

## **Positioning paper van een landelijk bouwbedrijf met lokale betrokkenheid ten behoeve van het werkbezoek van de Tweede Kamercommissie EZK d.d. 24-9-2018**

Bouwend Nederland heeft onlangs aangetoond dat de gevraagde bouwcapaciteit voor de versterkingsopgave opgevangen kan worden door de markt. Ten opzichte van de Noordelijke woningbouwproductie is dit slechts een toename van ca. 5%, bij een neergaande productie in de provincie Groningen. Hiervoor zullen en kunnen landelijk opererende partijen intensief samenwerken met lokale MKB bedrijven in de regio. Diverse partijen hebben bevestigd dat zij zich verbonden voelen met het aardbevingsgebied en willen graag een bijdrage leveren: "onze eigen mensen leven en werken ook in het gebied".

Omdat de wijze waarop het vraagstuk in de markt gelegd wordt, hierop sterk van invloed is, geven wij u graag onze visie hierop. Eigenlijk is mijn standpunt eenvoudig onder een noemer te brengen:

### **Richt het opdrachtgeverschap goed, transparant en gedegen in!**

Hierbij willen ik u graag wijzen op de volgende aandachtspunten:

- Een heldere taak, positie en bevoegdheid van de uitvoeringsorganisatie. Deze organisatie vertaalt de opgave vanuit overheid en eigenaar naar een duidelijke uitvraag voor marktpartijen.
- Betrek marktpartijen tijdig bij de uitwerking van de opgave. Maak hierbij een realistische planning en manage de verwachtingen naar de bewoners.
- Stop met het sturen op aantallen en creëren van valse verwachtingen als: "de aannemers kunnen over een paar weken aan de slag". Blijf realistisch en kom de afspraken na...
- Hou het simpel. Verbrandt geen tijd en geld aan onnodige aanbestedingsprocedures en juridisering. Focus op productie en een efficiënte inzet van de beschikbare capaciteit. De basishouding dient gebaseerd te zijn op vertrouwen.
- Biedt continuïteit. Een lange horizon, waarbij het aantrekkelijk is voor marktpartijen om te investeren in continue verbetering en innovatie voor deze opgave.
- Organiseer de financiering. Duidelijke uitgangspunten voor de budgetten voor versterking, verduurzaming en eventueel woningverbetering. Organiseer ook de achterkant door: goede contractuele afspraken en aantrekkelijke betalingsvoorwaarden.
- Maak duidelijke afspraken over uitgangspunten ten aanzien van NPR en de ontwerpverantwoordelijkheid. Risico's dienen door de meest geëigende partij gedragen te worden.
- Schadebeperkende maatregelen zouden meegenomen moeten worden in de versterkingsopgave. Het is niet uit te leggen dat een versterkte woning bij een lichte beving al duidelijke schade heeft.
- Zorg, waar mogelijk, voor repetitie en standaardisatie, zodat efficiënte processen en oplossingen gerealiseerd kunnen worden tegen minimale kosten.

**Kortom:** Als de opgave helder is en de neuzen in dezelfde richting staan, kunnen we ook echt vooruitgang boeken!

Joost Coolegem

Vestigingsdirecteur Van Wijnen Groningen B.V.

21-09-2018