

# Met heel veel bouwen valt geen droog brood te verdienen

ERA Bouw is met meer dan 200 miljoen omzet een middelgrote, ontwikkelende bouwer.

Een nicheplayer die zich heeft gespecialiseerd in consumentgericht bouwen en in stedelijke vernieuwing. Directievoorzitter ing. Ko Blok noemt zichzelf ondernemer in plaats van manager en prijst het feit dat hij geen beursgenoteerde onderneming leidt.



Gevraagd naar zijn strategische visie als middelgrote, ontwikkelende bouwer met als belangrijk speerpunt stedelijke vernieuwing en herstructurering, zegt Ko Blok, dat met heel veel bouwen geen droog brood te verdienen valt.

"Het gaat om ondernemerschap; mijn theorie is dat als je duurzaam goed wilt presteren als bouwonderneming, het om de mix gaat van marktkennis, eindproducten en productie van eindproducten. Kortom, plan- en projectontwikkeling en bouw onder één dak, dicht tegen elkaar aan zodat je kunt ondernemen vanuit een eindproduct oriëntatie. Zoek vervolgens naar markten, doelgroepen en opdrachtgevers met een cultuur die past bij jouw

bedrijfscultuur. Dan wordt ondernemen een feest."

## Slordig in consumentgerichtheid

Blok wijst erop dat op veel grootschalige nieuwbouwlocaties wordt geproduceerd op snelheid en niet zozeer op basis van leef- en woonstijlen van consumenten. Dat is slecht voor het vastgoedvak, want we kunnen het wel als je kijkt naar winkelontwikkelaars; die verdiepen zich grondig in hun consumenten en ontwikkelen op basis daarvan concepten.

"De grote woningbehoefte maakt ontwikkelaars slordig in consumentgericht denken. Ook grondbezit leidt tot gemakzucht; je koopt immers productie die je zo snel

mogelijk te gelde wilt maken. "Omdat wij geen gronden bezitten moeten we slimme dingen verzinnen. Zo hebben we met Jan des Bouvrie de interieurwoning ontwikkeld, die we onder andere in Almere realiseren. Deze man is met kennis van hoe mensen leven en willen wonen in staat om met eenvoudige middelen een interessant huis te ontwerpen. En dat vinden honderden woonconsumenten met mij. We hebben nu een aparte business unit ERA Personal Housing, die woningen ontwikkelt samen met potentiële kopers. We werken daarbij met trendwatchers en consumentenpanels. Eindelijk, na 25 jaar, kan ik de marketingkennis die ik op Nijenrode heb opgedaan nuttig maken.

## Kwaliteit van wonen en leven, economische voorwaarde

"Op het gebied van wonen zitten we overigens ook met een merkwaardig soort overheidssturing, die in tegenstelling tot wat diezelfde overheid wil veelal niet leidt tot duurzame investeringen op het gebied van wonen. Kijk eens naar ijzersterke stedenbouwkundige concepten van Berlage en Dudok uit de jaren dertig. De woningen in die gebieden zijn in de loop der tijd al meerdere malen aangepast zonder dat de stedenbouwkundige kwaliteit van het gebied wordt aangetast. Dat is nog eens duurzaam!"

Blok wijst erop dat in een economie als de onze met steeds beter en breder opgeleide, veeleisende mensen, kwaliteit van wonen en leven een belangrijke voorwaarde wordt voor economische activiteit. "Steden met een woningvoorraad die niet is toegesneden op een moderne beroepsbevolking missen de boot."

## Rotterdam dreigt achterbuurt Randstad te worden

"Een van de grootste uitdagingen voor Rotterdam is om niet de achterbuurt van de Randstad te worden. De vernieuwing moet daar vooral in bestaand stedelijk gebied gebeuren met een onorthodoxe aanpak, waarmee men snel moet beginnen", vervolgt hij zijn betoog. "Amsterdam daarentegen is zo'n ijzersterk concept, dat je er op heel veel plekken zeer dicht kunt bouwen. Amsterdam scoort hoog op het gebied van woon- en leefkwaliteit bij de moderne beroepsbevolking. Bovendien blijkt Amsterdam voor veel bedrijven een prima laboratorium voor het ontwikkelen en testen van nieuwe diensten en producten.

Ook vroegere slaapsteden als Almere en Zoetermeer doen het economisch goed door de aanwezigheid van een interessante beroepsbevolking. Dat zijn de vruchten die deze steden plukken van hun investeringen in leven en wonen voor vooral de middengroepen. Veel politici bekijken wonen nog veel te volkshuisvestelijk en niet als investering, niet als voorwaardenscheppend voor economische activiteit, voor welvaart en welzijn. Een economie bovendien die veel schoner is en ruimte-intensief, wat wil je nog meer in een land waar ruimte schaars is."

## Métier van stedelijke vernieuwing is investeren in kennis

Blok zegt dat een van ERA's speerpunten stedelijke vernieuwing is en herstructurering van naoorlogse woonwijken. In deze markt was ERA begin jaren 90 één van de eerste en thans, beweert hij, een topspeler.

"Dit métier vereist vooral veel kennis en het voortdurend investeren in nieuwe kennis", meent Ko Blok, waarmee hij min of meer hetzelfde zegt als Rob Vester van Dura Vermeer Stedelijke Ontwikkeling (zie pag. 64).

"Op onze afdeling marketing en nieuwe projecten werkt een aantal sociaal geografen die veel doet aan onderzoek en ontwikkeling van nieuwe wijk- en woonconcepten in bestaand stedelijk gebied. Ze weten niets van techniek, maar vooral veel over trends bij allerlei stedelijke groepen, autochtoon en allochtoon. Ze zijn daarnaast in staat om met groepen bewoners te communiceren, maar ook om locatiemarketing-strategieën te ontwikkelen en processen aan te sturen. Het is dit soort kennis en de bereidheid om in deze gebieden te investeren die een ontwikkelaar/ bouwer tot een aantrekkelijke partner maakt voor woningcorporaties en gemeenten", aldus Blok.

## Niet interessant voor grote bouwconcerns

"Stedelijke vernieuwing is geen 'quick buck market'. Je praat over perioden van meer dan vijf jaar voordat de schoorsteen gaat roken, waarbij je naast uithoudingsvermogen ook het nodige incasservermogen moet hebben. Het aantrekkelijke voor ons als middelgrote, ontwikkelende bouwer is dat je in de combinatie van eigen projecten en de bouw van projecten voor derden praat over omvangrijke operaties. Bovendien krijg je ongelooflijk veel waardering voor het werk van allerlei maatschappelijke groeperingen.

Niet alleen leuk voor de ondernemingsleiding, maar vooral ook voor onze medewerkers die met hart en ziel aan deze plannen werken. Naar mijn mening is deze markt niet interessant voor grote, volgens divisiestructuur georganiseerde bouwconcerns. Het aanbieden van de combinatie van ontwikkeling, bouw en infra is te dun. Kennis van steden en stadsbewoners, daar ligt de sleutel.

Het goede van het hebben van een aandeelhouder als TBI (de aandeelhouder van ERA Bouw, red.) is dat je als middelgrote nicheplayer alle ruimte krijgt om lange termijnmarkten te ontwikkelen.

TBI is vooral geïnteresseerd in een duurzame performance van haar bedrijven, dat maakt het tot een goede club om voor te werken. Het voordeel van geen beursfonds zijn, is dat je niet geregeerd wordt door de waan van de dag", besluit de ERA topman. ◀◀

**Markt van stedelijke vernieuwing niet interessant voor grote, divisiestructuur-georganiseerde bouwconcerns**