

etaald

of onderaan-
k. Reeds be-
n blijven van

alist Gray-
al sceptisch
ouden daar-
en en na zes-
Ook Mak ver-
gedrag. "Dat
vaart lopen."
grote bedrij-
voorwaarden
r begon BAM
mee. De be-
ef waarin ze
innen 45 da-
at 60 of 75 da-

agblad loopt
ote onderne-
en over snel-
ouden er mil-
en. Dat zou
opleveren. Of
bouwers aan-
lijk. MKB Ne-
atief niet en
er komt van
De oud-ABN
eren niet be-
aar.

ol
f

ies en
heb je
f kilometer
olen, 8
ngen voor
Drenthe
cholen, 2
gionaal
us sterk.
het idee
van
ngen
Al twee jaar
de cijfers.
t primaire
is staat voor
lojen euro.
es 190
esloeg,
ks een
nanciële

tot
nderwijs
bouw golf
len zal
moeten
raagvlak
lokale.
haalver-
door
het
publiek-private
het voorbeeld
waar private
van scholen
ee trekken.

Dat stellen bronnen rondom de Westfriese bouw. De ondernemingsraad (OR) geeft de voorkeur aan een doorstart op eigen kracht,

deze krant. Sindsdien wordt nog maar mondjesmaat gewerkt op de bouwplaatsen van het bedrijf. Van een faillissement

wordt niet openbaar gemaakt. Ook de OR heeft het nog niet onder ogen gekregen. Volgens Van Vliet draaide Mulder Ob-

van commentaar. Vermoedelijk wordt deze week meer duidelijk over de toekomst van de woningbouw.

voor
han-
heef-
Dan-
blee-
proc-
De o-
ling-
tere-
een s-
fect v-
cent-
sel-
krim-
de

Be-
bij
con-

Van o-
Tiel-
zijn le-
Een o-
inmic-

Dit t-
dieth-
diel-
den-
pro-
hun-
zend-
der.

cent-
Het E-
probl-
aane-
ning-
levisi-
taalt.
Ond-
probl-
voorz-
lenin-
Bosch-
het C-
teem-
totaal-
pen j-
Volge-
probl-
ter b-

Van o-
talen-
groe-
door-
niet-
ning-
beel-
echts-
eens-
De s-
ten i-
decla-
NHG-
dien-
2013-
inge-
zake-
kwan-
Oorz-
ning-
sche-
Door-
zen-
zoge-
Daar-
na e-
ter d-
joen-
Cent-
(CBS-

INTERVIEW VICTOR DE LEEUW EN MAURITS ALGRA

Ziekenhuis architectuur als exportproduct

Van onze medewerker
Yvonne Ton

Rotterdam - Samenwerken als je in Nederland elkaars grootste concurrent bent ligt niet erg voor de hand. Toch bundelden architectenbureaus de Jong Gortemaker Algra (dJGA) uit Rotterdam en EGM architecten uit Dordrecht de krachten. Ze ontdekten dat hun beider specialisme gezondheidsarchitectuur een prima exportproduct is voor onder meer China en het Midden-Oosten, zeker nu de hoeveelheid werk in Nederland al jaren terugloopt.

Aanleiding voor de samenwerking was de opdracht van een particuliere investeerder voor het ontwerp van een oncologisch ziekenhuis van 500 bedden in Changyuan in de Chinese provincie Henan die in 2010 op de markt kwam. De opdrachtgever wilde graag een Nederlandse architect, gespecialiseerd in gezondheidszorg. dJGA en EGM Architecten besloten om gezamenlijk mee te dingen. "Dat vergroot de kans op succes en je halveert je investeringskosten", zegt Victor de Leeuw van EGM Architecten. Om ook als één partij in China naar buiten te treden richtten ze Dutch Health Architects (DHA) op. Het was een sprong in het diepe. De Leeuw: "Natuurlijk was het één groot avontuur. Een soort Hansje Brinker-verhaal. Wij gaan China veroveren. We kenden elkaar niet, maar de samenwerking verliep prima. En de Nederlandse gezondheidszorg is een prima product. Als je dat weet te vermarkten, heb je een verhaal te vertellen." Maurits Algra van dJGA: "In bijvoorbeeld het ontwerpen van kantoren zijn we niet onderscheidend genoeg. Met ziekenhuizen kunnen we het verschil maken."

Na een gezamenlijke presentatie in China volgde een langdurig traject, waarin een Chinese delegatie ook naar Nederland kwam om een aantal ziekenhuizen te bekijken uit het portfolio van beide partners. Algra: "Zaken doen in China is een kwestie van vertrouwen winnen. De taal was wel een belemmering. Alles moest via een tolk." Uiteindelijk wist Dutch Health Architects het contract in het voorjaar van 2012 binnen te halen. Royal Haskoning DHV, dat al 25 jaar ervaring heeft in China, neemt het ontwerp van de installaties en het bouwmanagement voor zijn rekening. Hoewel beide architecten ervan overtuigd zijn dat ze met hun



Victor de Leeuw van EGM Architecten (links) en Maurits Algra van dJGA. Foto Guido Benschop

kennis en expertise de kwaliteit van de Chinese ziekenhuizen kunnen verbeteren, waken ze ervoor om zich een westerse arrogantie aan te meten. "We gaan in China niet vertellen hoe het moet", aldus Algra. De Leeuw: "Als je ego te groot is, red je het niet." Goed

“Zaken doen in China is kwestie van vertrouwen winnen

luisteren en je inleven in de wensen, is de beste aanpak, hebben ze ondervonden. Daarbij vormde de belevingswereld van patiënten en bezoekers het voornaamste uitgangspunt voor het voorlopig ontwerp dat er inmiddels ligt. Dat is al gauw een omslag in China, waar de bouw van een ziekenhuis vooral een engineeringsopgave is. De functie volgt later wel.

En ze hebben rekening gehouden met de Chinese cultuur. Zo worden patiënten doorgaans voor een deel verzorgd door bezoekende familieleden, die eten koken en de was doen. Dat gebeurt veelal op de verpleegafdeling. "Dat gaan we niet veranderen. Je moet er faciliteiten voor bedenken", zegt Algra. Beide architecten verwachten dat de bouw van het oncologisch ziekenhuis in Changyuan, dat onderdeel gaat worden van een groter medisch complex, begin 2015 van start kan. Vooralsnog houdt het voor DHA op na het afleveren van het definitief ontwerp, al zouden de Nederlandse architecten ook graag bij de bouw betrokken blijven om de kwaliteit te waarborgen. Daarmee is het Chinese avontuur niet afgelopen. Het Nederlandse samenwerkingsverband is bezig de contacten in dat land uit te bouwen, onder meer door een gezamenlijke presentatie die het bureau eerder dit jaar hield voor het regionale gezondheidsministerie in Chongqing, een

stadsprovincie met meer dan 30 miljoen inwoners. De Leeuw: "We doen het stap voor stap. Het is een hele grote markt." Een belemmering is volgens hem dat de Chinese overheid minder bereid is te betalen voor het ontwerp van ziekenhuizen dan we in Nederland gewend zijn. Ondertussen zet DHA ook voorzichtig de eerste stappen op de markt in het Midden-Oosten, Rusland en Turkije. Voorlopig is Dutch Health Architects nog een investering. "We zien wel dat hoogwaardig advies aan het buitenland in de toekomst een steeds groter aandeel gaat vormen in de omzet van ons bureau", aldus Algra. Hoewel de samenwerking tussen EGM en dJGA in DHA goed bevalt is het geen opstapje naar een fusie. "Beide bureaus zijn behoorlijk verschillend. Samenvoeging leidt in de Nederlandse markt bedrijfseconomisch niet tot een meerwaarde", verzekert De Leeuw.