



PROGRAMMA DE BOUWSTROOM

· SNELLER EN MEER
· BETAALBARE HUIZEN BOUWEN

vereniging van
woningcorporaties



conceptueel bouwen

COLOFON

© maart 2020 Aedes vereniging van woningcorporaties Den Haag

Brochure in opdracht van Aedes vereniging van woningcorporaties en Netwerk Conceptueel Bouwen

Met medewerking van:

- de woningcorporaties: Accolade, Parteon, Wonen Zuid
- de marktpartijen: Voorbij Prefab (producent van betonproducten) en Heijmans (bouwbedrijf)

Tekst:

Marjon van Weersch

Redactie en vormgeving:

Aedes vereniging van woningcorporaties

Foto's:

Bestaande voorbeelden uit [Conceptenboulevard.nl](https://www.conceptenboulevard.nl)

Illustratie:

Getekendverslag.nl

Programma De Bouwstroom

**Sneller en meer betaalbare
huizen bouwen**

Inhoud

Doet u mee?	5
1 Wat is conceptueel bouwen?	6
2 Wat is het programma De Bouwstroom?	9
3 Wij zijn al begonnen	11
4 Hoe doet u mee?	14

Doet u mee?

Het tempo van de bouw van nieuwe woningen is te laag om aan de grote vraag op de woningmarkt te kunnen voldoen. Er is woningnood en de behoefte aan sociale huurwoningen blijft toenemen. De externe belemmeringen voor het plannen en realiseren van nieuwbouw zijn bekend: zoals het gebrek aan grond, de stroperige regelgeving en de beperkte investeringscapaciteit van woningcorporaties door de verhuurderheffing.

Laten we kijken naar wat we zelf kunnen veranderen. Veel corporaties ontwikkelen hun woningen nog op een traditionele manier en meestal doen zij dat ook nog ieder voor zich. Hier liggen kansen tot verbetering.

Conceptueel bouwen samenbrengen met collectief opdrachtgeverschap

Het programma De Bouwstroom is een initiatief van het Netwerk Conceptueel Bouwen en Aedes. Met dit programma willen wij corporaties – en de partners in de bouwketen – stimuleren om anders te gaan werken. Wij willen conceptueel bouwen samenbrengen met collectief opdrachtgeverschap. De corporatie gaat dan bestaande woningconcepten op de markt inkopen, in plaats van nieuwbouwprojecten zelf te ontwikkelen. Een volgende stap is het bundelen van de vraag van meerdere corporaties. Dat zorgt voor continuïteit en voorspelbaarheid waardoor industrie en bouwers hun productiecapaciteit optimaal kunnen benutten. Dat geeft ruimte voor innovatie en kostprijsverlaging.

Door deze samenwerking kunnen we nieuwbouw sneller, innovatiever en vaak goedkoper realiseren. En daardoor neemt de beschikbaarheid van sociale huurwoningen toe.

Verandering in denken en doen

Deze andere manier van werken vraagt om een verandering in denken en doen. Dat is niet in één dag te realiseren. Een stapsgewijze transitie is nodig. Met het programma De Bouwstroom willen Aedes en het Netwerk Conceptueel Bouwen corporaties daarbij regionaal en landelijk ondersteunen.

Het programma De Bouwstroom is een dynamisch programma. Het is nog volop in ontwikkeling.

Ondertussen gaan we wel al aan de slag. De urgentie en noodzaak van betaalbare nieuwbouw maakt dat we niet kunnen wachten.

In deze brochure vindt u meer informatie over de achtergrond, werkwijze en instrumenten en ondersteuning. Ook leest u praktijkervaringen van koplopers. Wij hopen dat dit u inspireert. Doet u mee?

Olga Görts, directeur Netwerk Conceptueel Bouwen

Jeroen Pepers, directeur Aedes vereniging van woningcorporaties

1 Wat is conceptueel bouwen?

Bij conceptueel bouwen gaat de corporatie bestaande woningconcepten op de markt inkopen, in plaats van zelf nieuwbouwprojecten te ontwikkelen. De corporatie bepaalt als opdrachtgever het **wat** en **waarom** van een nieuwbouwproject: het doel van deze huisvesting, het woningtype en de prestatie-eisen aan de woning. Het **hoe** – de bouwoplossing, de techniek en de materialen – laat de corporatie over aan de markt. 'En dat is echt een andere manier van werken dan het traditionele bouwen', zegt Olga Görts, directeur van het Netwerk Conceptueel Bouwen (NCB). NCB brengt opdrachtgevers – zoals woningcorporaties – conceptaanbieders en toeleverende industrie bij elkaar zodat ze van elkaar kunnen leren en elkaar beter begrijpen.

'Ervaringen delen is heel waardevol'

Fleur Meuwissen, manager Nieuwbouw, Aankoop en Verkoop Vastgoed bij woningcorporatie Wonen Zuid

'Het grote voordeel van het Netwerk Conceptueel Bouwen is dat je er andere corporaties ontmoet die ook geïnteresseerd zijn in conceptueel bouwen', zegt Fleur Meuwissen, manager Nieuwbouw, Aankoop en Verkoop Vastgoed bij woningcorporatie Wonen Zuid. 'Sommige corporaties hebben al veel ervaring, voor anderen is het nog een spannend begin. Het is heel waardevol om ervaringen te delen.

Conceptueel bouwen vraagt echt om een andere houding en werkwijze dan traditioneel bouwen. In plaats van een nieuwbouwproject zelf te ontwikkelen, koopt de corporatie een bestaand woningconcept in. Dat betekent dat een corporatie niet meer tot in detail zelf beschrijft hoe een woning eruit moet zien.'

Meer weten over de ervaringen van Wonen Zuid? Lees het in hoofdstuk 3.

Bron: *Bouwbedrijven Jongen, project PlusWonen*



Traditioneel versus conceptueel

Bij traditioneel bouwen ontwikkelt de corporatie zelf per project een unieke woon- en bouwoplossing. Die oplossing beschrijft de corporatie in een gedetailleerd bestek, inclusief toe te passen materialen en werkwijzen. Na een aanbesteding mag meestal de bieder met de laagste prijs het project bouwen. Dat bouwbedrijf moet bij de bouw rekening houden met al die specifieke eisen en heeft weinig of geen ruimte om eigen expertise in te brengen. De huidige mogelijkheden door de industrialisatie van het bouwproces kan een bouwer dan nauwelijks benutten. Innovatieve oplossingen krijgen minder kans.

Bij het bouwen vanuit concepten kunnen conceptaanbieders en de toeleverende industrie hun processen en producten standaardiseren en continu verbeteren. Daarvoor is het nodig dat corporaties hun vragen zoveel mogelijk standaardiseren. De indeling in Product-Markt-Combinaties (PMC's) is de eerste stap in de standaardisatie. Dit zijn combinaties van bewonersprofielen (de grootte van het huishouden en de huur die deze doelgroepen kunnen betalen) en woningtypes (bijvoorbeeld grondgebonden woningen, appartementen of flexibele woningen). Door die PMC's spreken opdrachtgevers, opdrachtnemers en toeleverende industrie dezelfde taal.

Hulpmiddelen bij conceptueel bouwen

- Een instrument om de vraag in PMC's te definiëren is de handleiding [De Woonstandaard](#) (zie ook hoofdstuk 4). Naast de verschillende PMC's staan hierin ook basis prestatie-eisen per PMC. Deze basiseisen omschrijven de minimale kwaliteit op het gebied van het gebruik, milieu, gezondheid en comfort en de technische en esthetische afwerking. De corporatie kan De Woonstandaard gebruiken bij het interne overleg over het type woning dat gewenst is om een bepaalde doelgroep te huisvesten en bij de inkoop van een woningconcept. De Woonstandaard geeft conceptaanbieders inzicht in de grootste gemene deler van de vraag. Zij kunnen de handleiding gebruiken bij het (verder) ontwikkelen van hun aanbod.
- Op [Conceptenboulevard.nl](#) kunnen corporaties kijken wat er beschikbaar is voor hun specifieke vraag (zie ook hoofdstuk 4). Op deze website is inmiddels een breed aanbod van woningbouwconcepten te vinden: de woningen zien er goed uit en zijn betaalbaar. Het aanbod is afgestemd op de PMC's uit De Woonstandaard.

Voordelen conceptueel bouwen

- Het interne proces bij de corporatie gaat sneller en kost dus minder tijd en geld.
- De bouwoplossingen zijn herhaalbaar en project-overstijgend: dat leidt tot continue verbetering en vermindering van faalkosten. De foutenkans is veel kleiner dan bij traditionele bouw.
- De marktpartijen kunnen leveringszekerheid bieden.
- De bouw gaat sneller.
- De stichtingskosten – de totale kosten voor het bouwen van een woning – dalen.

Standaardisatie betekent niet dat alle huizen er hetzelfde uit gaan zien: er blijft ruimte voor flexibiliteit. Een kijkje op [Conceptenboulevard.nl](#) maakt dat duidelijk. Er is keuze uit veel verschillende woningen. En binnen de afzonderlijke concepten is er vaak ook ruimte voor variatie in het gevelbeeld en in de stedenbouwkundige opzet.

Cultuuromslag en organisatieverandering

Conceptueel bouwen vraagt een organisatieverandering van corporaties. Voor het inkopen van herhaalbare concepten zijn andere competenties nodig dan voor het samen met een architect en

adviseurs ontwikkelen van een uniek nieuwbouwproject. Het formuleren van de vraag in prestatie-eisen vergt andere vaardigheden dan het maken van een bestek en tekeningen. Het stellen van de juiste vraag is erg belangrijk: hoe beter de vraag, hoe beter het antwoord van de markt. Dit betekent een cultuuromslag van zelf doen en controleren naar vertrouwen in de samenwerkingspartners. Dat vraagt van alle partijen openheid en transparantie. Het is belangrijk dat alle afdelingen binnen de corporatie de nieuwe werkwijze ondersteunen.

'Het stadium dat conceptueel bouwen leidt tot een eenheidsworst zijn we ver voorbij'

Niels Struijcken, manager Commercie en Marktontwikkeling bij Heijmans

'Met De Woonstandaard en Conceptenboulevard.nl zijn belangrijke stappen gezet. Door deze instrumenten is ons contact met opdrachtgevende corporaties intensiever geworden en begrijpen alle partijen elkaar beter. Wij leren de behoeften van de corporaties steeds beter kennen en zetten naast onze huidige concepten nieuwe concepten in de markt die daarbij aansluiten. Deze nieuwe producten toetsen we al in een vroeg stadium in gesprekken met corporaties.'

'Op Conceptenboulevard.nl bieden wij drie woonconcepten aan. Eén van die concepten bestaat uit zes verschillende woningtypen. Ieder type kent verschillende uitwerkingen, qua maten, optiemogelijkheden of vrijheid in architectuurstijl. Vergelijk het met het standaard-chassis voor auto's: daar kunnen meerdere modellen op gebouwd worden. Het is zelfs mogelijk om met één type complete wijken te bouwen met woningen die er allemaal anders uit zien. Verscheidenheid is dus echt mogelijk met conceptueel bouwen.'

Bron: *Koopmans TBI, project Woonstaete Villa Premium*



2 Wat is het programma De Bouwstroom?

'Het uiteindelijke doel van het programma De Bouwstroom is conceptueel bouwen samenbrengen met collectief opdrachtgeverschap. De voordelen van conceptueel bouwen nemen door optimale samenwerking toe', zegt NCB-directeur Olga Görts. 'Als corporaties hun uniforme vraag bundelen, kunnen ze marktpartijen continuïteit en stabiliteit garanderen. De vraag wordt zo voorspelbaar voor de markt. Hierdoor kan de markt bouwstromen vormen en optimaal gebruik maken van de productiecapaciteit van de ketenpartners, zoals de toeleverende industrie.'

Maar Keulen en Aken zijn niet in één dag gebouwd. Het is voor corporaties al ingrijpend om van een ontwikkel- naar een inkooporganisatie te gaan. De omslag van individueel naar collectief inkopen komt daar nog eens bij. Het gaat bovendien om vastgoed en niet om bijvoorbeeld meubilair of kantoorartikelen. 'We kunnen dan ook niet verwachten dat alles tegelijk gebeurt', zegt Görts. 'Step by step werkt het beste. Het helpt als een corporatie eerst zelf positieve ervaringen opdoet met conceptueel bouwen.'

Stapsgewijze aanpak voor de corporatie

1. Start op individueel niveau. De eerste stap begint bij een bewuste keuze in de bestuurskamer van de corporatie. Standaardiseer de vraag met behulp van De Woonstandaard.
2. Onderzoek de mogelijkheden om intern de vraag te bundelen. Combineer intern meerdere projecten tot één uitvraag om het inkoopvolume te vergroten. Ga flaneren op Conceptenboulevard.nl en vervolgens project-overstijgend inkopen.
3. De volgende stap is een gezamenlijke uitvraag van meerdere corporaties. Onderzoek de mogelijkheden van externe vraagbundeling. Is het bijvoorbeeld mogelijk om met corporaties uit de regio dezelfde PMC's in te kopen bij dezelfde bouwers? Zo creëer je samen met de markt een regionale bouwstroom.

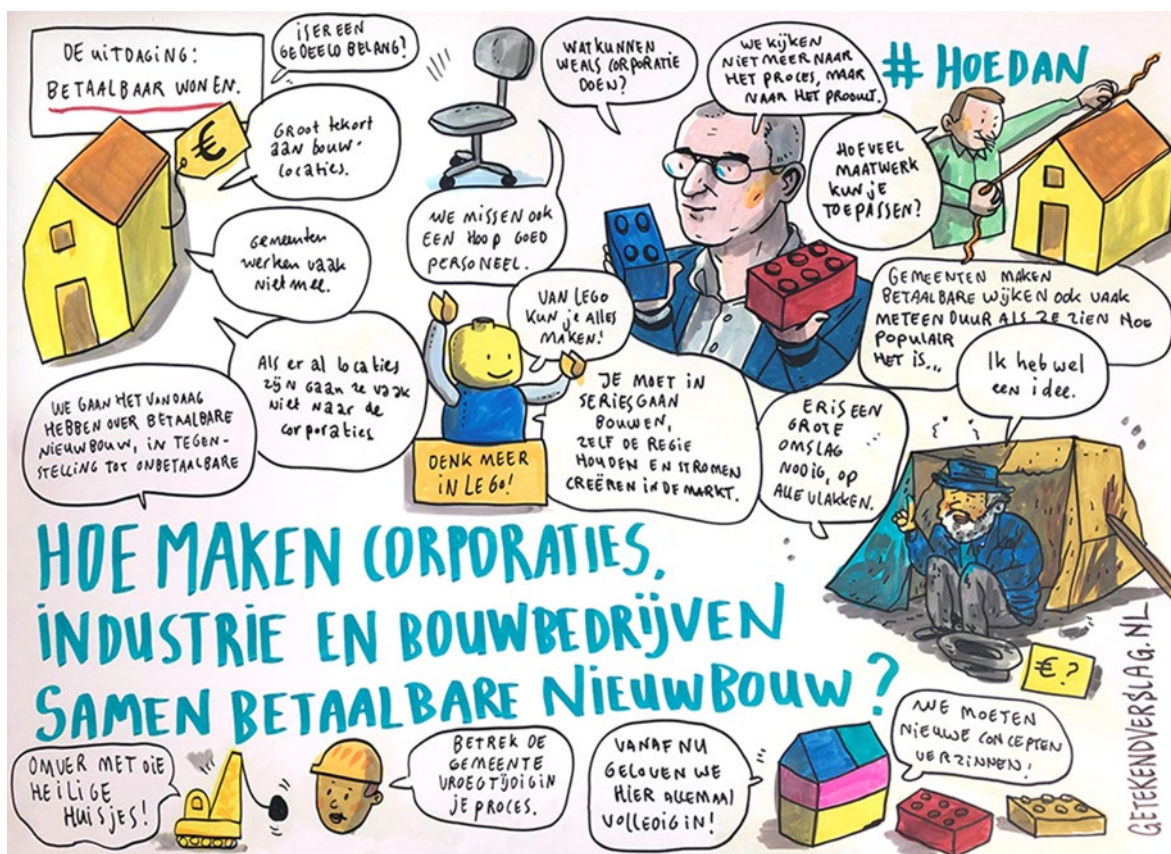
'Betaalbare woningen door een continue stroom opdrachten'

Harry Platte, directeur-bestuurder van woningcorporatie Parteon

'Door de stijgende bouwkosten gingen wij op zoek naar mogelijkheden om anders te bouwen', zegt Harry Platte, directeur-bestuurder van woningcorporatie Parteon. Zou een modulair proces helpen om goedkoper, sneller en ook nog beter te bouwen? Niet meer traditioneel op de bouwplaats, maar in een fabriekshal? In dat zoekproces vertelden aanbieders mij dat ze een constante stroom opdrachten nodig hebben om betaalbare woningen te kunnen garanderen. Zodat de machines in de fabrieken altijd kunnen blijven draaien.'

'Voor zo'n continue stroom kan Parteon niet in haar eentje zorgen. Daarvoor is onze corporatie te klein. Je moet met meerdere corporaties je projectvragen in een mandje kunnen leggen. Ik ben gaan praten met de corporaties met wie ik in de Noord-Hollandse regio al zonnepanelen inkoop. We liggen elkaar en werken al goed samen. Nu gaan we dat ook doen in de nieuwbouw. Daarbij gaan we steeds voorzichtig een stapje verder.'

Meer weten over de ervaringen van Parteon? Lees het in hoofdstuk 3.



De Aedes-benchmark 2019 heeft voor het eerst gegevens over nieuwbouw verzameld. Bijvoorbeeld over woninggrootte, woningtype, huurprijs en Energie-Index. Daaruit blijkt onder andere dat bij grote projecten van meer dan 80 appartementen de bouwkosten bijna 20.000 euro per woning lager kunnen zijn. Het loont dus zeker de moeite voor corporaties om projecten te bundelen.

'Corporatiebestuurders: jullie hebben invloed op de prijs van mijn woningen'

Dorien Staal, algemeen directeur betonfabriek Voorbij Prefab

'Mijn pleidooi voor corporatiebestuurders? "Jullie hebben invloed op mijn productieplanning en daarmee op de capaciteit en de prijs van mijn woningen. Het kan namelijk goedkoper. Hoe? De oplossing is een bouwstroom." Ik maak in mijn fabriek casco's voor woningen. De voorspelbaarheid van onze productieplanning is nu laag. In de praktijk verschuift 95 procent van onze opdrachten, waardoor het heel lastig is om in de fabriek een continue productie te realiseren. Daardoor kan ik de productiecapaciteit niet optimaal gebruiken. Dat efficiencyverlies vertaalt zich uiteindelijk in de prijs.'

'Als corporaties hun vraag bundelen en gezamenlijk gaan inkopen, kunnen we samen met de bouwbedrijven afspraken maken over het op elkaar afstemmen van onze plannings. En dan kan ik een voorspelbaar aantal woningen in de fabriek maken en zo onze kapitaalintensieve fabriek beter benutten. De helft van de kosten voor het maken van een woning zijn mijn vaste lasten. Als ik die kan verdelen over meer woningen, gaat de prijs omlaag. Voorspelbaarheid zorgt voor continuïteit. Als ik zeker ben van een voorspelbaar volume durf ik ook meer te investeren in het innovatieproces. Een ander voordeel van zo'n bouwstroom is dat de partners op elkaar ingespeeld raken. De samenwerkende corporaties, de bouwers en de makers in de industrie zoals ik. We gaan elkaars werelden beter begrijpen.'

3 Wij zijn al begonnen

In enkele regio's zijn corporaties al aan de slag om een bouwstroom te starten. Lees de ervaringen en tips van voorlopers in Limburg, Noord-Holland en Friesland.

'Al doende leren we veel van elkaar'

Fleur Meuwissen, manager Nieuwbouw, Aankoop en Verkoop Vastgoed van Wonen Zuid

'Je gaat het pas zien door het te doen. Dat geldt ook voor conceptueel bouwen. Dit vraagt echt een heel andere manier van werken. Inmiddels hebben wij de voordelen zelf ervaren. De concepten die we inkopen, zijn het resultaat van een geoptimaliseerd industrieel proces. Daarom is de foutenkans veel kleiner dan wanneer we als individuele corporatie een uniek project ontwikkelen. Het nieuwbouwproces kost ons ook veel minder tijd. Dat scheelt wel een paar maanden op een project. Inmiddels maken we ook gebruik van De Woonstandaard. Dat is een behulpzaam instrument dat je dwingt om je vraag goed te formuleren in prestatie-eisen.'

'Wij onderzoeken nu samen met andere corporaties in Limburg hoe we onze vragen kunnen bundelen. Ook dat is een enorm veranderingsproces. Sommige corporaties hebben moeite om de technische omschrijving van hun bouw wensen in bestekken los te laten. Andere corporaties hebben vaste ketenpartners waarmee ze al jarenlang samenwerken in de nieuwbouw. Die kunnen niet zomaar op Conceptenboulevard.nl voor een andere aanbieder kiezen. Door deze dynamiek blijkt het bundelen van de vraag dus iets moeilijker te zijn dan wij eerst dachten.'

'Maar al doende leren we veel van elkaar. Daarom is het belangrijk dat Aedes en het Netwerk Conceptueel Bouwen corporaties stimuleren en enthousiasmeren om mee te doen aan het programma De Bouwstroom. Ondertussen verkennen wij samen met een andere corporatie nu de mogelijkheden om gezamenlijk een groot sloop/nieuwbouwproject aan te pakken. Daarvoor hebben we aanbieders op Conceptenboulevard.nl uitgenodigd om passende concepten te komen presenteren. De beide corporaties zitten dan samen met hen aan tafel.'

'De bouw gaat veel sneller'

Jerica Hartholt, directeur-bestuurder van Accolade

'Bij ons komt bijna alle nieuwbouw nu tot stand via conceptueel bouwen. Hiermee hopen we de bouwproductie verder te versnellen. Wij bemoeien ons niet meer met de techniek, we geven alleen vooraf aan wat voor type woningen het moeten worden. De woningplattegrond is ook een zaak van de conceptaanbieder. Voor ons gaat de meeste energie nu naar het denkwerk. Wat hebben we nodig om onze doelgroepen te huisvesten? Aan welke eisen moet een woning voldoen? Die prestaties moeten wij intern goed formuleren. Daarmee gaan we vervolgens naar marktpartijen. We werken al met verschillende partijen die concepten aanbieden op Conceptenboulevard.nl. Zij hebben vaak al standaardoplossingen bedacht in een concept of bouwmethodiek. Daarna laten we de bouw in eerste instantie over aan de bouwer. Tussendoor zijn natuurlijk voortgangsgesprekken. Maar wij komen vooral bij de oplevering weer in beeld en kijken dan of is gebouwd wat is afgesproken.'

'De elementen van een woning worden industrieel geproduceerd. De bouw op locatie gaat daardoor veel sneller. Traditionele bouw duurt al gauw één jaar. Vorig jaar hebben wij woningen opgeleverd die in twee weken zijn neergezet en daarna in drie weken afgebouwd. Dat is zeker in deze tijd van woningnood natuurlijk een enorm voordeel.'

'Binnenkort leveren we woningen op volgens een concept dat WoonFriesland ook heeft gebruikt. Maar we hebben het niet gezamenlijk ingekocht en dat maakt het financieel voordeel minder groot. Dat is natuurlijk jammer. Als we conceptuele nieuwbouw met verschillende corporaties afstemmen, is dat voor iedereen gunstiger. Ook voor de aanbieders, die kunnen dan rekenen op continuïteit en krijgen meer ruimte voor innovatie. Daarom hebben we nu de eerste overleggen met de corporaties hier in de regio om te kijken hoe we zo'n gezamenlijke bouwstroom vorm kunnen geven.'

'We gaan steeds een stapje verder'

Harry Platte, directeur-bestuurder van Parteon

'Als ik naar een garage ga en vraag of ik een rood stuur kan krijgen in mijn nieuwe auto, zal dat bij veel merken lukken. Maar als ik vraag of het stuur 1 centimeter meer naar rechts kan, zal geen enkele fabrikant dat doen. In de traditionele bouw doen we zo iets heel vaak: we hebben heel specifieke wensen voor onze aannemers. En dan vinden we het raar dat het bouwproces zo bewerkelijk en duur is geworden. Bovendien staan bouwvakkers nog steeds in weer en wind, steentje voor steentje woningen te bouwen. Conceptueel bouwen breekt met dat inefficiënte proces van nieuwbouw. Het zorgt voor betere kwaliteit, het is sneller en ik ben ervan overtuigd dat het ook goedkoper is. Dat zeggen ook de producenten. Maar daarvoor zullen corporaties wel hun vragen moeten bundelen en collectief een opdracht geven. Je zult dan een klein stukje van je autonomie moeten inleveren, maar het is de moeite waard.'

'Met een groep van zes tot zeven corporaties zijn we hier in Noord-Holland voorzichtig mee begonnen. We gaan steeds een stapje verder. In eerste instantie zaten we alleen met de bestuurders om tafel. Daar begint vraagbundeling mee: zoek enthousiaste collega's waarvan je al weet dat je leuk samenwerkt. Bij de volgende stap zijn we met medewerkers uit onze corporaties gaan kijken of we tot de keuze van een project kunnen komen. Dat is ook gelukt. Nu onderzoeken we of we dat kunnen vertalen in Product-Markt Combinaties die we gezamenlijk kunnen uitvragen bij conceptaanbieders.'

Bron: *VolkerWessels, project MorgenWonen*



'De ondersteuning van het programma De Bouwstroom is daarbij echt waardevol. Conceptueel bouwen en collectief opdrachtgeverschap gaan niet alleen over de inhoud, het gaat vooral ook over de samenwerking tussen mensen. Dat is minstens zo belangrijk voor het succes. Medewerkers moeten elkaar kunnen enthousiasmeren en inspireren. Ze krijgen binnen de corporatie te maken met weerstand, daarover moeten ze met elkaar kunnen praten.'

4 Hoe doet u mee?

Het programma De Bouwstroom is een initiatief van het Netwerk Conceptueel Bouwen (NCB) en Aedes. Het programma biedt corporaties verschillende vormen van ondersteuning bij conceptueel bouwen en vraagbundeling/collectief opdrachtgeverschap.

Instrumenten

De Woonstandaard

Deze handleiding kunnen corporaties gebruiken om hun vraag in verschillende Product-Markt-Combinaties (PMC's) te definiëren. Per PMC zijn basis prestatie-eisen geformuleerd. De Woonstandaard wordt regelmatig geactualiseerd en is een gezamenlijk product van het NCB en Aedes.

www.conceptueelbouwen.nl/dewoonstandaard

Conceptenboulevard.nl

Op [Conceptenboulevard.nl](http://www.conceptenboulevard.nl) vinden corporaties een overzicht van concepten voor grondgebonden en gestapelde woningen. Het aanbod is afgestemd op de PMC's uit De Woonstandaard.

[Conceptenboulevard.nl](http://www.conceptenboulevard.nl) wordt regelmatig uitgebreid met meer conceptaanbieders en concepten en is een initiatief van het NCB. www.conceptenboulevard.nl

CB-VaardigheidsCheck

Deze check geeft actueel inzicht in de vaardigheid over conceptueel 'werken' binnen de gehele organisatie. De corporatie maakt met medewerkers uit verschillende lagen (beleid, management en uitvoering) van de organisatie één check. www.conceptueelbouwen.nl/cb-academie

Bron: *Van Wanrooij Bouw, project Escharen*



Trainingen

NCB en Aedes hebben samen de basiscursus Conceptueel bouwen voor corporaties ontwikkeld. Deze cursus kan ook in company en op maat gegeven worden. De cursus wordt voortdurend geactualiseerd.

Bijeenkomsten en excursies

NCB en Aedes organiseren regionale bijeenkomsten over de mogelijkheden van conceptueel bouwen en vraagbundeling/inkoopsamenwerking. Daarmee delen we kennis, ervaringen en goede voorbeelden uit de praktijk. Daarnaast vinden er excursies plaats naar productielocaties en toonaangevende nieuwbouwprojecten.

Verdere ontwikkelingen

Het programma De Bouwstroom ontwikkelt de komende tijd meer vormen van ondersteuning. Aedes organiseert bijvoorbeeld regionale werkgroepen voor corporaties die aan de slag gaan met conceptueel bouwen en samen hun vraag willen definiëren en bundelen. Ook gaat Aedes 'bouwstroomcoaches' werven die samenwerkende corporaties kunnen ondersteunen.

Meer informatie en meedoen?

Wilt u meer weten over het programma De Bouwstroom of ziet u kansen om aan te sluiten?

Neem dan contact met ons op:

- Maarten Georgius, adviseur Opdrachtgeverschap Aedes, m.georgius@aedes.nl
- Olga Görts, directeur Netwerk Conceptueel Bouwen, directie@netwerkconceptueelbouwen.nl



www.aedes.nl