

Als een trein

In Weespersluis worden 2.500 woningen gebouwd; een mooi project om te belichten. Toch vindt de interviewafspraken voor dit project niet plaats op de bouwlocatie, maar samen aan tafel in de ontvangstruimte van bouwbedrijf Adriaan van Erk in Bergambacht. Daar blijkt al snel dat de onderlinge samenwerking zeer goed is dankzij veel vertrouwen én gezelligheid over en weer.



V.l.n.r. Bas Drost, Arie Houweling, Jaap Swijnenburg en Lucas Bos

“Veel water, woningen in verschillende stijlen en met mooie details. Geen dertien in een dozijn.”

Arie Houweling, directeur van Adriaan van Erk, Jaap Swijnenburg, eigenaar van Heating Service en Bas Drost en Lucas Bos van Nathan spreken elkaar aan tafel in ‘Het Woonidee’, de showroom en ontvangstruimte van bouwbedrijf Adriaan van Erk. Dat de samenwerking prettig is, blijkt al meteen aan tafel, waar het gezelligheid troef is. De basis voor deze samenwerking werd in 2019 gelegd, toen alle partijen voor het eerst samen aan tafel zaten. Zo vroeg in het traject al bij elkaar komen was een bewuste keuze, vertelt Arie: “Wij werken altijd samen op basis van duurzame relaties en wederzijds vertrouwen. Dat is ook nodig om capaciteit af te stemmen, goed te kunnen plannen en het geeft zekerheid in mindere tijden. Onze kwaliteit zit ook in goede onderaannemers.” Opzet van de samenwerking was het realiseren van 1.600 woningen, onderdeel van een

groot nieuwbouwproject in Weesp met in totaal 2.500 woningen in verschillende prijsklassen.

Geen dertien in een dozijn

De voorbereiding voor het grote nieuwbouwproject Weespersluis in de Bloemendalerpolder bij Weesp begon eigenlijk al jaren eerder, toen Adriaan van Erk het stuk grond voor toekomstige ontwikkeling verwierf. Samen met partners BPD Ontwikkeling, AM, Blauwhoed en Van Wijnen werd er een plan gemaakt voor 2.500 woningen. Daar zit van alles tussen: twee-onder-één-kap, vrijstaand, appartementen en huurwoningen voor de vrije en sociale sector. “Het wordt een bijzondere wijk”, aldus Arie. “Veel water, woningen in verschillende stijlen en met mooie details. Geen dertien in een dozijn.” De in totaal drie gebieden krijgen ieder een andere stijl. Momenteel wordt er gebouwd in de ‘fin du siècle’-stijl. Dat betekent rijk gedecoreerd met bijvoorbeeld veel erkers en veranda’s en variantie in kleur en verdiepingshoogtes en rieten kappen.

Elkaar aanspreken

Vanwege de grootte van het project was er een flinke voorbereiding nodig. Lucas maakte onder andere een planningsdocument voor alle boringen. Bas gaf presen-



Aanleg van vloerverwarming door Heating Service in één van de woningen

“Als we zulke aantallen moeten draaien, dan moet de voorbereiding optimaal zijn. Deze estafette loopt als een trein.”

taties voor toekomstige bewoners “want warmtepompen zijn toch nog een beetje anders dan een cv-ketel.” Na deze voorbereidende werkzaamheden werd in 2019 gestart met boren en dat loopt meer dan soepel, beaamt ook Jaap: “Als we zulke aantallen moeten draaien, dan moet de voorbereiding optimaal zijn. Deze estafette loopt als een trein.” De grootte van het project en het realiseren van een hoge, strak geplande productie was ook meteen de grootste uitdaging bij dit project, geven de partners aan. En natuurlijk was er wel eens tegenslag, maar echte problemen werden voorkomen door tijdig te overleggen en in te grijpen. Hoe dat allemaal zo goed gaat? Bas: “We kennen elkaar al heel lang. Daardoor durf je je uit te spreken en daarna kun je weer verder.” “Wij zijn dan wel de opdrachtgever, maar je moet elkaar kunnen aanspreken”, beaamt Arie.

Bijna elke dag boren

De huidige leveringsonzekerheid kan zorgen voor onderlinge spanning, maar ook dan weer is elkaar aanspreken en tijdig overleggen het devies. Arie: “Ik verwacht dat Heating Service hierover meedenkt en mij helpt met een tijdige oplevering. Hoe we dat doen? Door eerder en meer in te kopen. Wij kunnen dat dan financieel regelen.” Ook bij het boren mag er geen kink in de kabel komen. Al vroeg in het traject werd besloten om elke woning een bron te geven; kostentechnisch het meest interessant. Alleen bij appartementen wordt er soms gecombineerd. De beschikbare vierkante meters op het project waren nog wel een uitdaging. Daarom werd in sommige gevallen onder de appartementen geboord. Daarnaast werd er een bodemenergieplan gemaakt, waarin het hele gebied in kaart werd gebracht. Lucas: “Wij kijken naar het hele gebied en houden bij de eerste woning al rekening met de laatste.” “Je wilt niet dat je de laatste lus veel dieper moet boren en dat die woning dus duurder wordt”, vult Bas aan. Bronnen boren en tegelijkertijd heien is geen goede combinatie en dus werd ervoor gekozen de bronnen vooraf te boren. “Dat is dan op ons risico”, geeft Arie aan. “Het is een stukje voorfinanciering, maar wij doen dat om ervoor te zorgen dat de planning klopt en onze klant niet langer op zijn woning hoeft te wachten dan nodig.” Lucas: “En het gaat hartstikke goed qua planning met het boren,

ook dus omdat je heel ver vooruit plant en elkaar op de hoogte houdt.” Bas: “Sinds 2019 tot vandaag de dag staan we bijna elke dag te boren op Weesperluis, met één of meerdere boorwagens.”

Legostenen

Naast de bron moet er natuurlijk in elke woning de nodige installatietechniek komen. Geleverd door Nathan, geïnstalleerd door Heating Service. Jaap: “Ik zit al in de voorlopige-ontwerpfase aan tafel. Elke woning is weer anders en de installatietechniek moet er wel in passen. Zodra de eerste tekening er is, gaan we om tafel.” Om ervoor te zorgen dat de woningen voldoende ruimte bevatten voor alle techniek, ontwikkelde Adriaan van Erk samen met Heating Service en Nathan een soort ‘legostenen’: vaste componenten voor verschillende warmtepompstellingen. Arie: “Deze bouwstenen zitten in ons Revit-systeem en worden door onze eigen modelleurs ingepast. De architect maakt alleen maar

een eerste ontwerp.” De allereerste woningen in Weesperluis waren nog ontworpen op gas, dus daar moest ruimte gemaakt worden voor een warmtepomp. Daarnaast bleek in het begin dat een technische ruimte soms toch net iets te krap was bij onderhoud, dus ook dat werd aangepast. Jaap: “Je wilt ook niet terug naar een koper met de mededeling dat de technische ruimte toch groter moet, dat is niet fijn.” Bas: “Rutger Heil, onze Revit-modelleur, tekende de onderdelen van Nathan in een legosteen en stuurde dit vervolgens weer terug.” Jaap: “Nathan heeft de meest complete documentatie van alle leveranciers. Zij weten wat een installateur nodig heeft. Ik heb amper meer vragen nadat ik hun informatie heb ontvangen.” Bas: “Jaap vraagt ook bijna geen offertes meer bij ons op, omdat hij ongeveer weet wat iets kost. Dat is heel transparant en het werkt sneller.” Arie: “Wij willen al heel vroeg weten wat iets kost, zodat we eventueel nog kunnen bijsturen bij een woning. En op onze beurt geven wij ook bij Jaap aan: let op, hier komt

“Sinds 2019 tot vandaag de dag staan we bijna elke dag te boren op Weesperluis, met één of meerdere boorwagens.”





misschien in de toekomst nog wel een uitbouw bij. Ook dan mogen er geen capaciteitsproblemen ontstaan.”

Samen verder

Hoewel de bouw nog in volle gang is, kijken de vier samen aan tafel al tevreden terug op het project. Lucas:

“In dit project staan samenwerking en vertrouwen voorop.” Jaap beaamt dat. “Het is gewoon een goed lopend treintje”, vult Bas aan. Arie: “Dit zou de hele bouw meer moeten doen: gebruik maken van elkaars kennis. Dat is niet duurder maar levert juist meer kwaliteit. Samen kom je verder.”

Gebruikte producten

COLLECTIEF CONCEPT

- Bronsysteem: Nathan Projects collectieve bodemwisselaar
- Warmtepomp: alpha innotec WZSV 62K3M
- Vloerverwarmingsbuis: Uponor Comfort pipe plus
- Vloerverwarmingsverdeler: Komfort 4010
- Naregeling: Uponor Smatrix Base / Pulse

INDIVIDUEEL CONCEPT

- Bronsysteem: Nathan Projects individuele bodemwisselaar
- Warmtepomp: alpha innotec WZSV of SWCV

De totaaloplossing voor een duurzame en comfortabele woning

Nathan is als expert op het gebied van duurzame klimaattechniek betrokken bij kleine en grote aansprekende projecten. Van een compleet nieuwe wijk of een renovatie aan een groot zorgcomplex tot aan een eengezinswoning; de producten van Nathan kunnen overal toegepast

worden. Onze kracht ligt niet alleen bij onze kwalitatief goede producten, maar ook bij onze aanvullende services: advies, begeleiding, onderhoud en scholingen.

#Drivenbyknowledge

