

Ketenintegratie



(com•wonen]



DURA VERMEER

Dura Vermeer Bouw Rotterdam BV

Startbijeenkomst Ketenintegratie

Inhoudsopgave

Voorwoord	3
Programma	4
Reductie van faalkosten	5
Iets meer voorspelbaarheid graag	7
Trekken aan spaghetti	11
Over Com-wonen en Dura Vermeer Bouw Rotterdam	14

Ketenintegratie: 'Van zand tot klant'

Het management, gericht op het beheersen en optimaliseren van de goederen-, informatie- en geldstromen binnen en tussen de opeenvolgende schakels in de keten van leveranciers tot aan de klant binnen een bedrijfskolom.

Bij ketenintegratie hoeft men natuurlijk niet alleen te denken aan het managen van de gehele keten. Er is ook sprake van ketenintegratie als een organisatie probeert samen te werken met zijn toeleveranciers en zijn klanten. Steeds dient het uitgangspunt te zijn dat het geheel moet worden geoptimaliseerd in plaats van alle delen afzonderlijk. Het doel van ketenintegratie is om gezamenlijk zo veel mogelijk waarde te creëren en zo weinig mogelijk verspilling te hebben in de keten. Bij waarde moet worden gedacht aan customer-value voor de eindgebruiker, dus aan bijvoorbeeld hoge kwaliteit, ruime variëteit, korte en betrouwbare levertijden en lage prijs. Onder verspilling valt alles dat geen toegevoegde waarde heeft, zoals voorraden, overbodige handelingen en een te grote productvariatie.

Voorwoord

Je moet maar durven. Een verregaande samenwerking aangaan met je leverancier of afnemer, om uiteindelijk te komen tot lagere kosten, hogere kwaliteit en kortere doorlooptijden. Wij geloven dat het kan en daarom kozen we voor deelname aan het Supply Chain Excellence Programma met de TU Delft, Nyenrode Business Universiteit en Deloitte Real Estate Advisory.

Het belang van de klant staat in ons proces voorop. Die huurder of koper heeft recht op het best mogelijke product, in alle opzichten. Dat is voor ons de reden om de handen ineen te slaan en elkaar een kijkje in de keuken te geven. Door al in het begin van het proces met elkaar om tafel te zitten en onder leiding van onderzoekers de ontwikkel-, bouw- en beheersfase te analyseren, vinden we de verbeterpunten die we direct kunnen toepassen. Dat is ons doel.

In dit boekje leest u iets meer over faalkostenreductie in de bouw en interviews met de deelnemers van dit bijzondere programma. Wij rekenen op succes. We houden u op de hoogte.

Ben Pluijmers
directeur Vastgoed Rotterdam

Joop van der Leeuw
directeur Dura Vermeer Bouw

Programma

14.30 uur	Ontvangst
15.00 uur	Opening door prof. ir. Hans de Jonge van de TU Delft, dagvoorzitter Toelichting op doel van de middag
15.10 uur	Uitdagingen voor opdrachtgevers en opdrachtnemers in de bouw Drie presentaties door prof. dr. Jack van der Veen van de Nyenrode Business Universiteit, door prof. Hennes de Ridder van de TU Delft en door de dagvoorzitter zelf.
15.45 uur	Ketenintegratie: verleden, heden en toekomst Presentaties over de ambities van Com-wonen en Dura Vermeer Bouw Rotterdam door Ir. Ben Pluijmers en Joop van der Leeuw.
16.15 uur	Presentatie teamleden De teamleden zijn letterlijk onderwerp van onderzoek. Wat verwachten zij, hoe denken zij over de uitdaging van ketenintegratie en over elkaar?
16.30 uur	Wat verandert dat dan? Paneldiscussie met de teamcaptains, de promovendi en het publiek over wat beide partijen anders doen en wat dat tot op heden oplevert. Onder leiding van de dagvoorzitter.
17.00 uur	Afsluiting met borrel

Reductie van faalkosten

Faalkosten in de bouwsector bedragen tussen de 2,5 en 5 miljard Euro, oftewel zo'n 5 tot 10% van de totale kosten. Het blijkt dat afstemming en coördinatie tussen organisaties, kortom Supply Chain Management (SCM), in andere branches leidt tot efficiënte en effectieve processen. Waarom passen we SCM dan niet toe in de Nederlandse bouwsector?

Ruim vier op de tien bedrijven die actief zijn in de bouw denkt dat deze sector niet inventief genoeg is om de faalkosten te verminderen. Bovendien denkt 60 procent van de bedrijven dat de bouwsector onvoldoende leert van de gemaakte fouten. Dit blijkt uit onderzoek van ten behoeve van het BouwKennis Jaarrapport 2008/2009.

Schokkend

Deze uitkomsten zijn schokkend, omdat de faalkosten in de bouw de laatste jaren flink zijn toegenomen. Uit recent onderzoek van USP Marketing Consultancy blijkt namelijk dat de faalkosten in de bouw in 2008 worden geschat op 11,4 procent van de omzet. In 2001 was dat nog 7,7 procent.

Als een meerderheid van de bouwbedrijven denkt dat de sector niet inventief genoeg is

en onvoldoende leert van fouten, dan ziet er niet naar uit dat de faalkosten op korte termijn zullen gaan dalen.

Twijfel

Vooral voorschrijvers en opdrachtgevers twijfelen aan de mate waarin de bouwsector in staat is om de faalkosten te verminderen. Van deze partijen denkt bijna de helft dat de bouwsector hier niet inventief genoeg voor is.

De uitvoerende bouwmarktpartijen zijn meer overtuigd van de oplossingsgerichtheid van de bouwsector. Van de aannemers en installateurs denkt een derde dat de bouw niet inventief genoeg is om de faalkosten te verminderen. Ruim een kwart is het hier echter niet mee eens.

Gebrekkige voorbereiding

De hoge faalkosten in de bouwsector komen vooral voort uit gebrekkige voorbereiding, slechte communicatie en beperkte evaluatie van projecten. Dat er op deze gebieden nog veel te verbeteren is, blijkt uit de antwoorden op de stelling 'De bouw leert niet van gemaakte fouten, waardoor iedereen het wiel opnieuw blijft uitvinden'.

Maar liefst zes op de tien bedrijven is het (zeer) met deze stelling eens. Gemiddeld zegt slechts 13 procent dat de bouw wel voldoende leert van de gemaakte fouten. Ook hier zijn de voorschrijvers het meest negatief. Van hen denkt bijna 70 procent dat het lerend vermogen van de bouwsector te beperkt is.

Pilot

Com-wonen en Dura Vermeer Bouw Rotterdam zijn een andere mening toegedaan. Zij besloten serieus werk te maken van de reductie van faalkosten door de implementatie van Supply Chain Excellence. Daartoe sloten beide partijen een overeenkomst met een consortium

van de TU Delft, Nyenrode Business Universiteit en Deloitte Real Estate Advisory om hen te helpen bij de implementatie van dat gedachtegoed.

Het pilotprogramma dat beide partijen de komende jaren implementeren bestaat uit kennisontwikkeling, benchmarking en hulp bij de praktische implementatie van het gedachtegoed. Com-wonen en Dura Vermeer Bouw Rotterdam zijn als koplopers de eerste in een rij van woningcorporaties & bouwondernemers die op een praktische wijze met faalkostenreductie door ketenintegratie aan de slag gaan.

De (verbeterde-) prestaties zullen zoveel mogelijk meetbaar gemaakt worden en worden afgezet ten opzichte van bouwpartijen die op een traditionele wijze samenwerken. Op deze wijze hopen wij een meetbaar verschil te ontdekken kijkend naar de prijs en prestatie die beide groepen weten te leveren.



Iets meer voorspelbaarheid graag

Succes is nog geen uitgemaakte zaak, maar de ‘vaders’ van het pilotprogramma ketensamenwerking zijn al wel bekend: Hans de Jonge (Technische Universiteit Delft), Joop van der Leeuw (Dura Vermeer Bouw Rotterdam) en Ben Pluijmers (Com-wonen).

De twee directeuren deinsden er niet voor terug de keukendeur open te zetten. Een stap vooruit met achterlating van het theekransjescircuit.

De bouw is geen hopeloos conservatieve bedoening. “Er is in projecten veel innovatie, maar de kennis daarover wordt niet goed doorgegeven en verdampt vaak weer. De bouwketen is te gefragmenteerd”, analyseert Hans de Jonge, hoogleraar Vastgoedbeheer en Ontwikkeling. “Bouwprojecten zijn in feite tijdelijke ondernemingen met aldoor wisselende partijen op wisselende productielocaties. Projectongebonden samenwerking tussen partijen die leiden tot leereffecten, komt daardoor veel te weinig voor. Het gebrek aan begrip voor elkaars bedrijfsprocessen is aanleiding voor fouten en afstemmingsverliezen. Er wordt al heel lang gesproken over de mogelijke voordelen van ketenintegratie in de bouw, maar Com-wonen en Dura Vermeer gaan het nu in praktijk brengen.”

“Er bestaan weinig processen met vooraf zoveel onbekenden als het bouwproces”, zegt

Joop van der Leeuw, directeur van Dura Vermeer Bouw Rotterdam. “Het lijkt of de bouw zijn best doet om iedere keer alles weer helemaal anders te maken”, verscherpt Ben Pluijmers, directeur Vastgoed bij Com-wonen.

De bouw mist uiteraard het (extreme) repetitieve effect van bijvoorbeeld de auto-industrie. Niettemin denkt Pluijmers dat de grenzen van de efficiency en geoliede samenwerking best ingrijpend zijn te verleggen. “Aan de universiteit van Michigan woonde ik een lezing bij van professor Prahalad. Hij kondigde een filmpje aan over de bouw van een huis en stelde de toehoorders de vraag hoe lang dat volgens hen zou gaan duren. Mensen uit het vastgoed meenden drie à zes maanden, anderen zonder vastgoedkennis dachten aan een paar weken. In het filmpje was het precies vier uur. Een blauwdruk van perfecte voorbereiding en samenwerking.



Hans de Jonge

Afstemmingsverliezen nul. Dit is een extreem voorbeeld, maar er is duidelijk wel iets mogelijk. Een betere voorspelbaarheid van de bouw is geen overbodige luxe. Op het laatste moment nog herontwikkelen of herontwerpen zou niet meer moeten voorkomen.”

Kerstpakket

Bij ketenintegratie gaat het er niet primair om de winst voor partijen te verhogen of de kosten voor de opdrachtgever/ontwikkelaar te verlagen, stelt De Jonge. “Het is misschien typisch

Nederlands om al over winst te willen praten voordat die er is. Hier gaat het om partijen die eerst in elkaar moeten investeren om elkaars processen beter te begrijpen. En het uiteindelijke resultaat zal bestaan in meer kwaliteit voor de eindgebruiker, een betere prijs-prestatieverhouding voor de opdrachtgever en betere marges voor de ontwerpende en uitvoerende partijen.”

Van der Leeuw: “Het grappige is dat bij Dura Vermeer Bouw Rotterdam intern geen goed beeld bestaat waar wij het geld mee verdienen. Wat bepaalt eigenlijk ons rendement? Bij de inkoop hoor je dan zeggen: als de rest verder geen fouten maakt zorgen wij voor de winst. Blijkt achteraf bijvoorbeeld dat we cv-installaties inkopen met over vijf jaar gerekend een kerstpakket als opbrengst. Ons interne proces moet transparanter worden, dan kunnen we ook van de toeleveranciers optimalisatie vragen.”

Pluijmers geeft een voorbeeld van een afstemmingsprobleem uit eigen gelederen: “Laatst was er een planpresentatie van een aantal alternatieven voor een gevel. Een daarvan betrof prefab gevelelementen. Bleek dat daar

over geen overleg was geweest met de aannemer. Dát is een voorbeeld van een gebrekkige ketenorganisatie.”

(Dis)continuïteit

De Jonge komt terug op de discontinuïteit in het bouwproces: “Een bouwbedrijf vormt tezamen met onderaannemers steeds een nieuwe verzameling deelondernemingen.

Die discontinuïteit leidt tot financiële risicodemping, niet tot optimalisatie van de prijs-prestatie verhouding.” Dura Vermeer en (voorlopers van) Com-wonen zijn al dertig jaar partners, maar qua bouwproces is toch geen sprake van continuïteit. Bij elk bouwproject begint de samenwerking opnieuw. Het pilotproject moet daar verandering in brengen.

“We gaan onderling bekijken hoe we rekenen en werken”, zegt Pluijmers. “Vervolgens kunnen we de samenwerking en afstemming intensiveren. We willen veel vroeger in ons proces het bouwbedrijf erbij betrekken via een referentieprogramma van eisen. Dan kunnen we samen ook verder kijken dan het moment van de oplevering, met name naar het latere onder-

houd. Voor ons als corporatie is dat erg interessant.”

Dura Vermeer Bouw Rotterdam gaat de samenwerking met onderaannemers en toeleveranciers onder de loep nemen, vertelt Van der Leeuw. “Ons streven is om ons van een inkooporganisatie te ontwikkelen tot een uitvoeringsdeskundige plus. Dat betekent afwegingen maken als: welke toegevoegde waarde levert dat bedrijf ons met het oog op innovatie en onderhoud?”



Ben Pluijmers



Joop van der Leeuw

Complexiteit

Op de keper beschouwd is woningbouw ook weer niet zo ingewikkeld. “Het aantal basiswoningtypen kun je op twee handen tellen, dat valt reuze mee”, illustreert Pluijmers.

De Jonge: “Er bestaat wel veel variatie, maar op basis van een beperkt aantal basistypen. Variatie past bij de huidige woonconsument: die wil een uniek huis. En dat kan ook geleverd worden. De complexiteit van de bouw is weliswaar aanzienlijk toegenomen, maar dankzij technologische ontwikkelingen kunnen we dat prima aan.”

Startbijeenkoms Ketenintegratie

Van der Leeuw signaleert onstandvastigheid op materiaalvlak: “Binnen tien jaar tijd zijn we toe aan de zoveelste ideale gevelsteen. Nu moet het formaat weer groter.”

Pluijmers: “Complexiteit schuilt vooral ook in de locatie, vooral binnenstedelijk: procedureel, stedenbouwkundig, omwonenden, misschien nog wat troep in de bodem. Noem het maar op. Zorg dan dat de rest van het bouwproces wat meer voorspelbaar – gestandaardiseerd – is.”

Vechtmodel doorbreken

Ook de architect moet meer acteren als onderdeel van een keten en zich kwalificeren als ‘preferred supplier’, meent Pluijmers. Van der Leeuw: “De architect loopt toch tegen hetzelfde probleem aan: per project het wiel opnieuw moeten uitvinden. Diens werkproces kan evenzeer beter.”

De Jonge denkt niet dat de architect teveel in een keurslijf wordt gepropt. “Een goede architect is bedenker van oplossingen, iemand die de kern van de vraag analyseert en met betere oplossingen komt dan vooraf gedacht is. Indu-

strieel ontwerpers worden opgeleid om in teams aan producten te werken. In de bouw is dat nog veel te weinig het geval.”

Van der Leeuw ziet een keten van ‘preferred suppliers’ ontstaan. “Een soort matrix van favoriete opdrachtgever, architect, constructeur, bouwer, installateur enzovoort.”

De Jonge prijst de verdiepte samenwerking tussen Dura Vermeer Bouw Rotterdam en Com-wonen als een “fantastisch initiatief”. “Ik hoor corporaties soms van die lelijke dingen over aannemers zeggen. Dat vechtmodel willen we doorbreken.”

Bij elkaar diep in de organisatie kijken houdt ook risico in. “Er zijn mensen die naar hun voorhoofd wijzen”, zegt Pluijmers. De Jonge: “Vertrouwen is een basisingrediënt voor dit proces. Maar al die verhalen uit het theekransjescircuit over verbetering van het bouwproces kennen we nu wel. Deze twee partijen maken er concreet werk van.”



*Vanaf links onder met de klok mee:
André Klouwen, Ruben Vrijhoef,
Marcel Noordhuis, Babette van den Ancker*

Trekken aan spaghetti

Faalkosten reduceren. Schuttingen laten kantelen. Meten en monitoren. Partnering. Het team dat voor Dura Vermeer Bouw Rotterdam en Com-wonen een pilotprogramma 'Prestatieverbetering door ketensamenwerking' is gestart, denkt en spreekt op een hoog conceptueel niveau. Kern van de zaak: het bouwproces kan beter, efficiënter én effectiever.

Een wand van vergaderruimte 'Out of the box' op het hoofdkantoor van Dura Vermeer Bouw Rotterdam aan de Blaak hangt vol met foliovelen waarop het bouwproces in al z'n stappen en stapjes schematisch wordt weergegeven. Er zijn horizontale en verticale 'stromen' en tijdens verschillende brainstormsessies zijn de 'pijnpunten' en 'verbeteropties' in de bouwketen aangetekend.

Dura Vermeer Bouw Rotterdam en Com-wonen zijn twee bekenden van elkaar die door hoogleeraar Hans de Jonge zijn verleid om samen in het pilotprogramma in te stappen. Het team dat het programma draait, bestaat uit de promovendi Marcel Noordhuis en Ruben Vrijhoef, Babette van den Ancker (Com-wonen) en André Klouwen (Dura Vermeer Bouw Rotterdam). Noordhuis is directeur Real Estate Advisory bij adviesbureau Deloitte; hij verricht zijn promotieonderzoek aan Nyenrode Business Universi-

teit. Vrijhoef is onderzoeker op het gebied van bouwprocessen aan de Technische Universiteit Delft, waar hij ook zijn promotieonderzoek verricht. Hij is daarnaast freelance journalist. Dura Vermeer Bouw Rotterdam en Com-wonen bleken bereid 'proefkonijn' te zijn in de gereede verwachting dat ze daadwerkelijk voordeel gaan halen in de vorm van een beter gestroomlijnd bouwproces. "Daarom ook moeten we zaken heel goed meten", benadrukt Noordhuis een aantal maal tijdens het gesprek met de teamleden, "zodat het verschil met de oude werkwijze echt wordt aangetoond. We moeten een benchmark neerzetten."

Afstemmingsverliezen

Wat is het probleem in het huidige bouwproces? Wat kan er beter in de keten van opdrachtgever, architect, adviseurs, aannemer en het leger aan onderaannemers? De term



Marcel Noordhuis

'faalkosten' valt. Daarover doen alarmerende cijfers de ronde: op de totale omzet van de bouwsector zou in 2006 maar liefst 6,2 miljard euro (11,4%) aan faalkosten zijn verspild. Maar André Klouwen, hoofd voorbereiding bij Dura Vermeer Bouw Rotterdam, bedankt er feestelijk voor om in het beklagdenbankje plaats te nemen: "Wij spreken over afstemmingsverliezen. Daarvoor zijn alle partijen in het voortraject verantwoordelijk. Binnen het huidige bouwproces zijn deze afstemmingsverliezen in zekere mate onvermijdelijk." Noordhuis onderlijnt dat reductie van faalkos-



ten een te enge benadering is: “Het gaat bij ketensamenwerking om kwaliteitsverbetering van het bouwproces in meerdere opzichten, om een stuk professionalisering en een betere prijs-prestatieverhouding.” Ook Vrijhoef geeft toe dat faalkosten lang niet zo objectief meetbaar zijn als de staatjes suggereren. “We hebben het over de normale symptomen van een zo gegroeid, traditioneel bouwproces. Dat is heel ingewikkeld, net als spaghetti: als je aan één sliert trekt, trek je een heleboel andere mee.”

Even later zeilt Vrijhoef scherp aan de wind

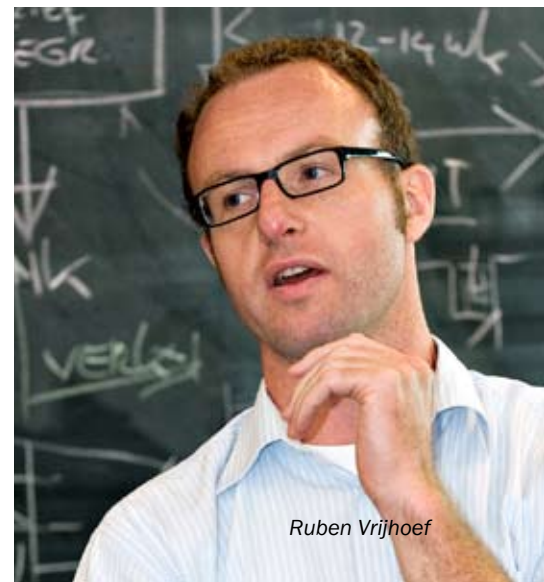
wanneer hij gewag maakt van wat informeel het BB-model heet: “De bouwplaats als ‘beerput’ waar alle ellende samenkomt. Natuurlijk is dat wat scherp gesteld, maar het gaat erom in de voorbereiding te voorkomen dat het op de bouwplaats een beerput wordt.”

Klouwen protesteert: “Dit vind ik nog altijd te negatief neergezet. Ik zie het liever zo dat we samen werken aan efficiencyverbetering van onze processen. Het is nota bene voor het eerst dat we als opdrachtgever en aannemer in alle openheid praten over de afstemming van onze processen.” Vrijhoef, sussend: “We zoeken uiteraard samen naar oplossingen en we zijn nog maar net begonnen samen de pijnpunten in het huidige proces vast te stellen.”

Nazorgfase

De voorbereiding van een bouwproject, waarin een groot deel van de probleemstelling schuilt, is een gecompliceerd traject. Een opdrachtgever onderscheidt initiatiefase, definitiefase, ontwerpfasen, voorbereidingsfasen. Daarna volgen de uitvoeringsfasen en de nazorgfase. “We vragen ons af of we in de voorfasen dingen

niet dubbel doen met de aannemer”, zegt Babette van den Ancker, projectmanager bij Com-wonen. “In de nazorgfase beoordelen en handelen we klachten af over het eindproduct die ontstaan op korte maar ook lange termijn. We gaan na of we de nazorgfase niet beter ook aan de aannemer kunnen uitbesteden. Wat we willen onderzoeken en uitvinden is: kunnen we zaken niet slimmer aanpakken, zodat we meer kwaliteit halen, ook voor onze woonconsument.”



Ruben Vrijhoef

Knip

Van den Ancker signaleert een lastige cesuur: “Tussen vóór en ná het bouwbestek zit een grote knip.” Klouwen bevestigt: de aannemer doet nogal laat zijn intrede in het bouwproces en moet zich dan opeens verstaan met heel veel partijen tegelijk: “Vooraf blijven we heel lang hangen in een puur prijsvormingsproces. Vervolgens komen we opeens in de uitvoeringsfase en krijgen we te maken met de architect, de adviseurs, de toeleveranciers, de installateurs en al de andere onderaannemers. Dan moet er opeens heel veel tegelijk gebeuren.”

Het is een van de ‘schuttingen’ in het bouwproces die Vrijhoef wil doen ‘kantelen’: “De haast die in de uitvoeringsfase optreedt, die hijgerigheid, willen we eruit proberen te krijgen. Daardoor kunnen de deelnemers in het proces straks beter hun werk doen, met alle kosten-, tijd- en kwaliteitsvoordelen van dien. Je kunt dan nog verder filosoferen over wat een verbeterd bouwproces kan opleveren. Bijvoorbeeld meer voldoening in het eigen werk, of een projectleider die in het weekend níet met hoge bloeddruk thuis op de bank zit.” Noordhuis:



“Ook de tevredenheid van de teamleden over elkaars presteren gaan we monitoren. Dat is eveneens een belangrijke indicator in het vaststellen van een verbeterde prijs-prestatie.”

Partnering

Om te komen tot een blauwdruk van een excellent, gestroomlijnd bouwproces – supply chain excellence – zal het nodig zijn de analyses en nieuwe inzichten te implementeren in een aantal bouwprojecten van Dura Vermeer Bouw Rotterdam en Com-wonen. Geen eenvoudige

opgave, beseffen de teamleden. “Als het makkelijk was, deed iedereen het al”, zegt Noordhuis. Werken in bouwteam bijvoorbeeld is mooi en zinvol, maar de efficiency moet van een nog dieper niveau boven komen. Echt van begin af aan meedenken over een bouwopdracht is nieuw en dus onwennig voor uitvoerenden. Aan de andere kant leeft bij de opdrachtgever de vrees dat de kosten gaan oplopen. Van den Ancker: “We hebben het hier ook over een vertrouwensrelatie tussen partijen en mensen, die moet je opbouwen. Dus je kunt de blauwdruk niet zomaar overal en altijd toepassen.”

Voor allen staat voorop dat het pilotprogramma pas geslaagd is wanneer de nieuwe werkwijze over meerdere (proef)projecten heen wordt gecontinueerd – projectongebonden samenwerking – en een gezamenlijk ‘verbeterpotentieel’ oplevert. Partnering, noemen ze dat: partijen die zich voor lange tijd aan elkaar binden om gezamenlijk op te trekken, gericht op wederzijds voordeel. “Dat is wat anders dan een langjarige relatie tussen een opdrachtgever en een bouwver”, zegt Noordhuis. “Het is de samenwerking naar 130 procent brengen.”

Over Com-wonen en Dura Vermeer Bouw Rotterdam

Over Com-wonen

Com-wonen verhuurt ongeveer 30.000 woningen in de stadsregio Rotterdam. Het merendeel van de woningen ligt in Rotterdam en Capelle aan den IJssel. De gemiddelde WOZ-waarde is 115.145 euro. Daarnaast verhuren we zo'n drieduizend bedrijfsruimten en parkeerplaatsen.

We hebben een eigen vermogen van 104 miljoen euro en krijgen jaarlijks 144 miljoen euro aan huurinkomsten. We geven circa 40 miljoen euro uit aan onderhoud en 36 miljoen euro aan maatschappelijke investeringen. We werken met circa 380 mensen, verdeeld over 354 FTE's, vanuit vijf vestigingen. Een hoofdkantoor, drie Wijkpunten in Rotterdam Noord, Rotterdam Zuid en Capelle aan den IJssel en een Servicepunt in de wijk Bospolder-Tussendijken.

Wijkkracht

We werken aan wijken waar het prettig wonen is. Dat doen we samen met de mensen die in die wijken wonen en werken. Dat is in het belang van onze bewoners en de waardeontwikkeling van ons vastgoed. De inkomsten die dat oplevert, investeren we daar waar dat nodig is. Dat is Wijkkracht.

Over Dura Vermeer Bouw Rotterdam

Dura Vermeer Bouw Rotterdam is een innovatieve ontwikkelende bouwer, die allround actief is in de woning- en utiliteitsbouw. Van Hoek van Holland tot de Drechtsteden. Van binnenstad tot dorpskern. Naast onze eigen activiteiten kunnen wij ook bouwen op de kracht en kennis van een groot landelijk concern. Samen met de overige specialisten binnen Dura Vermeer Groep bieden wij zo totaaloplossingen voor wonen, werken en mobiliteit en duurzaamheid.

Wij bouwen aan onze stad

Al meer dan 150 jaar is Rotterdam onze thuishaven. Niet voor niets voelen wij ons zo verbonden met deze stad, haar verleden én haar toekomst. En met de mensen die er wonen, werken en leven. Daarom zijn wij actief betrokken bij uiteenlopende initiatieven die de stad een nieuwe impuls moeten geven, zoals Partners for Healthy Cities en het leerwerkbedrijf Leren Bouwen. Onze uitdaging voor de komende jaren is het creëren van een kansrijke en vitale samenleving. Met u en met elkaar gaan wij die uitdaging graag aan!





Woudestein - T-gebouw | Burgemeester Oudlaan 50 | Postbus 4468 | 3006 AL Rotterdam
[T] 0900 - 266 966 36 | [F] (010) 892 15 00 | [E] info@comwonen.nl | www.comwonen.nl



Woudestein - T-gebouw | Burgemeester Oudlaan 50 | Postbus 4468 | 3006 AL Rotterdam
[T] 0900 - 266 966 36 | [F] (010) 892 15 00 | [E] info@comwonen.nl | www.comwonen.nl