



Het bureau Bruls en Co

Auteur Sander Woertman

Sinds 1986

Inspiratie moeder natuur

Werkterrein de wereld om ons heen

Klanten heel divers, het liefst gemotiveerde

Dieptepunt de algemene cultuurloosheid

Trots op onze vechtlust

Huisvesting verbouwd koetshuis

Werknemers tien

Omzet staat niet in vergelijking met de inspanning

Bruls en Co

“We meenden dat als we het goed deden voor onze klanten, het ons economisch gezien ook goed zou gaan. Daarin hebben we ongelijk gekregen”

Mathieu Bruls, hoe ben je terechtgekomen in de architectuur?

Mijn vader was aannemer. Ik stond al heel vroeg op de bouwplaats. Ik kreeg op latere leeftijd de vraag van mijn vader of ik zijn bedrijf wilde overnemen, maar architectuur sprak mij meer aan. Daar kon je meer aan de knoppen zitten. Ik ben in Eindhoven gaan studeren en daarna begon ik al vrij snel mijn eigen bureau.

Björn de Munck, hoe kwam jij bij Bruls en Co terecht?

Tijdens mijn studie aan de Academie voor Bouwkunst werkte ik op het bureau van Mathieu. Dat is nu vijftien jaar geleden. In 2008 ben ik partner geworden, in 2010 zakelijk directeur.

Hoe gaat het met jullie bureau?

De crisis leidt tot herbezinning. Voor de crisis ging het voor de wind met ons bedrijf. Er was dus nooit een noodzaak om vragen te stellen over de koers die we voeren. We meenden dat als we het goed deden voor onze klanten, het ons economisch gezien ook goed zou gaan. Daarin hebben we ongelijk gekregen.

We zijn de afgelopen vier jaar teruggegaan van ruim twintig naar tien werknemers. Dat is jammer, want als bureau streven we ernaar alle onderdelen van het bouwproces te kunnen ondersteunen. De medewerkers die zijn overgebleven, zijn allemaal betrokken bij het hele proces. Iedereen beheerst alle programma's. Op een bepaalde manier is dat een mooie ontwikkeling. Iedereen wordt in de toekomst een allround werknemer die alles kan oppakken. Dat betekent dat je nooit bent uitgeleerd en altijd uitdagingen zult hebben in je werk. Daar staat tegenover dat er een grens is. De afslanking moet niet ten koste gaan van het primaire proces. Wat je doet, moet je goed kunnen doen.

Waar raakt de crisis jullie het hardst?

In de woningbouw zijn flinke klappen gevallen. Tweederde van de omzet die we hier maakten, is weggefallen. Opdrachten vanuit de overheid zijn door de Europese aanbestedingsregels niet aantrekkelijk om binnen te halen

en woningstichtingen zijn te druk met het uitzetten van nieuw beleid.

Ons land had een traditie op het gebied van sociale woningbouw, waarbij de menging van bevolkingsgroepen goed geregeld was. Het theoretische ontwerp kader dat architecten op dit moment hebben, is gefundeerd op deze sociale principes. De privatisering van de woningbouwcorporaties vijftien jaar geleden heeft dit kapotgemaakt. Het zal een van de belangrijkste taken zijn, om deze traditie weer nieuw leven in te blazen, ook om de relevantie van ons vak voor de maatschappij weer terug te winnen.

Welke verschuivingen zien jullie in het vak?

Inhoudelijk is de crisis een zegen voor het vak. We gaan van esthetiek naar ethiek. Daarmee komen we weer middenin de maatschappij te staan. In artistiek opzicht is dat het meest interessante wat je kan overkomen. Praktisch gezien is het een verschrikkelijke tijd. Het volume van de opdrachten is met ruim vijftig procent gekrompen, de Europese aanbestedingen hollen het vak uit en je wordt gedwongen opdrachten aan te nemen voor zestig procent van de prijs.

Merk je een verschuiving in het soort opdrachten dat je van opdrachtgevers krijgt?

We zitten in tijd van transitie, dus hoe het er over een jaar uitziet, durf ik niet te zeggen. Wat ik momenteel zie, is dat we bij de kleinere projecten die ons gegund zijn, bij alle onderdelen van het bouwproces betrokken zijn.

Hebben jullie last van het feit dat jullie je bevinden in een krimpegebied?

Ja uiteraard. Maar tegelijkertijd is het een ongelooflijke interessante regio. Terwijl onze opdrachten zich redelijk strikt houden aan de landsgrenzen, zie je vooral bij jongeren een andere beleving van deze regio. Zij houden zich niet aan de landsgrenzen en hebben een mentale instelling die het fysieke netwerk, dat nogal te wensen overlaat, overstijgt. We zijn hier een onderzoek naar gestart onder de werktitel 'regio M'. De hypothese is, dat we de barrières die er zijn om deze regio mentaal te beleven, moeten slechten. Zo ben je vanuit Maastricht binnen vijftien minuten in Luik en binnen een uur in Antwerpen of Keulen. Het probleem is dat we

precies weten wat er speelt in onze eigen stad, terwijl het enorm lastig is om uit te vinden wat er in de andere steden speelt. Als je dat weet te overwinnen, dan ontstaat een nieuwe regionale entiteit. Overigens ben ik ervan overtuigd dat de komende jaren economische regio's nog belangrijker zullen worden dan ze al zijn, en dat nationale grenzen zullen vervagen.

Hoe zit dat met werken over de landsgrenzen?

Het is voor ons net zo moeilijk om in Polen aan werk te komen, als het dat is om in Duitsland een opdracht binnen te slepen. De bouwcultuur is daar heel anders. Praktische zaken werken ook niet mee. Zo is het in België welhaast godsonmogelijk om jezelf te verzekeren als je daar als architect aan de slag gaat.

Je kunt toch gaan samenwerken met architecten uit dat land om die problemen te overkomen?

Dat is voor ons niet voldoende reden om samen te werken. Elke partner moet iets unieks inbrengen en de ander aanvullen. In Krakau hebben we samengewerkt met een zeer talentvolle jonge architect. Die ontwierp een prachtig kantoor, maar hij was niet in staat om een goede werk-omgeving te scheppen. Wij kunnen dat wel.

Ik las op jullie website over ambacht en timmermanslogica. Kun je me uitleggen hoe deze begrippen terugkomen in jullie werk?

Timmermanslogica is de titel van een tentoonstelling over ons werk die afgelopen voorjaar te zien was in het Centre Céramique. We besteden heel veel aandacht aan de link tussen ontwerpen en bouwen. In de regel vinden de partijen waar wij regelmatig mee bouwen het prettig om met ons te werken. We maken het ze niet makkelijk, maar respecteren wel de realiteit van het materiaal en de detaillering die daarbij hoort. Deze aanpak is van invloed op de materialisering van onze architectuur. We werken met gekende materialen zoals baksteen, beton, staal en glas, zodat alle bouwende partijen weten wat de mogelijkheden zijn. Constructief vinden we dat we niet altijd eerlijk hoeven te zijn. Het adagium van Ludwig Mies van der Rohe, 'Form follows function', veronderstelt dat als je laat zien hoe iets gemaakt is, dat dat vrijwel automatisch goede architectuur oplevert. Dat is niet zo. We willen vooral dat de mensen het gevoel hebben dat ze weten hoe onze gebouwen constructief in elkaar steken. Je kunt het vergelijken met het Barcelona-paviljoen van Mies van der Rohe. Iedereen die

daar loopt, denkt dat de wanden de stabiliteit verzorgen, terwijl feitelijk de kolommen die functie voor een groot deel vervullen. Ze zien eruit alsof ze scharnieren, maar zijn ondergronds ingeklemd. Het gaat erom dat je mensen geruststelt. Daarom mag in een gebouw de wand dikker gemaakt worden als dat nodig is om het verhaal van de constructie over te brengen op de gebruiker.

Initiëren jullie zelf projecten?

Een deel van de projecten in onze portfolio is het resultaat van eigen inzet. Op dit moment zijn er per betaald project minstens twee projecten die we zelf opstarten. Het zal zich nog moeten uitwijzen wat deze projecten uiteindelijk opleveren in de crisistijd. Vooral met het oog op het aantal uren dat we erin steken, is het soms risicovol deze weg te volgen. Maar denk je dat er op dit moment nog investeerders rondlopen die grond op risico kopen? In die zin hebben we als architectenbureau een kleine voorsprong. We kunnen ontwerpen, maar ook rekenen en nadenken over concepten die mogelijk succesvol zijn. Doordat we geen gebruikelijke vastgoedpartij zijn, kunnen we andere paden bewandelen. Maar ook hier geldt: of we hier succesvol zijn, moet zich nog uitwijzen.

Wat doe je liever: bovenstaande strategie volgen of meedoen aan een prijsvraag?

Prijsvragen en aanbestedingen leveren steeds minder op. De voorwaarden voor deelname hollen de architectuur uit. Het is jammer dat de overheid niet ziet dat ze door het huidige beleid de creatieve industrie de nek omdraait en ons vak marginaliseert. Terwijl elke stad die aan city-marketing doet, zich voorstaat op haar culturele en creatieve klimaat. Dan zetten we liever iets zelf op dat door ons wordt gedragen en waar we achter staan.

Het bureau Tips voor ondernemers

De aannemer als opdrachtgever

Auteur Alijd van Doorn

De aannemer is niet altijd de gedroomde opdrachtgever voor de gemiddelde architect. Traditioneel gezien is de aannemer immers de partij die de ideeën van een architect uitvoert, niet degene die de randvoorwaarden ervan bepaalt. De huidige praktijk is anders. Grote aannemers hebben eigen ontwikkelingsstakken. Architecten komen aannemers ook steeds vaker tegen als opdrachtgever bij geïntegreerde contractvormen, waarbij de financiële risico's bij de aannemer liggen. Hoe zorg je er als architect voor dat deze samenwerking succesvol verloopt?

De rol van de architect bij Design & Build

'Design & Build' is een organisatievorm waarbij de architect voor de aannemer werkt. In de meest voorkomende variant vormen aannemer en architect een consortium dat een ontwerp maakt op basis van een Programma van Eisen opgesteld door de initiatiefnemer. De aannemer heeft als risicodragende partij bij aanvang de leiding over het team en de rol van de architect is relatief beperkt. In dit geval doet de architect er goed aan duidelijke afspraken te maken over het ambitieniveau van het ontwerp en materiaalkeuze. Bedenk wel dat als je vanuit deze positie aan projecten gaat werken, dit effect heeft op je marktprofiel en organisatie.

Twee opdrachtgevers bij een project

Bij andere vormen van Design & Build ligt het contractmoment later. Dit betekent dat de architect aanvankelijk door de opdrachtgever wordt geselecteerd en langer de leiding houdt over de ontwerpontwikkeling. In deze situatie maakt het definitieve ontwerp met principedetails en bestek deel uit van de aanbesteding. Deze variant wint aan populariteit omdat de projectrisico's naar de aannemer verschuiven, terwijl de opdrachtgever zelf op architectonische kwaliteit stuurde. De aannemer neemt na de aanbesteding de opdracht over, maar het ontwerp staat vast. De opdrachtgever maakt tijdens de aanbesteding gebruik van de kennis van de aannemer om het ontwerp kostenefficiënt te realiseren. Bij deze variant is het belangrijk dat de architect tijdens de aanbesteding namens de opdrachtgever de architectonische kwaliteit van alternatieve ontwerpvoorstellen bewaakt.

Wederzijds vertrouwen is de basis

Een soepele werkkrelatie tussen architect en aannemer is niet vanzelfsprekend. Beide partijen dienen een ander belang in het bouwproces en hebben meestal ook een andere achtergrond. Om tot een succesvolle samen-

werking te komen, is het opbouwen van een vertrouwensband cruciaal. Bezoek samen elkaars gerealiseerde projecten en verdiep je in elkaars werkwijze, eventueel met behulp van een procesmanager, voordat je de formele contractfase in gaat. Maak goede werkafspraken en evalueer deze regelmatig.

Kwaliteit onderbouwen

Veel architecten hebben de zorg dat de aannemer in de rol van opdrachtgever niet stuurt op het realiseren van hoogwaardige architectonische kwaliteit. Het is mogelijk dit risico te beperken. Dit begint bij het ontwikkelen van een sterk ontwerpconcept met duidelijke uitgangspunten waar niet van afgeweken kan worden. Tijdens de voorbereidings- en uitvoeringsfase zal de aannemer met goede argumenten moeten worden overtuigd van een specifieke materiaalkeuze en detaillering. Overigens kan de aannemer als opdrachtgever ook een positieve bijdrage leveren aan de architectonische kwaliteit. Door zijn focus op value engineering waarbij je een efficiënt ontwerp maakt door constructie en installatietechniek te rationaliseren, worden bezuinigingsronden in latere ontwerpstadia voorkomen.

Kennis is macht

Een aannemer is een professional op zijn vakgebied. Daarom is het een uitdaging om hem te overtuigen van je ontwerpvoorstellen. Gedegen kennis van financiële en bouwkundige consequenties van ontwerpvarianten is hierbij onontbeerlijk. Als je het idee hebt dat je op deze punten tekortschiet, is het aan te raden een of meerdere adviseurs in te schakelen.

Doe je voordeel met de samenwerking

Maar al te vaak wordt gesuggereerd dat de samenwerking tussen architect en aannemer per definitie moeizaam is. Maar er zijn ook veel voordelen te halen. Zo ligt er de kans om tot een echt integraal ontwerp te komen als je gebruikmaakt van de kennis en ervaring van de aannemer op het gebied van detaillering en bouwmethoden. De samenwerking tussen twee vakbroeders ondersteunt ook een effectief en efficiënt ontwerpproces. Zo hoeft er minder presentatiemateriaal gemaakt te worden om het ontwerp te communiceren.