

Peter van der Gugten Robert Winkel

“Als ik iets toevoeg aan een stad,
moet het echt een verbetering zijn”

Auteur Harm Tilman
Fotograaf Ruben Hamelink

Op Katendrecht in Rotterdam ontwikkelt Heijmans in samenwerking met Stadsontwikkeling Rotterdam de Fenixloodsen. Het programma bestaat uit woningen, het theater Walhalla, parkeren, winkels, restaurants en uitgaansgelegenheden. Na een architectenwedstrijd met Dok Architecten en VMX Architects viel de keuze op Mei Architecten. Peter van der Gugten, directeur Heijmans Vastgoed, en Robert Winkel, directeur van Mei Architecten, kennen elkaar van eerdere bouwprojecten in Rotterdam. Nu ontmoeten ze elkaar opnieuw als respectievelijk opdrachtgever en ontwerper van de Fenixloodsen. Wat beweegt ze?

Hoe zien jullie je rol als opdrachtgever en architect? Wat wil je daarbij bereiken?

Peter: Ik ben van mening dat een opdrachtgever moet weten wat hij wil. Een architect zorgt binnen dit kader voor creativiteit en deskundigheid. Ik spreek met architecten over het product, maar op zo'n manier dat ik weet te verwoorden wat de markt wil, waar ik kopers voor heb en wat ik wil toevoegen aan de stad. De samenwerking met de architect beschouw ik als een vertaling van de randvoorwaarden en het programma van eisen.

Ik ga daarbij verder dan de meeste opdrachtgevers, maar ik ga nooit op de stoel van de architect zitten. De dialoog met de architect heeft voor mij een grote toegevoegde waarde. De architect moet zich niet laten terugdringen in de positie dat hij alleen nog de gevel kan tekenen. Hij moet proberen wat ik als opdrachtgever wil, maximaal waar te maken. Vanzelfsprekend kan hij de randvoorwaarden ter discussie stellen, maar alleen op basis van argumenten.

Jij spreekt architecten aan op deskundigheid en creativiteit. Wat kunnen ze omgekeerd van jou verwachten?

Peter: Wat mij betreft in de eerste plaats mijn commitment voor de kwaliteit van het product. Ik stel het dan ook bijzonder op prijs als architecten hun ervaring met eerdere projecten inbrengen in onze projecten. Alleen zo kun je vooronderstellingen en blinde vlekken kritisch tegen het licht houden. Alles is bespreekbaar en de besluitvorming gaat wat mij betreft op basis van argumenten. Ik ben niet het type opdrachtgever die zegt "ik betaal, dus ik bepaal."

Hoe stuur jij de projecten van Heijmans aan?

Peter: Als opdrachtgever moet ik zo deskundig zijn dat de randvoorwaarden garant staan voor een haalbaar project.

Het heeft geen zin om iemand op pad te sturen en te zeggen dat alles kan, om uiteindelijk te moeten concluderen dat het twee keer zo duur uitpakt. Ik wil een project zo ontwikkelen dat we in een relatief rechte lijn op het eindpunt afgaan. Daarbij zit veel prikkel in de vraag hoe het gebouw eruit komt te zien en wat de beleving is.

Gaat het bij de Fenixloodsen ook op deze manier?

Peter: We hebben intern een opzet gemaakt voor de Fenixloodsen. We hebben onderzocht wat binnen de stedenbouwkundige randvoorwaarden haalbaar is. We vertellen dat we bijvoorbeeld een terras bij de woning willen en veel binnen-buiten relaties willen realiseren met een goed uitzicht en oriëntatie op de zon. Maar we geven het nadrukkelijk geen vorm.

Ik vind dit veel leuker dan een opdrachtgever die op afstand staat en die alleen maar zegt dat het financieel moet kloppen. In het verleden is gebleken dat op deze manier veel fouten worden gemaakt. Vaak wordt dan geroepen dat de architect zijn werk slecht heeft gedaan, maar dat geldt evenzeer voor de opdrachtgever.

Als opdrachtgever denk ik mee over de constructie en de materialen, maar er is voldoende ruimte voor de architect om met alternatieven te komen. Voor de architect is het de uitdaging om het project voor hetzelfde geld veel mooier te maken. Een wand is een wand en kost zoveel, maar hoe je hem maakt is bepalend voor de kwaliteit en de beleving van je gebouw. Aangezien bouwkosten voor minstens tachtig procent vast liggen, is de samenstelling (compositie) van materialen en ruimtes doorslaggevend.

Dit laatste bepaalt de marktprijs. Je kunt wel gouden palen de grond in jagen, maar die zie je niet, een mooie hal of transparantie wel. Daar zijn mensen dan ook bereid voor te betalen. De marktprijs wordt bepaald door de beleving van de consument. Een huis van zestig vierkante meter kun je ervaren als een rothuis of als een verademing. Dat is de ontwerp kwaliteit van een architect.

Heb jij de markt op dit punt zien veranderen?

Peter: Ik ben ooit corporatiedirecteur geweest in Rotterdam en dat was in de jaren tachtig. Als ik door de bestaande stad loop en de complexen uit die tijd zie, dan constateer ik dat sommige projecten hun waarde behouden en andere niet. Dat heeft onder andere te maken met keuzes in materialen. Een gebouw moet mooi verouderen.

In veel gevallen treedt een vervelende veroudering op. Elke keer als ik over het Vasteland rijdt en de Hoge Heren zie, denk ik dat destijds de verkeerde keuze is gemaakt. Ik

zou bijna zeggen, spuit die gevels nog maar een keer mooi zwart. De architect heeft ze neergezet als zwarte torens, maar nu zijn ze lelijk aan het verouderen. Het lijkt wel een renovatieproject.

Vlakbij aan de Maas staat een toren die wellicht architectonisch gezien minder gedurfd is, maar wel veel beter verouderd. Kwaliteiten daar zijn het metselwerk en de transparante balkons. Ik vermoed dan ook, dat mensen eerder hier overgaan tot de aankoop van een appartement. We mogen het de kopers niet aandoen dat de waarde van hun bezit daalt. Opdrachtgever en architect kunnen dat samen in de hand houden. Kun je dingen vervangen? Sommige dingen blijven heel goed in waarde en zijn na een opknappbeurt weer op orde. Dat zie je ook bij veel wederopbouwmonumenten in deze stad.

Robert, hoe zie jij je rol als architect?

Robert: Een professionele opdrachtgever is voor mij heel fijn, want het betekent dat hij verstand van zaken heeft en zich kwetsbaar durft op te stellen. Dat is anders dan een opdrachtgever die zegt hoe het moet worden en als het mislukt, dit afschuift op de architect. De open dialoog en het gesprek op basis van kennis zijn voor mij als architect zeer belangrijk.

Dit houdt in, dat ik me verdiep in mijn opdrachtgever en daar mijn strategie op afstem. Ik vind dat ik de agenda van mijn opdrachtgever moet kennen, verder dien te kijken dan mijn neus lang is en me ook zal verdiepen in de economie en de samenleving. Als architect moet ik bijvoorbeeld veel van beleggen afweten.

Mijn grootste drijfveer is dat mensen gelukkig worden in de gebouwen die ik ontwerp. Ik kan een mooi gebouw maken, dat is mijn vak, maar als het niet wordt verkocht, voel ik me niet prettig. Wat ik belangrijk vind is de beleving. De manier waarop je een gebouw binnenkomt, hoe je parkeert, hoe de lift opengaat, de gang naar de voordeur, dat alles moet een feest zijn. Het bepaalt in grote mate hun woonbeleving.

Hoe verloopt jullie samenwerking?

Peter: Ik houd niet van architecten bij wie je niet aan hun ontwerp mag komen. Ik verwonder me er over dat sommige opdrachtgevers bang zijn voor architecten. Als ik niet de dialoog kan aangaan, dan zal ik die architect zeker niet kiezen. Daar stuur ik ook op aan in onze organisatie. Als twee architecten gelijkwaardig zijn, maar er een niet goed functioneert in het proces, dan krijgt gegarandeerd de ander de opdracht. Een architect moet openlijk kunnen praten over zijn opvattingen en ontwerpkeuzes. Daarnaast heb ik

een voorkeur voor architecten die hun ervaring inbrengen, aangezien dit een positief effect heeft op de kopers en op de uitvoering.

In het verleden kwam het voor dat architecten kant en klare ontwerpen afleverden en dat het daarna qua kosten uit de hand liep. De details waren niet te maken of het bouwproces klopte niet. Gelukkig maken we nu in de bouw een enorme slag, onder invloed van 'lean denken', prefabricage en BIM. Dit dringt de faalkosten terug en verhoogt de snelheid. Met de architect zijn we nu veel meer aan het zoeken naar een goed proces.

Zijn of haar rol is dus veranderd, maar de vraag hoe we iets snel, goed en slim kunnen maken, dit blijft het vak van de architect. Ik zal nooit het ontwerp overnemen. Ik ga de dialoog aan, maar de architect moet het tekenen.

Robert: Ik weet dat en bereid me daarop voor. In dit proces zitten we bijvoorbeeld al in een vroeg stadium met de installateurs aan tafel. Dat hangt samen met het feit dat mensen een lijngoot willen en zelf willen bepalen waar hun douche komt. Om dat voor elkaar te krijgen, weet ik dat je die informatie naar voren moet halen. Op hetzelfde moment ben ik in gesprek met de bewoners.

Peter: En dan willen ze ook nog vloerverwarming. Al die dingen kunnen enorm slecht uitpakken als je ze uit elkaar zou trekken. Dat hoort bij elkaar.

Robert: Dat maakt het vak complexer, maar ook veel leuker. Het doorlopen van een rechtlijnig proces is niet mijn ding. Ik wil het al in een vroeg stadium hebben over materialen, op verschillende niveaus. Door het zo te doen maak ik weinig brokken. Doordat alle informatie in een vroeg stadium bij elkaar komt, kan ik heel goed afwegen wat ik kan gebruiken en daarmee het proces laten convergeren.

Ik heb dit al vaker gedaan en ik weet hoe de hazen lopen. Heel belangrijk voor mij is ook, dat als het niet prettig aanvoelt, ik dat kan zeggen en dat geen frustraties optreden. Als een adviseur bijvoorbeeld zit te miepen, verstoort dat enorm het convergerende proces. Ik zie het als mijn rol dergelijke frustraties naar boven te trekken.

Naast architect heb je ook de rol van procesdeskundige?

Robert: Dat komt er zeker bij. Als ik dat niet goed doe, kan ik geen mooi ontwerp maken. Ik combineer de rollen van makelaar, kostendeskundige, ontwikkelaar, en ga zo maar door, om een mooi gebouw te maken. Doe ik dat niet, dan eindig ik met een gebouw waarover ik niet tevreden ben.

Peter: Een architect moet kennis van het proces hebben. Hij moet weten waar je verfijning toepast en waar niet. Als een architect dit laat lopen, dan wordt een gebouw nooit wat

het in potentie kan worden. Gelijktijdig moet een architect voldoende kennis van materialen hebben en niet alleen een plattegrond tekenen.

De rol van de architect naar de kopers is van groot belang voor ons. Wat een architect uitstraalt, kan een enorm zelfvertrouwen geven bij de kopers. Dat had ik vroeger al met Francine Houben van Mecanoo. Onze kopers waren er trots op in een huis van Mecanoo te wonen.

Kopers houden altijd een zekere twijfel of ze wel de goede woning hebben gekocht. Daarom is het van belang uit te stralen dat het een geweldig project wordt. Kopers moeten kunnen zien wat ze krijgen als de woning wordt opgeleverd. De opdrachtgever wordt nog altijd geacht het vooral voor het geld te doen, al is dit natuurlijk wel een karikatuur. Daarom is de architect een goede tussenpersoon. Hij moet de kopers aan de hand meenemen en het gevoel geven dat met zorg aan het proces is gewerkt.

Waarom heeft de ene architect wel die geloofwaardigheid, de ander niet?

Peter: Francine Houben is door haar aarzelingen en kwetsbaarheid een lieve tante met een hoge aaibaarheidsfactor. Kopers hebben dan ook een klik met haar. Robert is een architect die Rotterdam kent en die weet wat het is op Zuid te wonen. Op Katendrecht is het belangrijk te werken met een architect die in Jobsveem eerder met dit bijtje heeft gehakt en die onderkent wat de bewoners willen. Kopers hebben het gevoel dat Francien en Robert eerlijk zijn en hen niet zullen belazeren. In feite is dat communicatie.

Jij kiest dus de architect die het nodige afweet van de plek, goed is in het proces en met de complexiteit ervan weet om te gaan. Zijn er meer dingen?

Peter: Voor mij is de communicatie met mij als opdrachtgever, maar daarnaast ook met de klanten doorslaggevend. Robert: Ook materialenkennis, het benoemen van belevingswaarde en het kostenbewust ontwerpen tellen mee.

Accepteren jullie het van elkaar als de een op de stoel van de ander gaat zitten?

Peter: Dat gebeurt in een goede dialoog. Een voorbeeld. Als wij een bepaalde pui niet willen omdat die te duur is, mag een architect van mij binnen het budget uitzoeken of deze toch haalbaar is. Uiteindelijk val je natuurlijk terug in je eigen rol. Gedurende het proces kan alles omdraaien, maar uiteindelijk komt het aan op de ouderwetse rollen met bijbehorende verantwoordelijkheden. De tussenfase is niet-

temin van groot belang, want daar worden de mooie dingen gemaakt.

Robert: Dat is ook de chemie. Als je weet wat je met elkaar onderneemt en daarbij elkaars verantwoordelijkheden respecteert, dan wordt het een leuk project en is het uiteindelijk resultaat meer dan 1+1.

Hebben jullie vertrouwen in elkaar?

Robert: Dat is zeker belangrijk. Soms werk je prettiger met mensen samen waarmee je al eerder hebt gewerkt, omdat je de persoonlijkheden kent. Als je in korte tijd iets wil bereiken, is openheid een belangrijke randvoorwaarde.

Peter: Als opdrachtgever vind ik het belangrijk dat ik de architect kan bellen, ook als het 's avonds tien uur is. Ik blijf aangesloten op onze projecten. Ik accepteer het argument niet dat de architect iets niet wil. Ik hoor vaak dat iets is, omdat een architect het zo wilde. Voor mij is dat onacceptabel.

Betekent dit dat je ondanks al die mooie woorden van vertouwen en openheid ook conflicten niet uit de weg moet gaan?

Peter: In ieder traject komen altijd dingen onder spanning te staan die budgettaire gevolgen kunnen hebben. Die vind ik zelf de belangrijkste. Conflicten over ontwerpkeuzes en geld moet je niet uit de weg gaan, anders kan het enorm uit de hand lopen.

Robert: Ik ben me ervan bewust dat als je een goed verkoopbaar project wilt maken, je aan een project geen gouden knopen moet naaien. Maar ik zoek wel naar mogelijkheden om het gevoel van een gouden knoop te geven. Dat vraagt om productiekennis, dus zeg maar kennis van hoe dingen worden gemaakt. Als architect moet je snappen waar de problemen van de opdrachtgever liggen. Ook moet je garanties afgeven en dingen slim kunnen oplossen.

Peter: Je zet een gebouw neer op een belangrijke plek. Bij de Fenixloodsen gaan we het parkeren oplossen in de loods. Ik vraag dan hoe dat eruit ziet op deze plek.

Robert: Het parkeren moet onderdeel van de beleving worden dat je woont in een loods. Het moet functioneel zijn, maar ook deel uitmaken van de identiteit die je verkoopt aan de toekomstige bewoners.

Peter: Een gebouw moet commercieel zijn, maar dient ook goed aan te sluiten op de wijk. Als ik iets toevoeg aan een stad, moet dat echt een verbetering zijn. Het kan natuurlijk niet altijd een negen of tien zijn. Maar onze ambitie is wel om een bovengemiddeld project te maken.