



Michiel Roelfsema, Lena Zijlstra en John Vleugel
In gesprek met de specialisten van Brink:

“Van complexe uitdagingen naar werkbare oplossingen”

Brink is geen doorsnee management en adviesbureau. Wie met hen samenwerkt, ontdekt al snel dat ze geen standaardoplossingen aandragen, maar liever de vraag achter de vraag ontrafelen. Vanuit een integrale aanpak duiken ze in complexe bouw- infra- en vastgoedvraagstukken en brengen overzicht, structuur en uitvoerbare plannen. Met 285 experts in heel Nederland, en sinds tien jaar ook vanuit een vestiging in Groningen.

En daar gebeurt veel: van aanbestedingsstrategieën tot de verduurzaming van vastgoed en de ontwikkeling van grootschalige woningbouwopgaven. Hoe dat er in de praktijk aan toegaat? Daar praten John Vleugel, Michiel Roelfsema en Lena Zijlstra ons graag over bij.

Hoe complexer, hoe beter

“Vaak komen wij in het proces als de opdrachtgever zegt: help, ik weet het echt niet meer”, trapt Zijlstra, specialist in procesadvisering, contracten en aanbesteden, af. “Dat is niet erg, integendeel: wij houden van complex. Juist in die situaties excelleren we.” Haar collega Roelfsema, aanbestedingsdeskundige en contractspecialist, vult aan: “We zien vaak dat een klant met een vraag komt, maar dat dit eigenlijk niet de kern van hun probleem is. Wij helpen de vraag achter de vraag te achterhalen en te komen tot een oplossing voor de kern van het probleem.”

Zo kan een opdrachtgever de wens hebben voor nieuwbouw of uitbreiding van een bestaand gebouw, terwijl hij eigenlijk gebaat is bij efficiënter gebruik van zijn huidige vastgoed. “Door de vraag achter de vraag bloot te leggen en strategisch naar de opgave te kijken, voorkomen we onnodige investeringen en creëren we duurzamere oplossingen voor de lange termijn. En voor elk vraagstuk hebben we een specialist beschikbaar. Dus als de vraag verandert, verandert het betrokken team mee!”

Brink is breed inzetbaar, van gebiedsontwikkeling, nieuwbouw en renovatie tot vastgoedstrategie en procesoptimalisatie. “Wat ons onderscheidt”, vervolgt Roelfsema, “is onze integrale aanpak. We verbinden alle facetten van de gebouwde omgeving. Zo denken we niet alleen

strategisch mee, maar kunnen we ook de uitvoering begeleiden. Dat betekent dat we naast beleidsadviezen ook aanbestedingen regelen, contracten uitonderhandelen en projecten in goede banen leiden.”

Altijd wel een oplossing

“Die integrale kracht zie je terug in de samenstelling van ons team”, vervolgt Vleugel, proces- en projectmanager. “We zijn denkers én doeners, met bouwkundigen, bedrijfskundigen, maar ook verandermanagers en data-analisten, die samen het grote geheel overzien. Door deze mix kunnen we in vrijwel iedere fase van een project waarde toevoegen.”

Brink blijft groeien en ontwikkelen, gedreven door een ambitie om integraal bij te dragen aan maatschappelijke opgaven in de gebouwde omgeving. “We zeggen niet snel nee tegen een vraagstuk”, zegt Vleugel. “Als een uitdaging zich voordoet, benaderen we deze vanuit meerdere perspectieven en we brengen onze diverse expertises samen. Deze aanpak is essentieel”, benadrukt hij. “We werken bijvoorbeeld veel in stedelijke gebieden, met complexe technische uitdagingen en steeds meer stakeholders. Dat vraagt om meer dan alleen projectmanagement. Door verbindingen te leggen tussen disciplines kunnen we werken aan toekomstbestendige oplossingen.”

‘Geen vraag is te ingewikkeld: hoe complexer, hoe beter.’ - Lena Zijlstra

‘We denken strategisch mee én begeleiden de uitvoering.’ - Michiel Roelfsema

Innovatie in het DNA

Al sinds de oprichting van Brink in 1972 loopt innovatie als een rode draad door de organisatie. Kan het nog slimmer, nog efficiënter, nog effectiever? “Met Digitale Vastgoedogen kunnen we met



Concept van Bouwbedrijven Jongen voor Bouwstroom Limburg (2024)



Concept van Bouwbedrijven Jongen voor Bouwstroom Limburg (2024)

behulp van AI op basis van beelddata en kadastragegevens inschatten hoeveel onderhoud een gebouw nodig heeft, zonder overal fysiek langs te gaan”, vertelt Roelfsema. “Hiermee bieden we corporaties gedetailleerd inzicht in de actuele staat van hun bezit, waardoor zij onderbouwde beslissingen kunnen nemen over onderhoudsprioriteiten.”

Daarnaast helpt Brink gemeentes en corporaties met datagedreven verduurzaming van hun vastgoed-portefeuille. “Met onze dashboards kunnen ze direct zien wat de impact is van verduurzaming, bijvoorbeeld op scholen of wijken. Dit maakt strategische keuzes veel eenvoudiger.” Een andere onderscheidende tool is het rekenmodel voor de gemeente Eindhoven, dat helpt om op een dynamische manier te voorspellen hoe de bevolkingsopbouw zich de komende jaren gaat ontwikkelen.

Woonbedrijf als antwoord op aardbevingsproblematiek

De aardbevingsproblematiek in Groningen maakte veel woningen onverkoopt en liet bewoners vastzitten. Brink is hier sinds 2015 betrokken door het ontwikkelen van een woningmarktinstrument (Koopinstrument) en het aankopen, beheren en verkopen van woningen vanuit stichting Woonbedrijf Aardbevingsgebied Groningen. Woonbedrijf, in de volksmond.

Vleugel, actief als assetmanager voor het Woonbedrijf, omschrijft het als volgt: “We ondersteunen en adviseren het bestuur over de portefeuillestrategie, beheren de portefeuille, kopen woningen op, zetten ze in als wisselwoning, verkopen ze opnieuw of slopen ze indien nodig. Van huis uit zijn we natuurlijk bouwers, geen slopers. Maar als het moet, bedenken we een oplossing.” Het Woonbedrijf speelt een actieve rol in het stabiliseren van de woningmarkt. “In zes jaar tijd hebben we 200 woningen gekocht, waarvan een deel weer is afgestoten. Momenteel beheren we er 40. Niet om te handelen, maar om de woningmarkt in

beweging te houden en vraag en aanbod beter op elkaar af te stemmen en bewoners weer vertrouwen en perspectief te geven. Dat maatschappelijke aspect vinden wij belangrijk in onze projecten.”

Op grote schaal woningen inkopen via het bouwstroommodel

Als de innovatie érgens zichtbaar is, dan is het wel in het bouwstroommodel van Brink. Dit innovatieve aanbestedingsmodel laat corporaties gezamenlijk grootschalig conceptuele woningen inkopen, waardoor per bouwstroom 1500 tot 2000 woningen worden gerealiseerd. “Door schaalvoordelen besparen corporaties vaak 10 tot 15 procent op bouwkosten”, zegt Roelfsema. “Soms betekent dat: je betaalt voor vijf woningen, maar krijgt er zes.”

Bouwstromen zorgen niet alleen voor sneller en goedkoper bouwen, maar bieden ook meer voorspelbaarheid. “Corporaties weten vooraf waar ze aan toe zijn”, zegt Roelfsema. “Ze hoeven niet telkens opnieuw aanbestedingen uit te zetten en krijgen de woningen geleverd volgens een beproefd model.” Bovendien kunnen duurzaamheidseisen direct worden geïntegreerd of als standaard optie worden uitgevraagd. Op deze manier hoeven corporaties in een later stadium aanvullende duurzaamheidseisen niet meer apart te regelen. “Bij Bouwstroom Oost voldoen de woningen standaard aan strengere duurzaamheidseisen.”

Een veelgehoorde zorg is dat conceptuele woningbouw eentonig zou zijn, maar volgens Zijlstra is dat een misvatting. “Welstandscommissies denken soms: ‘Oh nee, conceptuele woningen,’ maar als ze de mogelijkheden qua architectuur zien, zijn ze vaak positief verrast. De toepasbaarheid is groot.” Sterker nog, marktpartijen worden in de aanbesteding gestimuleerd om zoveel mogelijk architectonische variatie in hun concept toe te passen. “Corporaties hebben zo veel keuze in materialen, gevelafwerking en kleuren,” vervolgt ze.

De deur staat wagenwijd open

Brink is altijd op zoek naar nieuw talent en opdrachtgevers die een uitdaging niet uit de weg gaan. “We zoeken mensen die het leuk vinden om zich vast te bijten in complexe vraagstukken”, zegt Roelfsema. “En je hoeft niet alles te kunnen. Bij Brink werken we in teams waarin iedereen zijn of haar expertise kan inzetten.”

‘Het maatschappelijke aspect vinden we belangrijk.’ - John Vleugel

Ook opdrachtgevers worden uitgenodigd om contact op te nemen. “De teller begint echt niet te lopen zodra je ons belt”, lacht Zijlstra. “We denken graag vrijblijvend mee. Soms leidt dat tot een samenwerking, soms gewoon tot een goed advies of leuk gesprek.” En bij twijfel, adviseert het team om gewoon te bellen. “Geen vraag is te ingewikkeld. Sterker nog, daar worden we juist enthousiast van!”



Concept van Heijmans voor Bouwstroom Limburg (2024)