> Onze diversiteit is onze specialisatie. Dat is echt onze redding geweest

INTERVIEW Martin Kemper

MARKT

Palazzo outsider onder architecten

Terwijl een groot deel van de architectenbureaus werd weggevaagd tijdens de crisis, wist Palazzo het hoofd boven water te houden. "Het is niet altijd hosanna geweest, maar terwijl een kaalslag plaatsvond in de branche, hebben wij niemand hoeven ontslaan", aldus directeur en eigenaar Martin Kemper. "Spreiding is mijn toverwoord."

Yvonne Ton

Kemper laat een vergeeld krantenknipsel zien met als kop een citaat: 'Risicospreiding is het recept voor continuïteit'. "Dat hangt al tien jaar aan mijn beeldscherm." Van wie het advies is weet hij niet meer, maar dat de uitspraak klopt staat voor hem vast. Al vanaf de oprichting focust Palazzo zich niet op één segment, maar ontwikkelt het bureau zich breed: van woningbouw en utiliteitsbouw tot retail, zorg, recreatie en renovatie. Nederland is het voornaamste werkgebied, maar het bureau doet ook met regelmaat internationale projecten.
Kemper: "Onze specialisatie is misschien wel onze diversiteit. Dat is echt onze redding geweest. Ik moet er niet aan denken alleen met woningbouw bezig te zijn. Dan ben je wel heel kwetsbaar." Woningbouw is niettemin nog steeds belangrijk. Zo is het bureau betrokken bij de bouw van 2000 woningen verspreid over heel Nederland en zo'n tweehonderd in Berlijn.
Binnen de branche is Palazzo een vreemde eend in de bijt. Kemper is zelf geen architect, maar bouwkundige. Hij doorliep achtereenvolgens lts, mts en hts. Bij verschillende aannemers leerde hij het vak in functies als werkvoorbereider, uitvoerder en projectleider voordat hij in 2002 met Palazzo begon. Hij heeft zijn weg als ondernemer moeten vinden. "In 2002 keek ik op tegen bureaus met twintig mensen. Nu hebben we zelf twintig medewerkers in dienst en er zijn niet zo veel bureaus met meer medewerkers."
Twentenaar Kemper koos destijds voor een strategische locatie in de kansrijke regio Arnhem - Nijmegen als vestigingsplaats. "Daar zouden de komende tien jaar 100.000 woningen worden gebouwd."
Sinds 2007 is er een nevenvestiging in Holten bijgekomen. "Het bloed kruipt toch waar het niet gaan kan." Het plan was om ook uit te breiden naar andere delen van het land, maar door de recessie is dat op de lange baan geschoven. Hoewel Palazzo de gevolgen van de recessie zeker heeft gemerkt, is het bureau de afgelopen jaren redelijk ongeschonden doorgekomen. "2012 was wat minder, maar de rest van de jaren hebben we geen verlies geleden." 2007 en 2008 waren financieel de beste jaren in de geschiedenis van het bedrijf. Nu de economie weer opkrabbelt, zit ook Palazzo weer in de lift. "Het zou mooi zijn als we weer richting de jaren 2007 en 2008 gaan", meent Kemper.
Omzet- en winstcijfers wil hij niet bekendmaken.

Succesvol

Palazzo richt zich overwegend op architectuur en engineering en ongeveer voor een kwart op bouwmanagement. Die combinatie en Kempers afwijkende achtergrond zijn succesvol gebleken. "Vaak is de eigenaar van een architectenbureau ook architect en zitten de architecten tegen elkaar op te ontwerpen. Dat doen wij dus niet."
Kempers opdrachtgevers zijn vaak ontwikkelende aannemers, niet zelden familiebedrijven met een lange historie. Hij kan met ze lezen en schrijven. "We verdiepen ons ook in hun bouwsystemen. Ik kijk met een ontwikkelend en bouwend oog mee. Dat levert realistische ontwerpen op. De opdrachtgever betaalt en bepaalt. Als een opdrachtgever vraagt om jarendertigwoningen, dan moet je dat doen. Onze meerwaarde zit dan in het zorgen voor realistische en maakbare ontwerpen die ook nog eens betaalbaar zijn."
Van overheden moet Palazzo het niet hebben, weet Kemper. "Als ik hele dagen aan selecties moet mee doen, geeft dat te veel onrust. Daar zou ik niet van kunnen slapen."

Wakker gelegen

En in tegenstelling tot veel conventionele architectenbureaus maakte Palazzo tien jaar geleden al de stap naar tekenen in 3D. Een flinke investering voor een beginnend ondernemer, hij gaf 6000 euro uit aan twee BIM-softwarelicenties, herinnert Kemper zich. "Ik heb er wakker van gelegen, maar het is een van onze beste investeringen geweest. Als we dat niet hadden gedaan, hadden we de boot gemist."
Een toekomstplan heeft Kemper niet. "We gaan door op dezelfde weg. Wellicht groeien we nog iets." Hij is geen man van plannen en strategieën, maar eerder van lijstjes, voorbereiding en cijfers. Zo houdt hij precies bij hoe zijn opdrachtgevers presteren en heeft hij alle kerncijfers paraat. Beleidsplannen vindt hij niet nodig en ook een ondernemingsplan heeft hij nooit gemaakt. "Ik leef met de dag en als zich morgen een kans voordoet, dan wil ik die pakken. Wat zou ik erin moeten zetten? Als ik een beleidsplan zou schrijven, mis ik morgen misschien een kans."



Martin Kemper: "In 2002 keek ik op tegen bureaus met twintig mensen. Nu hebben we zelf twintig medewerkers in dienst." Foto: Sjef Prins

Kort

Werk aan Groninger Forum opnieuw gestart

Groningen - BAM gaat deze week verder met de bouw van het Groninger Forum. Dat heeft de gemeente Groningen maandag bekendgemaakt. De bouw van het Forum werd meer dan een jaar geleden stilgelegd, omdat het niet voldeed aan de normen voor aardbevingsbestendig bouwen. In december vorig jaar bereikten aannemer BAM en de gemeente een akkoord over de herbouw, omdat een aanzienlijk deel van de gebouwde constructie weer moest worden afgebroken. De hoofdconstructie zal nu zwaarder worden uitgevoerd. De kosten zijn inmiddels opgelopen tot 140 miljoen euro, maar die meerkosten worden grotendeels betaald door de NAM. De oplevering van het gebouw, met plaats voor een bibliotheek en een filmhuis, staat nu pas gepland in 2019.

Wonen Wateringen gaat voor resultaatgericht

Wateringen - Woningbouwvereniging Wonen Wateringen heeft de consortia Kloet De Variabele en KetenKracht geselecteerd voor het strategisch onderhoud van 530 woningen in Wateringen en Kwintsheul. De geselecteerde partijen zijn niet alleen verantwoordelijk voor de uitvoering, maar ook voor de planvorming.
Wonen Wateringen trekt voor de periode 2016-2022 ongeveer 15 miljoen uit voor het planmatig onderhoud en de renovatie van de betreffende woningen.
De twee ketenpartners werden op een in de branche steeds vaker voorkomende wijze geselecteerd. Niet de laagste prijs maar resultaatgericht samenwerken stond daarbij centraal.

Helft zzp'ers in bouw heeft VAR-verklaring

Den Haag - Ruim de helft van de zelfstandigen zonder personeel (zzp'er) in de bouw had in 2014 een Verklaring Arbeidsrelatie van winst uit onderneming (VAR-wuo). Dat blijkt uit cijfers van het CBS. In de gww-sector lag het percentage op 70.
Een bouwer die iemand met een VAR-wuo inhuurt ,weet dat hij door de Belastingdienst niet wordt aangeslagen voor loonheffingen. Vooral zzp'ers van Bulgaarse en Poolse herkomst beschikken over een VAR-wuo. Dit hangt samen met het feit dat ongeveer de helft van deze zzp'ers werkzaam is in de bouw.

Vier kandidaten voor vastgoedtak Bilfinger

Mannheim - De Duitse dienstverlener Bilfinger spreekt met vier partijen over de verkoop van zijn onderdeel vastgoedbeheer. Bieders zijn onder andere het Zweedse private equitybedrijf EQT Partners en de Amerikaanse branchegenoot Kohlberg Kravis Roberts (KKR), meldt Bloomberg. De betrokken partijen onthouden zich van commentaar. Bilfinger maakte half januari bekend dat het ongevraagde biedingen had ontvangen op zijn vastgoedtak.
Het bedrijf is nu in gesprek met de private equitybedrijven en twee strategische bieders. Volgens bronnen in de vastgoedsector behoort daartoe ook de internationale vastgoedadviseur CBRE. Met de verkoop wil Bilfinger meer dan 1,3 miljard euro ophalen.