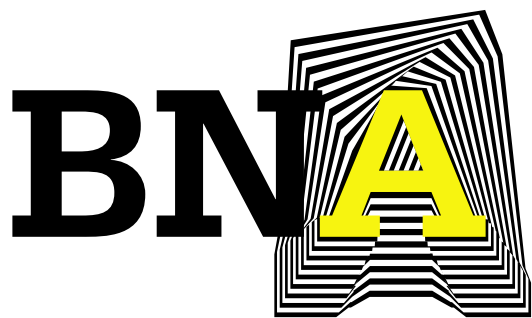




BNA WERKT

BNA
BRANCHEVERENIGING
VAN NEDERLANDSE
ARCHITECTENBUREAUS
BNA.NL

Voor het architectenbureau van nu

VAN BOND NAAR BRANCHEVERENIGING

De veerkracht die architectenbureaus de laatste jaren laten zien, is bemoedigend. Niet bij de pakken neerzitten, en dat terwijl de branche zichzelf uitvindt in de nieuwe werkelijkheid. BNA-directeur Fred Schoorl is elke dag weer onder de indruk van de ondernemerslust die hij tijdens netwerkbijeenkomsten en bureaubezoeken ervaart. Want makkelijk is het allerm minst. Dat geldt ook voor de BNA zelf. Op pagina 12 vertelt Schoorl in het verlengde hiervan hoe belangrijk het is dat de collectieve kracht van een branchevereniging wordt benut, juist in dit transitietijdvak. Verbinden en samenwerken zijn cruciaal. Het zijn succesfactoren voor het nieuwe creatieve ondernemerschap in de ontwerpende branche.

Bouwen aan een sterkere branche

Vandaar ook deze brochure over de 'BNA-nieuwe-stijl': van bond zijn we getransformeerd tot branchevereniging voor architectenbureaus. Lees: voor alle architectenbureaus, van de zelfstandig architect tot de grote internationale bureaus.

De BNA werkt meer dan ooit aan het versterken van bureaus door het uitwisselen van kennis, het scheppen van goede condities voor het ondernemerschap en het faciliteren van netwerken. Bovendien komen we op voor de belangen van onze leden door te pleiten voor een gezond ondernemersklimaat voor bureaus, daarvoor voorstellen te doen, en door de toegevoegde waarde van de branche te tonen bij opdrachtgevers en het grote publiek.

BNA-leden aan het woord

Wat dit in de praktijk oplevert, weten architecten zelf natuurlijk het best. Daarom laten we graag twee architecten aan het woord: hoe halen zij opdrachten binnen, hoe profileren en professionaliseren zich, waar zien ze marktkansen, en wat kan de BNA bij dit alles voor hen betekenen?

We wensen u veel inspiratie, herkenning en nieuwe inzichten toe tijdens het lezen. Nog geen lid? Dan vindt u achterin ook een aantrekkelijk aanbod. Meer weten over de ledenservice, de collectieve kracht, de activiteiten en producten en diensten van de BNA? Ga dan naar BNA.nl – vernieuwd en klaar voor de toekomst.

PROFESSIONALISEREN

02

MARKETING HELPT JE VOORUIT

EELCO DEKKER
JADE ARCHITECTEN



MARKTKANSEN

06

HET DRAAIT OM HET BUNDELEN VAN MENSEN EN KENNIS

IRMA VAN OORT
KCAP
ARCHITECTS&PLANNERS



COLLECTIEVE KRACHT

12

SAMENWERKEN BELANGRIJKER DAN OOIT

FRED SCHOORL
BNA



MARKETING HELPT JE VOORUIT

JADE architecten heeft een luxeprobleem: vanwege nieuwe opdrachten zouden Eelco Dekker en zijn partner Ernst de Jager een transformatie-architect moeten aannemen. Het duo kiest echter voor geleidelijke groei, zodat de bedrijfsvoering behapbaar blijft. Dat ze volop werk hebben is te danken aan hun marketing- en acquisitieinspanningen, waaronder drie sites die zijn toegespitst op specifieke doelgroepen. **Een gesprek over professionaliseren in een veranderende markt.**

EELCO DEKKER



Architect en mede-eigenaar JADE architecten

Gastdocent architectuur en landschapsarchitectuur TU Delft

Mentor Academie van Bouwkunst Tilburg

Onderzoeksmedewerker afdeling landschap en stedenbouw TU Delft

Studeerde architectuur aan de TU in Delft en aan het MIT in Cambridge (USA)

In 2009 begon Eelco voor zichzelf, tijdens het daaropvolgende jaar werkte hij met Ernst samen aan een aantal betaalde projecten. Hieruit is JADE architecten ontstaan.

“Samen kun je meer aan, en in ons geval is het ook nog zo dat we complementair zijn. Ik doe wat meer het bureaumanagement en acquisitie, en Ernst haalt veel plezier uit het tot in de details uitwerken van onze ideeën. We delen niet alleen de lasten maar ook de leuke momenten. Samen hebben we veel plezier bij het steeds verder professionaliseren van ons bureau.”

Niches aanboren, doelgroepen bedienen

Het gebouw waarin JADE zetelt, aan de Rotterdamse Goudsesingel, is van de hand van Maaskant. “Het stamt uit 1949 en was een van 's lands eerste bedrijfsverzamelgebouwen. We willen onze ruimte verbouwen naar de oorspronkelijke staat, alleen komen er steeds betaalde opdrachten tussendoor die natuurlijk voorrang hebben.”

Die opdrachten heeft het duo gegenereerd door verschillende doelgroepen aan te trekken via op specifieke bouwthema's gebaseerde sites: Verbouwarchitect.nl, Nieuwbouwarchitect.nl en Transformatiearchitect.nl, waarbij de eerste twee vooral bedoeld zijn voor particulieren. Alle drie vallen ze op door laagdrempeligheid en dat is precies waar zowel particulieren als professionals volgens Eelco behoefte aan hebben. “Beiden willen weten waar ze aan toe zijn. Wij moeten dus kraakhelder uitleggen wat onze meerwaarde is, vertrouwen scheppen en waar mogelijk service bieden, door bijvoorbeeld een eerste adviesgesprek te bieden. We noemen dit het SchetsGesprek, waarbij we meestal bij potentiële opdrachtgevers aan de keukentafel zitten, soms zelfs al met een aannemer erbij. We rekenen mee en bieden voor elk type opdracht een Plan van Aanpak en begeleiding van het bouwtraject. Aan het eind van zo'n eerste gesprek is voor opdrachtgevers duidelijk hoeveel het kost indien ze ons

“We doen veel presentaties voor vakgenoten en geven daarmee best veel prijs over onze werkwijze. Maar dat is prima, het brengt de branche naar een hoger plan.”



Eelco: “Nu is het nog een woeste tuin, straks staat hier een bijzonder woonhuis.”

inschakelen maar vooral wat we voor ze kunnen betekenen. We geven hierbij aan dat onze inzet vaak leidt tot een ontwerp waarvan tijdens de bouw onze kosten aantoonbaar worden terugverdiend”.

Nieuwe rollen pakken

Professionaliseren is wat dat betreft ook: effort stoppen in marketing. “We houden vaak presentaties voor vakgenoten en geven daarmee best veel prijs over onze werkwijze. Maar dat is prima, het brengt de branche vooruit. Onze missie is om de architect bij particulieren zichtbaar te maken als professional. We staan bijvoorbeeld ook op de beurs Eigen Huis (Ver)bouwen. De laatste keer zei een bezoeker: “Nu snap ik eindelijk wat een architect doet”.



Eelco bezoekt samen met zijn opdrachtgever diens bouwveld aan de Rotterdamse Zwart Janstraat, waarop hij diens woonhuis gaat realiseren.



Betrouwbaarheid

Het nieuwe BNA-keurmerk zal opdrachtgevers triggeren te kiezen voor een BNA-architect, daar is Eelco van overtuigd. “Zeker bij opdrachtgevers van transformatie-opgaven, zoals gebouweigenaren, gemeentes en woningcorporaties. Die willen zeker weten dat wij in staat zijn om complexe, risico-dragende projecten tot een goed einde te brengen. De BNA gaat haar leden hierop toetsen, zodat het keurmerk ook echt kan uitgroeien tot een branchestandaard. Tegelijkertijd moeten we er natuurlijk zelf voor zorgen dat we ons profileren als topspeler in transformatiearchitectuur. Daarom zijn we actief op de Provada, waar we staan op het Transformatieplein. De gesprekken die we daar voeren met marktpartijen zijn waardevol. Nog waardevoller zou zijn als er, buiten de BtoB-beurzen om, businessnetwerken worden opgezet waar we kunnen matchen met de juiste mensen – de ontwikkelaars, de *decision makers*. Het zou mooi zijn als de BNA hier, met haar sterke netwerk, een rol in kan gaan spelen.”

Bedrijfsvoering ‘powered by’ BNA

Eelco en Ernst werden BNA-lid toen ze BIM-pakketten wilden aanschaffen. Voor leden geldt een interessante korting – een pragmatische keuze dus. Maar zij ontdekten al snel dat er veel meer voordelen aan het lidmaatschap verbonden zijn. “We maken bijvoorbeeld dankbaar gebruik van de Consumentenregeling die de BNA aanbiedt, en van de Dienstenkaarten, die ons inzicht bieden in nieuwe verdienmodellen. Daarnaast heb ik vrijwel direct mijn privé-verzekeringen overgezet naar de collectiviteitsverzekering van de BNA en overwegen we serieus onze bureauverzekering over te zetten naar deze BNA-verzekering.”

Bijscholen

Eelco heeft inmiddels ook een cursus *Rekenen aan transformatie* achter de rug, zodat een tienjaren-exploitatieberekening geen geheimen meer voor hem kent.



“Opdrachtgevers vinden het fijn wanneer ze worden meegenomen in het ontstaansproces, daarom maken we het zo tastbaar mogelijk, soms met een grote maquette op locatie.”

VERWACHTINGEN 2015

KANTORENMARKT LIGT VRIJWEL STIL

Transformatie, renovatie, hergebruik, herontwikkeling, verbetering en verduurzaming zijn de typen opdrachten waar bureaus het meeste van verwachten. Woningen zijn volgens bureaus van toenemend belang, net als planvorming, onderzoek en advieswerk. De kantorenmarkt ligt vrijwel stil. Onderwijs en gezondheidszorg zijn stabiel. De gemengde projecten groeien naar verwachting licht. Van alle architectenbureaus verwacht 38% in 2015 meer omzet, 34% verwacht een gelijkblijvende omzet en 29% verwacht een daling. De honoraria blijven naar verwachting gelijk bij meer kleinschalige projecten.

AANTREKKENDE WONINGMARKT

De omzet uit woningen was meer dan de helft van de netto omzet van bureaus. Dit aandeel stijgt. De kantorenmarkt daalt nog steeds. Onderwijs en gezondheidszorg doen het relatief goed. Particulieren hebben voor 29% aandeel in de netto omzet van bureaus. Bedrijven een kwart. Het netto aandeel van opdrachten van projectontwikkelaars en corporaties is verder gedaald. Overheden laten juist een lichte stijging zien.

“Om onze architectentitel te behouden, moeten we blijven bijscholen. Maar dat willen we ook graag, het is onderdeel van onze bedrijfsvoering.”

Niet in de laatste plaats heeft de succesvolle 6% BTW-lobby van de BNA hen geen windeieren gelegd. “Het heeft geholpen om bepaalde verbouwopdrachten te versnellen.”

Modelcontracten, de Architectenwinkel – Eelco kan nog wel wat van dat soort zaken

noemen waar hij en Ernst over te spreken zijn. Concreet komt het hier op neer: “BNA is als een partner die achter je staat. Dat maakt het lidmaatschap waardevol voor ons.

Wij gaan nu ons eerste gebouw in Rwanda neerzetten. We zien daar een zeer interessante markt opkomen, maar we kennen de valkuilen niet van het werken in het buitenland. Daarom gaan we binnenkort in gesprek met de BNA, ik weet zeker dat zij ons kunnen helpen.”

HET DRAAIT OM HET BUNDELEN VAN MENSEN EN KENNIS

KCAPArchitects&Planners is een internationaal opererend bureau dat een breed scala aan expertises als 'specialisme' heeft. Maar als er dan toch een specialisme moet worden genoemd, is het gebiedsontwikkeling – op de schaal van de stad maar ook op de schaal van het gebouw. Irma van Oort bemoeit zich als architect en partner met zowel de inhoud als de koers van het bureau. **Een gesprek over hoe je in tijden van transitie marktkansen kunt benutten.**

IRMA VAN OORT



Partner KCAP
Architects&Planners

Werkt bij KCAP sinds
1992

Lid BNA Ledenraad

Studeerde Architectuur
aan de TU Delft

Eind 2014 nam Irma van Oort nog deel aan een economische missie naar Vietnam. Ook de andere vier KCAP-partners zijn veel op pad, in met name Europa, Rusland en Azië, voor zowel projecten als acquisitie. KCAP heeft net haar vijftienvigjarig jubileum gevierd in de Rotterdamse Red Apple, waarbij de collega's van de vestigingen in Zürich en Shanghai ook present waren. In totaal werken er momenteel zo'n tachtig mensen bij KCAP, waarmee het tot de succesvollere internationaal opererende bureaus van Nederland behoort. Van Oort: "We zijn een team met uiteenlopende experts, die samen in staat zijn een brede internationale markt te bedienen. BNA International helpt ons bij het verkennen van marktkansen, door expertise in te brengen over landen die wij minder goed kennen. Of door ons te matchen met potentiële opdrachtgevers, zoals bij de workshop die BNA in 2013 organiseerde tijdens de Expo Real in München."

Marktkansen in Nederland

Nederlanders zijn bij uitstek samenwerkers. Er is nergens ter wereld zo'n consensuscultuur als in Nederland, men is altijd opzoek naar een oplossing die goed is voor iedereen. Hier in Nederland ziet Van Oort daardoor ook kansen: "Gemeenten en investeerders staan open voor ideeën die zowel een oplossingsgerichte als financieel sluitende visie bieden op de gebouwen en gebieden die zij beheren. Ons voordeel is dus dat we experts zijn in gebiedsontwikkeling: zowel stedenbouwer als architect. En omdat we de taal van investeerders begrijpen, zijn zij bereid om samen met ons naar gemeenten te stappen om plannen aan het rollen te krijgen. Zij gaan over het geld, wij zijn spin in het web."

Architectuur volgt uit gebiedsontwikkeling

Van Oort's ervaring leert dat gedegen onderzoek van doorslaggevend belang kan

“Hier in Nederland zien we door de crisis juist kansen: gemeenten en investeerders staan open voor ideeën die zowel een oplossingsgerichte als financieel sluitende visie bieden op gebiedsontwikkeling.”



Irma op weg naar een
bijeenkomst in Villa
Jongerius in Utrecht.



Irma bezoekt de kick off-bijeenkomst van Holland Property Plaza in de Utrechtse Villa Jongerius. Hier ontmoet ze andere Nederlandse deelnemers aan de Expo Real, die oktober 2015 in München plaatsvindt. “Netwerken, samenwerken en verbinden, daar gaat het om bij de Expo Real. Dit jaar is het thema: ‘transformatie van de stad’. Met gemeenten, ontwikkelaars en bouwers bespreken we hoe we ons gezamenlijk en individueel kunnen presenteren in Nederland, maar ook in de landen om ons heen.”

zijn bij het binnenhalen van een opdracht. “Minstens zo belangrijk is dat we een sterk netwerk hebben, waardoor we relatief snel gemeenten, eigenaren, experts en andere partijen bij elkaar kunnen brengen, om ze vervolgens mee te nemen in een gedeelde visie. Al die partijen vinden het weer prettig dat wij de regie voeren en een track record hebben; zo kunnen we relatief snel ieders vertrouwen winnen.”

Integraal samenwerken

KCAP bouwt geen landmarks die op zichzelf staan maar gebouwen die sterk verbonden zijn met de openbare ruimte eromheen, oftewel: architectuur die voortkomt uit gebiedsontwikkeling. Het bureau is hierin een verbindende schakel, ook internationaal. Cruciaal is dan ook dat de bedrijfsvoering hierop is afgestemd. Van Oort: “Je ziet hier constant teams die via videoconferencing met collega's schakelen in Zürich, Shanghai en andere delen van de wereld. Die internationale oriëntatie zit in ons DNA, we werken met tien verschillende nationaliteiten en we hebben hier altijd minimaal acht buitenlandse stagiairs rondlopen. Die draaien vanaf dag één mee in onze projectteams. Op die manier doen ze snel praktijkervaring op en kunnen wij blijven verjongen. We hebben kortom een internationaal netwerk met wereldburgers die stuk voor stuk hun eigen ideeën, cultuur en kennis inbrengen. Dat maakt de slagkracht van ons netwerk ijzersterk.”

BNA: praktische vraagbaak

In elk land waar KCAP aan de slag gaat, wordt allereerst contact gelegd met de

desbetreffende lokale universiteit. Zo bouwt het bureau gestaag aan zowel een zakelijk als kennisnetwerk. Van Oort stelt dat het benutten van marktkansen staat of valt bij het optimaal laten functioneren van dat netwerk. “We moeten interdisciplinair samenwerken om kennis te bundelen en hedendaagse vraagstukken integraal op te kunnen lossen, dus met civiel ingenieurs, economische strategen, communicatie experts en noem maar op.”

De realiteit is dat architecten vooral creatieven zijn en dat ze niet per se zakelijk ‘geschoold’ zijn. Dat geldt ook voor Irma en collega's, daarom is het fijn om te kunnen terugvallen op de BNA als vraagbaak. “Het komt vaak voor dat we de BNA bellen voor zakelijke of juridische issues waar we zelf niet uitkomen. Bijna altijd krijgen we een antwoord waarmee we uit de voeten kunnen. Hetzelfde geldt voor situaties waarbij we een bepaalde expertise niet in huis hebben of aan de slag gaan in een voor ons vreemd land. Dan biedt de BNA uitkomst of ze brengen ons in contact met de juiste mensen.”

Kracht van het branchenetwerk

Van Oort vindt het ook goed om te zien hoe de BNA zich steeds meer ontwikkelt tot netwerkorganisatie. Hoe meer netwerkkracht hoe beter. “Zodat de BNA samen met haar leden naar de minister kan stappen, of samen de branche-cao kan verbeteren. Daarnaast zou het mooi zijn als de BNA nog meer inzet op het ontsluiten van de schat aan kennis die voorhanden is bij de leden. De BNA als open netwerkorganisatie,

INTERNATIONALE GROEIMARKTEN VOOR ARCHITECTEN

Gemiddeld komt 3,4% van de omzet in de branche uit het buitenland. De verschillen tussen de bureaus zijn hierbij groot. Bij de grote bureaus komt ruim een derde van de omzet uit het buitenland. Als voornaamste reden om in het buitenland actief te zijn noemen bureaus hun onderscheidende expertise als basis voor internationaal succes. Bij internationaal werkende bureaus komt de buitenlandse omzet vooral uit de directe buurlanden, zoals Duitsland en België. De grotere bureaus zijn nadrukkelijk ook in verder weggelegen landen actief, vooral in Azië.



“Ons streven, bij elk van onze bureaus, is om goede leefomstandigheden in steden te creëren. Hier in Nederland heeft hergebruik van erfgoed daarom onze volle aandacht. Erfgoedgebouwen kunnen zeer goed dienen als aanjager voor gebiedsontwikkeling.”

“Het komt vaak voor dat we de BNA bellen voor zakelijke of juridische issues waar we zelf niet uitkomen. Bijna altijd krijgen we een antwoord waarmee we uit de voeten kunnen.”



Irma bespreekt met een stagiaire een project. “Stagiaires draaien vanaf dag één mee in onze projectteams. Op die manier doen ze snel praktijkervaring op en kunnen wij blijven verjongen.”



Irma bespreekt met een nieuwe medewerker het ontwerp van de gebiedsontwikkeling rondom de nieuwe Müllerpier in de Rotterdamse haven. “Het is van belang dat nieuwelingen snel vertrouwd worden met onze bureaucultuur en projecten, zodat ze onze mentaliteit leren begrijpen en omarmen.”

maar waar je tegelijkertijd tegen betaling cursussen, verzekeringen en juridische hulp kunt krijgen. Collectieve kracht zit 'm voor ons dus in samenwerken – lokaal, regionaal, landelijk en internationaal. Met de BNA die faciliteert, en stedenbouwers en architecten die hun expertise zelf aan de man brengen, daar zijn we als branche sterk genoeg voor. We worden wereldwijd nota bene gezien als topspelers in architectuur en stedenbouw – over marktkansen gesproken.”

GEBOUW VAN HET JAAR

BNA Beste Gebouw van het Jaar is de prijs voor architectenbureaus die opdrachtgevers en maatschappij meerwaarde bieden. De prijs wordt sinds 2006 uitgereikt. Met Beste Gebouw van het Jaar wil de BNA de meerwaarde van architectuur voor de samenleving sterker over het voetlicht brengen. Het draait om excellentie in brede zin: dus naast de architectonische kwaliteit, worden juist ook de gebruiks- en belevingswaarde, de toegevoegde maatschappelijke waarde en de kwaliteit van de samenwerking meegewogen.

Aanmelden

Architecten kunnen hun gebouw aanmelden voor de categorieën Identiteit & Icoonwaarde (*placemaking*), Leefbaarheid & Sociale Cohesie (*livability*), Stimulerende Omgevingen (*stimulating environments*), Particuliere Woonbeleving (*personal environments*). Paul Schnabel (kroonlid SER) en Wim Pijbes (directeur Rijksmuseum) tekenden voor het voorzitterschap. Er is zowel een vak- als publieksprijs.



Willem Hein Schenk, voorzitter BNA en juryvoorzitter Paul Schnabel met de winnaar van 2014 is: Neutelings Riedijk met opdrachtgever van Rozet, de gemeente Arnhem. Foto: Maarten van Haaff

INTERNATIONALISERING



De BNA en het Ministerie van Buitenlandse zaken organiseren twee keer per jaar een buitenlandse missie. Deze missie naar Duitsland in 2014 resulteerde in een aantal interessante contacten en opdrachten.

BNA International is het eerste aanspreekpunt voor Nederlandse architecten die in het buitenland (willen) werken. Nederlandse architectenbureaus krijgen de kans in contact te treden met buitenlandse opdrachtgevers en partnerarchitecten. Daarnaast biedt BNA.nl/international een schat aan actuele informatie en relevante kennis, gesorteerd per land met als focuslanden Duitsland en Turkije. Ook zijn er handige tools en delen architecten en andere ondernemers per land hun expertise en ervaringen.

Economische missies

BNA International is nauw

betrokken bij de deelname aan economische missies, zowel inkomend als naar het buitenland. 'Ik had mezelf als doel gesteld binnen een jaar een opdracht in Duitsland binnen te halen. Door deelname aan die missie is het nog veel sneller gegaan', aldus Arie van der Neut, architect en partner van studioninedots.

Conditie verbeteren, netwerken, kennis delen voor leden en niet leden

Het iTop-netwerk van BNA International brengt Nederlandse architectenbureaus samen die al in het buitenland

zijn gevestigd. Het iNet-netwerk staat open voor BNA-leden en niet leden met werkervaring in het buitenland. Het streven is binnen deze netwerken de juiste condities te scheppen voor het ondernemen in het buitenland, het contact tussen Nederlandse architecten en buitenlandse opdrachtgevers, relevante binnen- en buitenlandse instanties en architecten onderling te bevorderen, en relevante praktijk-gerichte kennis te verspreiden.

Internationale promotie kerncompetenties van Nederlandse architecten

Onze visie is gebaseerd op het principe dat internationale samenwerking loont voor zowel de buitenlandse opdrachtgevers als de Nederlandse ondernemers. Onze strategie is actuele opgaven te vinden, die aansluiten bij de Unique Selling Points van Nederlandse architectenbureaus. De promotiefilm *Quality of Life* illustreert wat de kerncompetenties zijn van de Nederlandse architecten. De film is in co-creatie ontwikkeld met BNA-leden. Machteld Kors, Associate



Still uit de promotiefilm *Quality of Life*
Kijk op BNA.nl/international

Director Communications bij architectenbureau UNStudio: "De film toont een goed beeld van de oplossingsgerichtheid van Nederlandse architecten en wat ze hiermee kunnen betekenen voor buitenlandse opdrachtgevers. De film is goed te gebruiken bij de presentatie van ons land tijdens bijvoorbeeld beurzen, seminars en congressen."

Springplank

BNA International treedt op als springplank. Als initiatiefnemer, organisator, medeorganisator of adviseur zorgen wij voor netwerken met als doel promotie en Business Development van Nederlandse architectenbureaus in het buitenland. En dat is voordelig voor het versterken van de hele Nederlandse economie. Binnen de Topsector Creatieve Industrie leveren architectenbureaus met internationale opdrachten hieraan een belangrijke bijdrage.

Voor een oriënterend gesprek of een vraag over acquisitie doen in het buitenland neemt u contact op met:

➔ **Mathias Lehner**
programmamanager
BNA International
0031 (0)6 2938 9113
mlehner@bna.nl

STRATEGISCH GEREEDSCHAP

Marktkansen

De markt voor architecten verandert in omvang en aard. ICT, ketenintegratie, nieuwe bouwmethoden, andere opgaven en de roep om duurzame oplossingen veranderen het ontwerp en bouwproces. Architecten moeten daarom goed nadenken over hun toegevoegde waarde en rol in de bouwketen en samenleving. De BNA biedt tools en informatie die architectenbureaus hierbij ondersteunen. Het ondernemende architectenbureau weet zich te onderscheiden, weet welk businessmodel het beste werkt en evalueert steeds opnieuw hoe het in het bouwproces een waardevolle bijdrage kan blijven leveren.

Dienstenkaarten

Een tool die u inzicht geeft in nieuwe rollen van architecten, de mogelijkheden en de competenties, verdienmodellen en risico's die daarbij horen.

Marktkarten

Een tool die u een overzicht levert over belangrijke demografische, economische, politieke, ecologische, sociaal-maatschappelijke en technologische trends waarop de architectenbranche kan inspelen.

Benchmarks, een bedrijfsvergelijkend onderzoek en branchecijfers.

De BNA voert sinds 1992 jaarlijks een bedrijfsvergelijkend



Dienstenkaarten, verkrijgbaar bij de BNA.

onderzoek uit, genaamd de BNA Benchmark. De BNA Benchmark bestaat uit de vergelijking van de jaarcijfers, een verdiepings-

onderzoek en twee halfjaarlijkse conjunctuurpeilingen. Dit levert bedrijfsstrategische informatie op.

VERBETER JEZELF, BEGIN BIJ DE BNA

Rob Meurders (diederendirrix) en Colette Niemeijer (CEANconsulting) tijdens de BNA-expertmeeting 'De strategische architect', over nieuwe diensten voor bureaus. Jaarlijks zijn er ruim 50 BNA-netwerkbijeenkomsten waar BNA-leden en -partners kennis en inzichten kunnen delen.



Themabijeenkomsten

De BNA biedt zijn leden ook via themabijeenkomsten gestructureerd informatie aan over ontwikkelingen en strategische scenario's. De bijeenkomsten worden vaak in samenwerking met andere partijen georganiseerd, om specifieke kennis binnen te halen en om nieuwe verbanden te leggen.

BNA Academie

De bureaupraktijk anno nu vraagt om visie en een heldere toekomststrategie. De speciaal voor de BNA Academie ontwikkelde cursussen helpen ondernemende architecten bij het formuleren daarvan. Vanuit de eigen praktijk, met casussen uit hun eigen bureaus. Doel is om van *best practices* van andere architecten of andere praktijken

te leren. Door te reflecteren op het eigen handelen, komen de deelnemers tot nieuwe inzichten. Zodat u niet alleen goede gebouwen kunt ontwerpen, maar ook een ontwerp maakt voor de toekomst van uw bureau. Bij de vaardigheidstrainingen maken we aan de hand van casussen de praktijk van de architect en ontwerper onderdeel van het programma en oefenen we de vaardigheden. Ook belangrijke ontwikkelingen in de bouw- en architectenbranche vinden een plek in ons aanbod.

Een greep uit het praktijkgerichte aanbod:

- Projectontwikkeling voor architecten
- Projectmanagement voor architecten
- Rekenen aan herbestemmen
- Duurzaamheid als strategie
- Ontwerpen met kleur en vorm
- Alle bouwbesluit 2012 cursussen
- Juridische cursussen rondom thema's herbestemmen, de omgevingsvergunning, contracten/ DNR
- Een passend honorarium berekenen
- Masterclass Kansdenken
- Acquireren met visie
- Bouw aan de fundament van uw bureau

Kijk verder op bna.nl/bna-academie

BNA Onderzoek

BNA Onderzoek is een laboratorium voor slimme ruimtelijke oplossingen. We brengen architecten, onderzoekers, marktpartijen en overheden samen om na te denken over maatschappelijke vraagstukken. Niet alleen de vraagstukken die nu spelen – zoals demografische krimp, verstedelijking en duurzaamheid. We proberen ook te ontdekken waar in de toekomst de slimme, creatieve en verbindende blik van de architect kan helpen maatschappelijke opgaven op te lossen. BNA Onderzoek biedt architectenbureaus de kans om in multidisciplinaire teams hun kennis te verbreden en nieuwe ontwerpogaven te ontdekken.



Onderweg — Vijftien ontwerpen voor Transit Oriented Development (TOD) aan de Zaan Corridor

Kijk op bna.nl/onderzoek voor meer informatie over deze en andere publicaties.

SAMENWERKEN BELANGRIJKER DAN OOI

“De pionnen in de architectenbranche worden momenteel flink verzet. Bureaus kunnen alleen verder komen door slim en gericht samen te werken en van elkaar te leren”, aldus BNA-directeur Fred Schoorl. De collectieve kracht die de BNA nastreeft, is daarom belangrijker dan ooit. Meer nog dan een branchevereniging is de BNA een actief netwerk dat modern, creatief ondernemerschap bevordert. **Een gesprek over de uitdagingen en kansen voor de Nederlandse architectenbureaus.**

FRED SCHOORL



Directeur BNA

Lid Stuurgroep Private
Kwaliteitsborging,
Ministerie van BZK

Bestuurslid Forum voor
Stedelijke Vernieuwing

Bestuurslid Federatie
Dutch Creative Industries

Elke architect heeft eigen creatieve en inhoudelijke opvattingen over zijn of haar vak. Dat moet vooral ook zo blijven, stelt Schoorl. “Zaak is dat we de juiste architectuur bedrijven, die antwoord geeft op de nieuwe vragen van markt en maatschappij. We moeten zichtbaarder worden als branche die begrijpt wat opdrachtgevers anno nu nodig hebben, of het nou een huis, een school of een kantoorgebouw is. En hoe toekomstbestendig of -makend dit vak kan zijn.”

Creatief blijven, ondernemend zijn

De BNA wil hier graag een ondersteunende en activerende rol in spelen. Streven: een collectief bewustzijn genereren, co-creatie en kennisdeling stimuleren, en niet in de laatste plaats: de concurrentiekracht van architecten versterken. Schoorl beseft dat leden verwachten dat de BNA de daad bij het woord voegt. “Het vak is nog steeds hoogwaardig, we behoren internationaal tot de top in architectuur en stedenbouw.

De BNA wil helpen die collectieve kracht beter te benutten. Zo willen we de ketensamenwerking bevorderen door de discussie over nieuwe rollen en verdienmodellen van architectenbureaus te stimuleren via een reeks netwerkbijeenkomsten. Confronteren met opdrachtgevers en anderen, spiegels voorhouden, verbinden, ervaring opdoen, soms een blauwtje lopen en weer doorgaan, strategisch zoekend met realiteitszin voor de noden van nu. Er is bijvoorbeeld groeiende vraag naar ‘bouwende architecten’, die in staat zijn de leidende rol in de uitvoering van projecten op zich te nemen. Veel bureaus hebben de potentie om dit soort nieuwe rollen op zich te nemen, ze ontberen alleen net dat beetje extra organisatie- of ondernemerservaring. Ook wij kunnen daar bij helpen.”

BNA: branchekeurmerk

Architectenbureaus bieden toegevoegde waarde in de bouwsector, omdat zij in staat zijn complexe opgaven in een vroeg stadium



Fred op bezoek in Rotterdam bij BNA-voorzitter Willem Hein Schenk.

te verbeelden, wensen van bewoners, gebruikers en opdrachtgevers te vertalen en te komen met slimme ruimtelijke oplossingen. Bovendien hebben zij een verbindende rol in de keten van samenwerkende partijen. Architectenbureaus die zijn aangesloten bij de branchevereniging, de BNA, leveren deze

meerwaarde. Wat dat betreft is de BNA een waardevol keurmerk, zowel voor bureaus als opdrachtgevers, stelt Schoorl. “Ambitie is om uit te groeien tot een branchekeurmerk dat staat voor gegarandeerde kwaliteit en integriteit. Daarmee verbind je de twintigste-eeuwse kwaliteitsambitie met de eenen-

twintigste-eeuwse integriteitseis. Een keurmerk dat staat voor gedragscodes, dat de dialoog aangaat over de ethiek van het vak, en dat staat voor een branche die alles weet van complexe bouwprocessen.”

Slim samenwerken

Daarnaast biedt de BNA zich aan als co-producent, om bijvoorbeeld samen met architecten op zoek te gaan naar nieuwe vormen van financiering. Bemoedigend vindt Schoorl ook de proces- en productinnovatie-slag, die dankzij co-productie momenteel plaatsvindt, van de Dutch Health Architects, Rothuizens' bouwmeestercontract tot de Leerfabriek. “Al die nieuwe initiatieven laten zien dat Nederlandse architecten vindingrijk zijn, ook zakelijk. En dat er een enorme wil is om de krachten effectief te bundelen. Dat getuigt niet alleen van solidariteit, het is ook slim om al die kennis, connecties en condities om te zetten in gedeelde marktkansen. Dat Pierre Maas van Rothuizen anderen uitnodigt van hun kennis te profiteren, is daarvan een voorbeeld. Maar ook dat UNStudio zijn internationale ervaring op subsidieterrein deelt. Dit soort delen is ook het nieuwe hebben.”

Dienstbaar zijn en initiatief tonen

Een dienstbare en initiatiefrijke architectuur kan versterkt uit de crisis komen, meent Schoorl, de crisis zelfs helpen oplossen. “Dat vereist dienstbare, initiatiefrijke architecten, en een BNA die op haar beurt weer initiatieven ontplooit en dienstbaar is aan haar leden. Ook op dit terrein moeten we ons verder bewijzen. Criticasters hebben natuurlijk altijd gelijk, maar we zijn serieus in onze gedrevenheid tot verandering en verbetering. Ook wij moeten ondernemend zijn, en dus optimistisch.”

Schoorl noemt in dit verband graag BNA International, een netwerk van internationaal opererende bureaus. “Zij zien dat de wereld groot is, en zetten daarom samen een strategie op. Dat levert een aantoonbare win-winsituatie op. De BNA ondersteunt hen door onder meer markten te verkennen en handelsreizen te organiseren. We zijn dus geen spin in het web, maar wel aanjager waar gewenst.”

BNA: voor alle bureaus

Dat gezegd hebbend, wil Schoorl graag benadrukken dat de BNA er voor alle bureaus is, dus ook de kleinere. “We bieden producten en diensten op maat. Een cursus bedrijfsvoering en BIM-trainingen voor de architecten die snappen dat digitaal ontwerpen *here to stay* is.”

Tegelijkertijd zet de BNA zich in voor de branche, bijvoorbeeld door te lobbyen voor btw-verlaging – interessant voor woningcorporaties die moeten renoveren – en voor een langere referentietermijn bij aanbestedingen (opgerekt van drie naar vijf jaar). “En we hebben onlangs een commissie



Per jaar legt Fred zo'n 120 werkbezoeken af. “Het is belangrijk om te weten wat er speelt in het werkveld. Grote en kleine bureaus, zzp-ers: voor elk van de leden geldt dat hun issues en uitdagingen zeer uiteenlopend zijn. Maar ik ervaar ook dat ze gedeelde visies hebben op de branche van morgen.”



Bezoek aan het Ministerie van Infrastructuur en Milieu. Fred: “De regelgeving is constant aan verandering onderhevig. Het is daarom cruciaal regelmatig te lobbyen om de belangen van de branche te blijven ondersteunen. De BTW-verlaging leverde tientallen nieuwe banen op in de branche.”

van aanbestedingsdeskundigen bij de overheid geholpen bij het herinterpreteren van een aantal wetten en regels, ten gunste van onze leden. Dat heeft nu al geresulteerd in nieuwe opdrachten, en erkenning op overheidsniveau voor het vak. De BNA draagt

dus met kennis en connecties bij aan economische groei voor de branche. Maar we kopen ook verzekeringen collectief in, zodat leden bij ons bijzonder voordelig af zijn. Zoals ik al zei: solidair en slim gaan bij de BNA hand in hand.”

NIEUWE CAO VOOR ARCHITECTENBRANCHE IN DE MAAK

Een verantwoorde loonontwikkeling, meer flexibiliteit op bureau- en individueel niveau, instroom van jong talent, duurzame inzetbaarheid, een gelijk speelveld en goed werkgeven en werknemerschap. Dat is de inzet van de BNA tijdens de cao-besprekingen in 2015. Ook de wettelijke veranderingen ten aanzien van de arbeidsmarkt en de verhouding met de cao spelen een belangrijke rol. Om de cao-inzet van werkgevers te bepalen, is onder BNA-bureaus met medewerkers een cao-enquête gehouden. Daarnaast is de beleidsadviescommissie arbeidszaken om advies gevraagd en heeft het netwerk personeelsmanagers van de BNA input geleverd.



Help mee het ondernemersklimaat te versterken. Draag bij aan een betere aanbestedingscultuur. Profiteer van de toegang tot de internationale markten en online advies. Maak gebruik van tools die uw bedrijfsvoering versterken. Spar met collega's in thematische netwerken. Plaats uw portfolio op onze site. Maak gebruik van gratis juridisch advies. Ontvang kortingen en voordelige verzekeringen. **Nog geen lid? Meld u vandaag nog aan!**

Kortingsregelingen

De kortingen die de BNA aanbiedt op verzekeringen en softwarepakketten blijken steeds vaker een motief om lid te worden of blijven. De BNA biedt zijn leden (en vaak ook de medewerkers van BNA-bureaus) voor veel producten collectieve kortingen. Dit geldt voor onder meer verzekeringen, kantoorbenodigdheden, vakbladen en juridische dienstverlening.

Voordelig verzekerd via BNA

Aon is onze partner in verzekeringen. Als BNA-lid kunt u daarvoor profiteren van scherpe premies, uitstekende dekkingen en goede service. De BNA en Aon hebben gezamenlijk voor de architectenbranche een aantrekkelijk verzekeringspakket samengesteld. De verzekeringen zijn afgestemd op de specifieke risico's die u als architect loopt. Bovendien verlenen we een extra korting van 25% op de premie van de verzuimverzekering. Ter inzicht: in 2014 hebben we meer dan € 340.000 uitgekeerd als extra korting aan de deelnemende bureaus. Deze korting komt naast de algemene collectiviteitskorting van ca. 10%. De 25% korting is opgebouwd uit 20% algemene korting en een extra 5% wanneer u als deelnemer een verzuimarrangement bij ArboNed heeft. Deze kortingen zijn ook van toepassing voor nieuwe toetreders.

Gratis 'BNA juridisch spreekuur'

Heeft uw bureau een kleine vraag? Of twijfelt u of er een expert in de hand moet worden genomen? De advocatenkantoren Kennedy Van der Laan,

Bentham Gratama, Geelkerken Linskens en Holla Advocaten helpen u kosteloos op weg.

Sparren met collega's

De BNA is zo georganiseerd dat leden makkelijk onderling contact kunnen leggen. De netwerkcoördinatoren organiseren activiteiten om BNA-leden in contact te brengen met elkaar, met opdrachtgevers en met mogelijke andere partners in de bouwketen. Zo is er YUP, het netwerk voor jonge architectenbureaus, het netwerk bureau-management, het netwerk Bim Your Business en BNA Compact gericht op de kleinere bureaus. Wilt u zelf een netwerk oprichten? Dan kan de BNA u hierbij faciliteren.

Bijblijven in uw vak

De BNA heeft een eigen academie voor architecten, met opleidingsaanbod op verschillende terreinen – zoals ondernemerschap, technische ontwikkelingen, persoonlijke vaardigheden en natuurlijk architectuur – en aanbod gericht op de verschillende fasen van de architecten-carrière. De BNA neemt professionalisering van het vak serieus. Daarom zijn leden verplicht zich jaarlijks dertig uur bij te scholen. We houden de kosten laag, met online inschrijven en betalen. BNA-leden krijgen korting op alle cursussen.

Eerste hulp bij ondernemen

Veel architecten zijn graag eigen baas. Leden van de BNA krijgen gerichte hulp en advies bij het ondernemen. De BNA bevordert de ontwikkeling van het vak via toegepast onderzoek naar actuele bouwopgaven. We informeren leden tijdig over

veranderingen in bouwreggeving en wetgeving en de gevolgen voor de beroepspraktijk. Het BNA-lidmaatschap geeft toegang tot een uitgebreid netwerk van architecten waarmee u ervaringen kunt uitwisselen.

Presentatie van het werk

Ieder jaar organiseert de BNA de verkiezing Beste Gebouw van het Jaar, waarvoor leden hun gerealiseerde werk van het voorgaande jaar kunnen inzenden. De genomineerden en winnaars krijgen veel exposure in de media en onder opdrachtgevers.

U verdient uw contributie gemakkelijk terug

De kosten van het BNA-lidmaatschap verdient u snel terug. Bijvoorbeeld via:

- ➔ Korting op cursussen en trainingen bij de BNA Academie.
- ➔ Kortingen bij aanbieders van onder meer verzekeringen, juridische bijstand, arbodienstverlening, kantoorinrichting en software.
- ➔ Gratis modelcontracten.
- ➔ Deelname aan het bedrijfs-economisch benchmark-onderzoek van de BNA, waarmee u de prestaties van uw eigen bureau kunt vergelijken met collega-bureaus (gratis en exclusief voor leden, de marktprijs bedraagt enkele duizenden euro's).

BNA CONTACT

BNA

BRANCHEVERENIGING
VAN NEDERLANDSE
ARCHITECTENBUREAUS
Jollemanhof 14
1019 GW Amsterdam
Postbus 19606
1000 GP Amsterdam
0031 (0)20 555 36 66
bna@bna.nl
bna.nl

Word lid en doe uw voordeel bij deze programmamanagers met een van de volgende aanbiedingen:

10% KORTING OP EEN CURSUS NAAR KEUS BIJ DE BNA ACADEMIE



Sandra Beekmans
sbeekmans@bna.nl
0031 (0)20 555 36 40

BOEKENPAKKET (THEMA NAAR KEUS) VAN BNA ONDERZOEK INCL. ADVIESGESPREK



Jutta Hinterleitner
jhinterleitner@bna.nl
0031 (0)20 555 36 40

ADVIESGESPREK OVER DE INS & OUTS VAN INTERNATIONAAL ONDERNEMEN



Mathias Lehner
mlehner@bna.nl
0031 (0)6 2938 9113

COLOFON

Tekst & redactie: Saskia Dijkstra /
Fotografie: An-Sofie Kesteleyn / Grafisch
ontwerp: Robin Uleman / Lithografie:
Colour & Books / Drukwerk: NPN Drukkers