunnen oppakken!"