

VOLOP KANSEN IN EEN DYNAMISCHE MARKT

Kredietcrisis, klimaatcrisis, grondstoffencrisis, coronacrisis... Een spannende opsomming die er voor zorgt dat ons vak voortdurend in beweging is. Het daagt uit om te anticiperen, te veranderen. Kansen te zien en vooral ook zelf te creëren. 'Dat vraagt om kennis van de markt, luisteren naar de klant en vooral keuzes maken', aldus **Johan Verduijn**, directeur/eigenaar van **ARCOM Partners BV**. We spraken hem en directeur/architect **Henno Westeneng** over de groei en ontwikkeling die dit bureau doormaakt.

KOESTEREN

Dat ARCOM anticipeert blijkt wel uit de ontwikkeling die het bedrijf de afgelopen jaren heeft doorgemaakt. Daar waar in eerste instantie vooral de aandacht uitging naar de ontwikkeling en het bouwmanagement van opdrachten in zorg, woningbouw, onderwijs en utiliteitsbouw, is dat de afgelopen tien jaar verbreed naar de architectuur. 'We weten dat onze opdrachtgevers ons hun vertrouwen geven omdat we plannen en scenario's ontwikkelen die technisch kloppen en financieel haalbaar zijn', aldus **Verduijn**. 'Maar we merken ook dat we met architectuur het verschil kunnen maken. Woon-, werk- en leefomgevingen maken die er toe doen. Die prikkelen, beleving geven en gekoesterd worden. Misschien is dat laatste ook wel de reden dat we ons enorm aangetrokken voelen tot het herbesteden van oude gebouwen. Zoals de rijksmonumentale Elias Beekman Kazerne in Ede die we hebben herbested naar wonen en zorg. Of villa

Villa Nieuw Wezeveld in Twello



Nieuw Wezeveld in Twello die al jaren leeg stond en door ons een nieuwe invulling kreeg en eigentijds werd uitgebreid.'

AUTARKISCH

Met de komst van **Henno Westeneng** naar ARCOM krijgt de architectuur van ons bureau een extra impuls en het principe 'koesteren' een diepere lading. 'Het bepaalt niet alleen de manier waarop we kijken naar bestaand vastgoed, het beïnvloedt ook de wijze waarop we nieuwe gebouwen vormgeven,' zegt **Westeneng**. 'Als deze tijd ons iets leert, is het wel dat we onze kwetsbare planeet moeten koesteren; dat onze huidige manier van leven en bouwen niet vol te houden is. Dat vraagt, juist ook bij nieuwbouw projecten, om een andere ontwerphouding. Om projecten die aan het einde van hun levensduur nog waarde hebben en opnieuw gebruikt kunnen worden.'

Als architect ontwierp **Westeneng** al vanuit die filosofie. Zo wonnen zijn projecten de afgelopen jaren meerdere duurzaamheidsprijzen. Begin dit jaar nog de publieksprijs bij de Duurzaam Bouwen Awards 2020 met het Integraal Kindcentrum Magenta te Delden. Het eerste gebouw in Nederland dat verwarmd en gekoeld wordt middels geluidsgolven! Bij ARCOM geeft hij dit een passend vervolg met onder andere een landgoed in Almere dat geheel autarkisch is. Dus geen aansluiting op het riool, energie dat lokaal wordt opgewekt en materialen die biobased en circulair zijn. Een gesloten kringloop.....

TENDERS EN SELECTIES

Dit jaar heeft het bureau de keuze gemaakt om zich meer te richten op het verwerven van opdrachten via openbare aanbestedingen en architectenselecties. 'Niet alleen opent zich daarmee de markt voor overheidsopdrachten,



Henno Westeneng (l) en Johan Verduijn

WAT ZIJN VOOR JOU DE UNIVERSELE WAARDEN VAN ONDERNEMEN, ONAFHANKELIJK VAN WELKE CRISIS (FINANCIEEL, VIRUS, STIKSTOF ET CETERA) ZICH OOK VOORDOET?

Johan: Durven en doen
Henno: Samenwerking en vertrouwen
WELKE TEGENSLAG HEEFT JE HET MEESTE GEVORMD?
Johan: De financiële crisis heeft mijn denken over bedrijfsvoering en groei

gekanteld. Het was een zware, maar leerzame periode die we gelukkig zonder al te veel ontslagen zijn doorgekomen.
Henno: De kredietcrisis die zekerheden onderuit haalde maar ook de waarde liet zien van trouwe opdrachtgevers en vaste samenwerkingspartners.
WAT DOE JE ALS HET EVEN TEGENZIT?
Johan: Rust

pakken, op een rij zetten, overleggen met collega's en vooral zaken niet door laten sudderen.
Henno: Probleem even naast je neerleggen en focus richten op iets anders, vaak komt de oplossing daarna eerder dan je denkt.
WELKE ROL SPEELT LEEFTIJD IN JOUW OGEN?
Johan: Leeftijd zegt niet zoveel. Ik was vrij jong ondernemer (27)

en deze leeftijd heeft mij nooit in de weg gestaan. Jonge mensen brengen vaak frisse ideeën en durven misschien eerder buiten de lijntjes te kleuren.
Henno: Het gaat niet om de leeftijd. Jonge mensen zijn soms net zo competent als oudere en zitten minder in een vast stramien. Ik merk wel dat je eigen ervaring met processen en projecten van

toegevoegde waarde is.
IN HET WEEKEINDE WERK IK WEL/NIET OMDAT?
Johan: In het weekeinde ben ik echt vrij en zet ik ook daadwerkelijk mijn email uit. Het geeft ruimte en rust. Wel heb ik altijd een notitieboekje bij de hand om ideeën te noteren.

Henno: Probeer ik de laptop dicht te houden, maar dat lukt helaas niet altijd. Gelukkig zijn mijn kinderen assertief genoeg om me duidelijk te maken dat het weekend is.
OVER WELKE INVESTERING HEB JE LANG NAGEDACHT / DENK JE LANG NA?
Johan: De verbouwing van ons kantoor. Het was een confrontatie met de wijze waarop onze opdrachtgevers in het proces zitten.

Bewust heb ik er voor gekozen om me niet zelf met het proces te bemoeien en dit bij twee collega's neer te leggen. Ik hoefde alleen maar besluiten te nemen.
Henno: Heel actueel dit jaar: een andere woning.
DIGITAAL VERGADEREN: WAAROM WEL/NIET?
Johan: Digitaal vergaderen heeft bij ons de afgelopen periode een vlucht genomen. Positief is de efficiëntie die het brengt. Wel mis je soms de non-verbale communicatie. Het is nog belangrijker om door te vragen.
Henno: Al voor de coronacrisis vergaderde ik zeer regelmatig digitaal om tijd en milieu te (be)sparen. Dat dit nu een vlucht neemt, juich ik om diezelfde redenen toe. Persoonlijk contact blijft echter wel noodzakelijk.

ook biedt het nieuwe kansen voor het delen van onze missie en visie', zegt **Westeneng**. 'Al vijftien jaar ben ik actief met maatschappelijke projecten op het gebied van onderwijs, sport en cultuur. Het is een sector die me zo aanspreekt omdat je direct contact hebt met de eindgebruikers en dus echt het verschil kunt maken.'

VERTROUWEN KRIJGEN, VRIJHEID GEVEN

'Uiteindelijk draait het bij het zien van kansen en het realiseren van projecten om vertrouwen en vrijheid,' stelt **Verduijn**. 'Het vertrouwen dat we krijgen van

onze opdrachtgevers zorgt er voor dat we vrij zijn om de beste oplossing te bedenken. Dat krijgen we niet alleen, dat geven we ook. Ruimte voor medewerkers en samenwerkingspartners om te excelleren, hun verantwoordelijkheid te pakken en nieuwe wegen te bewandelen. Mijn ervaring is dat je dan gegarandeerd meer kwaliteit realiseert en je waarde toeneemt. Bovendien ben je als ondernemer niet alleen aan het managen, maar houdt je ook tijd en vooral 'ruimte' over om te investeren in je mensen, in ideeën en in nieuwe kansen in een dynamische markt.' ■