

‘We willen verrassen, met creatieve oplossingen die werkelijk verschil maken’

01-05-2019 14:50

Er wordt weer volop (her)ontwikkeld, maar dat laat onverlet dat er tal van gebouwen en locaties zijn die verloren achterblijven. In die ‘complexe gevallen’ heeft onderzoeksbureau DNKSTF zich de voorbije jaren juist gespecialiseerd. “Wij ontwikkelen en realiseren creatieve oplossingen voor locaties waar op het eerste gezicht geen land mee te bezeilen is”, aldus DNKSTF-oprichter Casper Witteman in VJ.

Het voormalige hoofdkwartier van de Luchtmacht aan de Binckhorstlaan in Den Haag is een concreet voorbeeld van de vraagstukken die DNKSTF beetpakt. “Het was 2010, midden in de crisis, toen er in de Randstad al 1 miljoen vierkante meter leegstond. Verkopen van dit kolossale complex was geen optie. We kregen de opdracht om de ontwikkelingsmogelijkheden in kaart te brengen”, vertelt Casper.

Netwerkbedrijf

Samen met Renato Jeuken vormt hij de kern van DNKSTF dat zich reeds 10 jaar, aanvankelijk als coöperatie en sinds 2018 als BV, bezighoudt met ruimtelijke vraagstukken. Renato: “We zijn een netwerkbedrijf. Per opdracht stellen we het team samen. Vraagstukken benaderen we altijd vanuit verschillende invalshoeken”.

Zo is ook een oplossing gezocht voor het ‘complexe geval’ in de Haagse Binckhorst, waarvoor aanvullend op vastgoed-professionals ook ‘leken’ zijn betrokken bij de analyse en conceptontwikkeling. Casper: “We willen opdrachtgevers verrassen, met creatieve oplossingen die werkelijk verschil maken. Daarvoor is het belangrijk om mensen te betrekken die professioneel gezien niet met vastgoed- en gebiedsontwikkeling bezig zijn. Met deze mensen organiseren we multidisciplinaire brainstormsessies waarbij we onze onderzoeksdata als voeding gebruiken. Dat brengt stevast onvoorziene kansen aan het licht”.

Afgezien van de rits aan ideeën en inzichten heeft deze aanpak volgens Renato bewezen een heel welkom bijeffect te hebben. Hij stelt dat en passant namelijk ook een basis is gelegd voor toekomstig gebruik. Door de vroege betrokkenheid is een community van ambassadeurs gecreëerd, met mensen die zich herkennen in de gedestilleerde thema’s sport, dans en (para)medisch.

Casper: “Het concept kreeg helemaal vleugels toen een wijkmanager met ‘muziek’ kwam. Toen is het potentieel ontploft. In Den Haag bleken namelijk veel muzikanten en producers op zoek naar studioruimten waar ze ongestoord hun gang kunnen gaan”.

MOOOF

Het heeft in Den Haag uiteindelijk het concept MOOOF opgeleverd. Dit ‘centrum voor muziek, dans, sport en beweging’ zou de Binckhorst (nieuwe) traffic gaan opleveren en de vertrouwdheid met het gebied vergroten. Bovenal moest het een plek worden die ruimte biedt aan ondernemers die zich er tegen gunstige voorwaarden kunnen ontwikkelen. Renato: “Het paste helemaal, het voorzag op alle fronten in de behoeften van stakeholders en sloot aan op de mogelijkheden die het gebouw bood”.

Zes jaar nadien kan worden geconcludeerd dat het concept succesvol is gebleken. Motus, het zusterbedrijf dat is gespecialiseerd in het bouwen en beheren van communities, heeft het concept MOOOF uitgerold dat 24 uur per dag en 364 dagen per jaar open is.

Beheer

Casper: “Voor ons was het een belangrijke voorwaarde om het beheer te doen. Op die manier kun je het

concept helemaal waarmaken. Bij onze huurders hebben we namelijk de belofte neergelegd dat de community puur blijft. Die zouden er niet blij mee zijn als er ineens een koekjesfabriek tussenkomt. Dan klopt het niet meer. Daarbij denk ik dat het helpt dat we dit als ondernemers doen en er dus ook 's nachts wakker van kunnen liggen”.

Vanuit dat ondernemerschap wordt inmiddels een nieuw vraagstuk behandeld. Het complex, inmiddels verkocht, zal over enkele jaren tegen de vlakte gaan om plaats te maken voor woningen die moeten helpen het bedrijventerrein Binckhorst om te vormen tot een levendige woon-werkwijk. Casper: “We hebben een heel hechte community met ongeveer 200 huurders opgebouwd. Die willen we bij elkaar houden. In de tussenliggende periode, als er wordt gebouwd, willen we daarom op een andere locatie in de Binckhorst een tijdelijk dorp realiseren. Onze intentie is om op termijn met MOOOF een comeback te maken in de plint van het nieuwe gebouw”.

Napoleon

Ofschoon dat nog op zich laat wachten, is DNKSTF ondertussen in Den Helder, op een soortgelijke manier bezig om een oplossing te creëren voor een probleem waar de marinestad al jaren mee kampt. Daar is de casus om een terrein van 11 hectare, Fort Dirksz Admiraal, aantrekkelijker te maken voor verkoop. Casper: “Toen wij werden betrokken lag er al een hele stapel onderzoeksrapporten. We zeiden: dankjewel, maar het lijkt ons goed om eerst eens uit te zoomen en helder te krijgen waarom het onverkoopbaar is... Vaak wordt eendimensionaal naar een probleem gekeken. Wij staren ons juist niet blind op stenen: een oplossing kan in hardware maar ook in software, programmering, zitten”.

Renato: “Wij hebben onderzocht wat de identiteit van Den Helder is, gezocht naar wat mensen er bindt. De buitengebieden bijvoorbeeld bieden veel perspectief, maar worden onvoldoende gezien en benut. Door te praten, te luisteren en ons goed in te lezen kwamen we er ook achter dat er weliswaar grote tegenstellingen bestaan, maar dat iedereen in Den Helder wel iets met strategie heeft. Die lijn is historisch gezien door Napoleon ingezet en tot op de dag van vandaag zicht- en voelbaar”.

Het heeft DNKSTF richting gegeven om samen met Heldenaren tot een cross-over-concept te komen voor het verweesde marineterrein. Casper: “Conceptontwikkeling klinkt altijd super abstract. Het kost soms wat meer energie om mensen van de meerwaarde van een grondige aanpak te overtuigen, maar dat is ons, net als in Den Haag, gelukt. Ik denk omdat het uitgangspunt van ons concept is om zoveel mogelijk gebruik te maken van de aanwezige voorzieningen en bedrijven, door programmering te ontwikkelen waar zij allemaal baat bij hebben”. “We hebben een verhaal gemaakt dat bindt, dat niemand kan ontkennen en dat tegenstellingen wegneemt”, vult Renato aan.

Probleemgevallen

In dat ‘strategische verhaal’ moet het centrum ‘Strategie En Praktijk’ (SEP) de aanjager worden van nieuwe economische activiteiten. Met betrokkenheid van Heldenaren, en medewerking van de lokale overheid en het Rijksvastgoedbedrijf is de realisatie van het SEP inmiddels op gang gekomen. Dit nadat de resultaten van de Helderse verkenning zijn gepresenteerd en getest middels een drietal pilots waar meer dan dertig Helderse bedrijven aan hebben meegedaan.

Casper: “Het wordt een plek waar particulieren, verenigingen en bedrijven uit het hele land terecht kunnen voor opleidingen en trainingen op het gebied van strategie. Het moet Den Helder meer bezoekers bezorgen die er meerdere dagen verblijven. Dat zal lokale ondernemers klandizie opleveren en de aantrekkingskracht van Den Helder versterken”.

Kansen bovendrijven

Net als in Den Haag laat de Helderse opgave zien welke kansen komen bovendrijven, wanneer grondig onderzoek wordt gedaan, vanaf het eerste moment aan draagvlak wordt gewerkt en nieuwsgierigheid steeds opnieuw wordt opgestart. Casper: "Vaak zie je dat een oplossing wordt gezocht in een koffietentje of iets dergelijks. Zo'n 'coffee-to-go-cliché' is alleen niet overal toepasbaar... Als je een ruimtelijk vraagstuk serieus wilt nemen, zijn tijd, ruimte en geduld basisvoorwaarden. Zeker voor ons is dat zo. Wij komen immers doorgaans pas in beeld als een 'eenvoudig' antwoord niet voor het oprapen blijkt. Wij zijn er voor de echte 'probleemgevallen', de vraagstukken die vaak eerst moeten worden geherdefinieerd".

Redactie