

# RTUNDA, MEDIAMARKT VOOR DE ARCHITECTENBRANCHE

Het recent opgerichte bedrijf **Rtunda** wil de Coolblue of Mediamarkt zijn voor de integrale ontwerpteam. Waar architectenbureaus met als basis een simpel 3D-model digitale analyses kunnen bestellen over bijvoorbeeld bezonning, geluidslast of hittestress van een gebouw. **Jeroen Putter**, een van de twee oprichters van het bedrijf, is ervan overtuigd dat wat Rtunda biedt in een enorme behoefte voorziet.



De drempel om digitaal te werken ligt voor veel organisaties hoog, stelt Putter. 'De verschillende standaarden, werkwijzen en digitale processtructuur worden niet breed door de markt herkend. Bovendien kost een analyse vaak vele weken, terwijl het ontwerpproces een directe informatiebehoefte heeft. Daarom hebben wij Rtunda opgericht, met aan de basis een intensieve samenwerking met verschillende grote

marktpartijen, zoals HFB, BimLink en OMRT. Zelf heb ik in de project-ontwikkeling gewerkt. Wij zagen slimme oplossingen voor allerlei bouwkundige kwesties. Bijvoorbeeld, als je te ontwikkelen pand naast de snelweg ligt, hoe analyseer je dan het geluid van die weg en wat voor oplossingen zijn er? Er bestaan verschillende digitale oplossingen in de markt, maar doorgaans verstopt 'achter bedrijven'. Zo heeft bijvoorbeeld

DWA, ook een partner van Rtunda, veel oplossingen in huis. Maar nog niet zichtbaar zodat het gemiddelde architectenbureau de weg niet zal vinden.'

## OPLOSSINGEN UIT HET SCHAP TREKKEN

'Hoe gaan we ervoor zorgen dat bouw- en vastgoed gebruik maken van al die oplossingen', was de gedachte van Putter. 'Maar geen van de partijen die oplossingen biedt, wilde op dit moment zelf iets opzetten. Toen heb ik gedacht, wij creëren die plek, een soort Coolblue of Mediamarkt, waar je kant-en-klare oplossingen zo uit het schap "kan trekken". Wij hebben nu sinds begin dit jaar de infrastructuur gereed en verzorgen dat je de software van de partijen waarmee wij samenwerken vanaf de server kunt uploaden en dat je gelijk aan de gang kan. Klanten kunnen de nieuwste functies zelf ervaren en er hun voordeel mee doen in complexe ontwerptrajecten. Partners van ons als DWA, HFB en OMRT zijn al jaren actief en hebben de analyses gevalideerd. Daardoor is betrouwbaarheid geborgd. De klant wordt altijd goed ontzorgd, mocht het digitaal echt tegenzitten dan kunnen wij de reguliere rapportages garanderen. Zo ook voor bijvoorbeeld de digitale WKB checks. Dat biedt rust en zekerheid.'

## MODELLEURS

3D-modellen vormen de basis voor de digitale analyses. 'Bij HFB werken tachtig modelleurs, die niets anders doen dan 3D-modellen maken. Dat is heel handig als je modellen binnenkrijgt van klanten die misschien een ander format moeten hebben. Dan kan HFB met hun ervaring in modelleren dat snel oplossen. Daarmee ontzorgen wij de klanten en kunnen wij ook die 10-14 dagen waarborgen voor levering. Het is een soort vangnet. Je start iets nieuws, dan wil je niet dat klanten te horen krijgen, het kan niet. Daarom zijn we blij dat HFB een vaste partner is.'

## DUIZEND KLANTEN

Er is al veel interesse in de markt voor de oplossingen van Rtunda. 'Zo waren we laatst voor een presentatie bij UBA, een grote bouwer. Daar waren een aantal van onze partners bij. We willen groeien voor onze klanten en we kunnen er op jaarbasis circa duizend aan. Met onze webshop kunnen we gelijk leveren. Dat maakt ons disruptief in de markt. We hebben ook nauwelijks concurrentie. Je hebt natuurlijk adviesbureaus die leven van handmatige daglicht-berekeningen, maar dat duurt doorgaans veel langer dan bij ons. Omdat het zo nieuw is wat we doen worden we nog met licht wantrouwen en voorzichtigheid bejegend. Want de bouwsector is langzaam met adoptie van innovaties. Maar dit is de weg vooruit! Een mediamarkt voor de bouwsector, waar je als architect makkelijk datgene vindt wat je nodig hebt. En waar je de architect helpt om digitaal te werken en bij te dragen aan de snelheid van ontwikkeling. Zodat iedereen gebruik kan maken van de digitale middelen die voorhanden zijn en duurzame keuzes kan maken.'

## 'EEN SOORT COOLBLUE OF MEDIAMARKT, WAAR JE KANT-EN-KLARE OPLOSSINGEN ZO UIT HET SCHAP "KAN TREKKEN"'



## JEROEN PUTTER

Oprichter/verbinder Rtunda

Opgeleid bij Dura Vermeer, verschillende stappen erna gemaakt en Rtunda opgericht in 2023. 39 jaar, gezin, grootste hobby is zeilen.

### VOORAL BEZIG MET:

Vergroten kennis

### WIL BEREIKEN:

Een digitale snelweg

### OVER TIEN JAAR:

Een alternatief te zijn

### DE BELANGRIJKSTE LES WAS:

De mogelijkheden zijn overal

### MOOISTE MOMENT:

Borrelen met partners

### BESTE ZAKELIJKE BIJEENKOMST:

Gezellige Provada

### GROOTSTE IRRITATIE:

Slecht nieuws items over

marktomstandigheden, terwijl wij

het zo goed hebben in NL

### WAT IS JE PLAN VOOR 2024:

Veel duurzame ontwikkelingen nader bekijken hoe dat digitaal kan bijdragen in het ontwerptraject

### WAT IS JE GROOTSTE UITDAGING:

Mensen kennis laten nemen van de nieuwe manier van werken

### ZAKELIJKE TERUGBLIK:

Veel gezien, vooral hoe moeilijk

het is om verandering teweeg

te brengen en vast te houden

binnen de bouwsector. Altijd

veel plezier gehad. De sector

kent veel bevlogen en gezellige

mensen.

### ZAKELIJK VOORUITBLIK:

Digitalisering is niet te stoppen,

ik verwacht een toekomst

waarmee het ontwikkelproces

flink veel sneller kan gaan

werken. Lijkt mij super om hier

onderdeel van te zijn.