

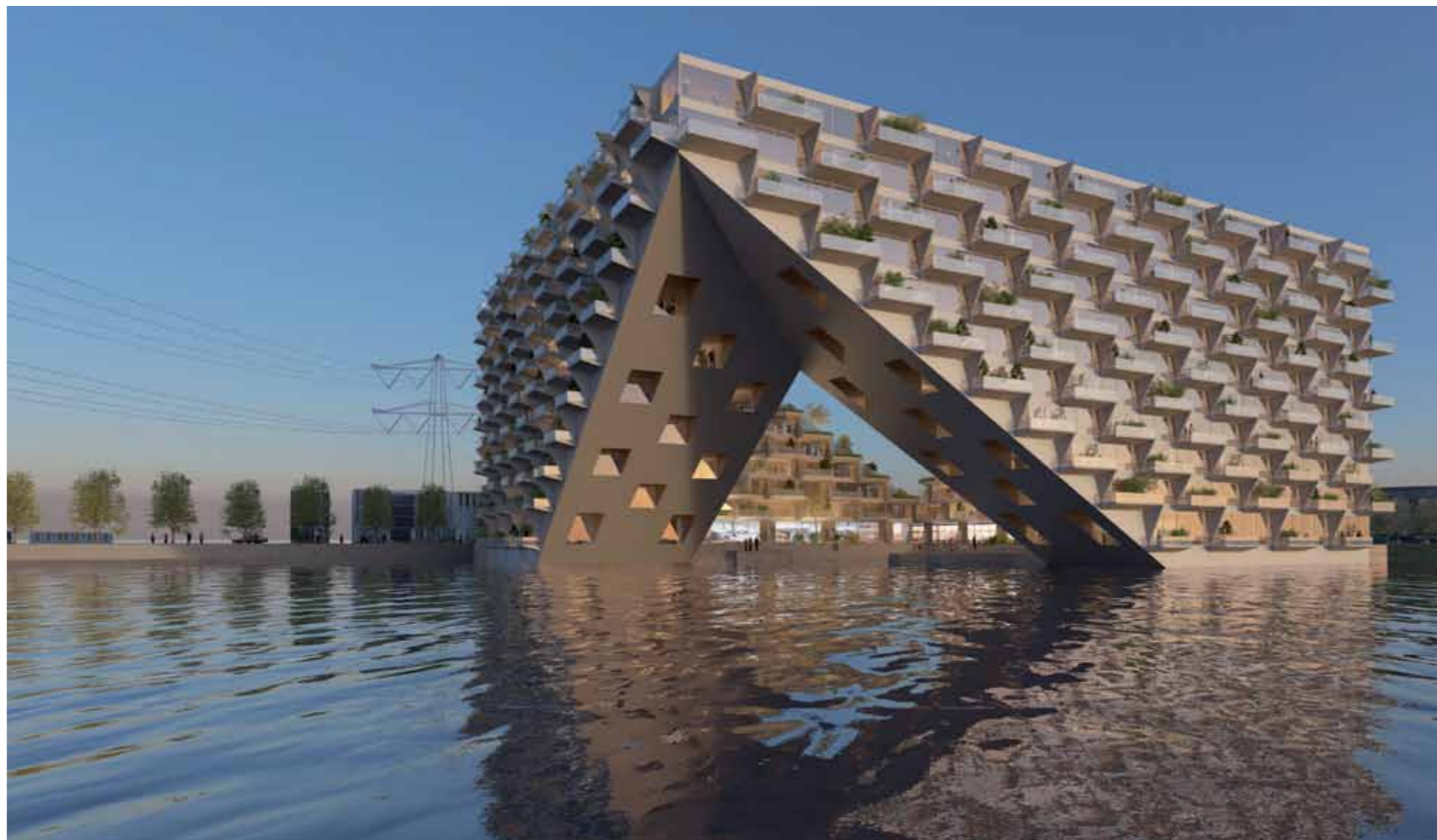
# 'DE TOEKOMST LIGT IN DE STAD'

FRANSJE SPRUNKEN,  
HOOFD CONCEPTEN  
PETER KLINK,  
ADJUNCT-DIRECTEUR

Het leuke van de vastgoedwereld is dat er soms kleine wonderjes gebeuren. Zoals de opkomst van VORM in Amsterdam. Hoe kregen 'die jongens uit Rotterdam' in deze wereldstad voet aan de grond? Het antwoord van Fransje Sprunken en Peter Klink: focus!

Stevige ambities, een sterke focus en een grote resultaatgerichtheid. Dat zijn typische kenmerken van het nieuwe VORM. VORM ontwikkelde zich de afgelopen jaren van klassiek bouwbedrijf naar moderne allround ontwikkelaar. Het bedrijf biedt een compleet pakket aan van project- en gebiedsontwikkeling, utiliteitsbouw, woningbouw, groot onderhoud en renovatie tot design & construct. En dat alles vanuit een integrale visie. Fransje Sprunken: 'Wij kijken in de hele keten wat er nu nodig is om te zorgen dat het later goed loopt. Dat betekent dat mensen van de exploitatie en de nazorg al in een vroeg stadium van de conceptontwikkeling aansluiten. Wij dagen ze uit om mee te denken over wat er nodig is om alles straks perfect te laten functioneren. Dat is even stretchen, maar uiteindelijk is dat een enorme leercurve voor ons allemaal.' En dat alles zonder de realiteit uit het oog te verliezen. Zoals Peter Klink zegt: 'Wij bouwen geen luchtkastelen, maar staan in de markt bekend als een realistische solide en solvabele partner die van aanpakken weet.'

Die insteek spreekt Fransje Sprunken en Peter Klink enorm aan. Fransje werkte bij verschillende vastgoedbedrijven voordat ze bij VORM 'landde'. 'Ik ben meer een bouwer dan



1 Het Sluishuis op IJburg  
2 Binck Eiland, Den Haag

‘Onderdeel van onze langetermijnvisie is een sterke focus op grote steden’

een houwer', zo typeert ze zichzelf. 'Ik hou van mensen enthousiasmeren, pionieren en creatief bezig zijn.' Meestal vloeiende haar interesse weg als dingen eenmaal op poten stonden, maar bij VORM liggen genoeg uitdagingen. 'Hier kan ik rekenen en tekenen combineren. Het is mensenwerk, partijen bij elkaar zoeken en dingen vlot trekken. Dat past bij mij.' Terwijl Fransje (TU Delft) in de creatieve en commerciële hoek zit, is Peter (HTS bouwkunde) meer van de analyse en de financiën. Hij begon zijn carrière bij Kanters en werkte zich daar op van junior-medewerker tot hoofd projectontwikkeling. 13 jaar geleden maakte hij de overstap naar VORM. Hier doet hij wat hij het leukste vindt: het beste uit mensen en projecten halen. Terwijl Fransje vooral aan de voorkant actief is in acquisitie en conceptontwikkeling, ligt Peters taak in de fase erna: de projectontwikkeling. 'Ik stel steeds de vraag: is dit de maximale performance die we uit deze ontwikkeling kunnen halen.'



2

## AMBITIE

Dat streven naar het maximale zit in het DNA van VORM. De ambitie ligt er niet om: tot de top 3 van Nederlandse ontwikkelaars behoren. De weg daarnaartoe wordt in nauwe samenspraak met de medewerkers vastgesteld. Door het hele pand heen hangen posters en ingelijste vellen met slogans zoals 'Je haalt het beste uit de ander, als je het beste van jezelf geeft'. Het resultaat van diverse sessies waarbij medewerkers nadachten over de toekomst en de eigen plek daarin. Fransje: 'Als wij een "personeelsuitje hebben", gaan we geen dagje naar de Efteling, maar denken we met elkaar na over het bedrijf. We zijn op een ludieke manier bezig met vragen als: wie wil je zijn? We hebben hier op een soepele manier aandacht voor mensen, maar zijn in de tussentijd wel bezig met 'topsport'. VORM de toekomst, onze visie voor de komende 5 jaar, gaat uit van drie kernwaarden: willen winnen als team, het beste uit jezelf halen en vernieuwend zijn. Dat staat de

komende jaren centraal in alles wat we doen.’ Langetermijndenken is daarbij een vanzelfsprekendheid. ‘Je bent niet klaar bij de oplevering’, stelt Peter. ‘Ontwikkelen en bouwen zijn maar een paar schakels in de totale levensduur van een project. Je bouwt iets voor tientallen jaren. Dat betekent dat we ook na moeten denken over het verlengen van de keten. Dat is een mooie nieuwe dimensie waarin we ook oog hebben voor beheren, onderhouden, financieren en verzekeren.’

### FOCUS OP STEDEN

Onderdeel van die langetermijnvisie is een sterke focus op grote steden. ‘Wij zijn ervan overtuigd dat de toekomst in de stad ligt’, verklaart Peter. ‘Wonen in de stad is een doorgaande trend en zal altijd aantrekkelijk blijven.’ Vanuit die overtuiging liet VORM zijn oog vallen op Amsterdam, tot voor kort terra incognita voor deze ontwikkelaar. Toch kreeg VORM er in no time voet aan de grond en inmiddels is het bedrijf een van de toonaangevende partijen in de hoofdstad. Een hele prestatie voor een buitenstaander. Een belangrijke verklaring voor dit succes is volgens Fransje dat VORM gewend is op de kleintjes te letten. ‘Wij waren gewend met scherpe budgetten te werken en heldere analyses te maken via de markt. Ook in de crisis hebben we in middelgrote steden duurzame producten neer kunnen zetten. Die visie hebben we ook op Amsterdam losgelaten. Dat heeft geleid tot een vliegwieleffect.’

### SLUISHUIS

Zo hebben ze enkele prestigieuze projecten verworven, zoals het Sluishuis aan het IJ, een duidelijk landmark. ‘Dit wordt het nieuwe icoon van Nederland’, zegt Fransje enthousiast. ‘Het is een prachtig project omdat we hierin echt voor kwaliteit konden gaan. Dan zijn wij op ons best. Negentig procent van de tender ging om kwaliteit in de breedste zin van het woord van materialen, duurzaamheid en plint-inrichting tot de watervoorziening. Slechts 10% ging over de prijs. Toen dat eenmaal duidelijk was, konden we echt helemaal los.’ Door de samenwerking met de toonaangevende architect Bjarke Ingels (BARCODE Architects) ontstond een in alle opzichten bijzonder, duurzaam en eigentijds ontwerp. Ook met STATE Amsterdam in het Amstel District levert VORM een indrukwekkend visitekaartje af. Deze 70-meter hoge driehoekige neoclassicistische woontoren met ruimtelijke indeling en ruime appartementen is een mooi staaltje state of the art living onder de noemer New York meets Amsterdam.



3



4

### TRANSFORMATIE

Naast nieuwbouw is VORM ook sterk in transformatie. Zo is de ontwikkelaar momenteel in Leiden bezig met de transformatie van een voormalige zorginstelling aan de Zoeterwoudsingel naar luxe appartementen en herenhuizen. Een fantastisch project, vindt Peter. ‘Bij zo’n pand begin je niet met een leeg vel papier, maar heb je te maken met bestaande kaders. Dat is een prachtige uitdaging, zeker als er zoveel oorspronkelijke details zijn om mee te werken: hoge plafonds, een prachtige entree, jaren 30 trappenhuisen, natuursteen, glas in lood. Daarmee kunnen we een kwaliteit realiseren die je in nieuwbouw niet makkelijk kunt evenaren.’ De

3 Karakter,  
Leiden, bestaand  
4 Karakter,  
Leiden, in de  
toekomst

### Fransje Sprunken

#### Wie bewonder je?

Coco Chanel, om haar creativiteit en ondernemerschap en dát in the roaring Twenties.

#### Waar wind jij je over op?

Mensen die niet willen samenwerken.

#### Motto:

bang zijn om niet te slagen in wat je onderneemt, is de zekerste manier om te mislukken.

### Peter Klink

#### Wie bewonder je?

Mensen die continu het beste uit zichzelf halen.

#### Waar wind jij je over op?

Mensen die uitleggen waarom iets niet kan of niet lukt; maar hoe kan het wel?

#### Motto:

als je ergens niet doorheen komt, ga er dan langs.

input voor VORM en indeling komt uit ‘ren je rot-avonden’ waarbij de toekomstige bewoners wensen kunnen uiten en vragen kunnen stellen. Bij transformaties werken we heel intensief samen met transVORM.

### SAMENWERKING

Een ander mooi transformatieproject is Binck Eiland op de Haagse Binckhorst. Dit voormalige industrieterrein gaat de komende jaren compleet op de schop. Een van de eerste projecten is Binck Eiland, vlakbij urban café Mama Kelly, op het terrein van de voormalige Caballero Fabriek – op dit moment de hotspot van Den Haag. Peter: ‘Je voelt de energie hier als het ware opbouwen. Als je over een paar jaar terugkomt, is dit een volkomen andere plek. Fantastisch om daaraan mee te mogen werken.’ VORM doet dat samen met 2 andere partijen: BPD en Local. ‘Je kunt niet alles zelf, en door cirkels te maken met anderen vergroot je je slagkracht’, stelt Fransje. ‘Local heeft lokale marktkennis, BPD is goed in gebiedsontwikkeling en wij brengen ontwikkelkracht in. Zo kunnen we elkaar versterken.’ Die positieve visie op samenwerken strekt zich zelfs uit tot de grootste concurrenten. Fransje: ‘We sparren met onze concurrenten over waar wij goed in zijn en waar zij in uitblinken. Dat heeft waardevolle inzichten opgeleverd die we weer kunnen inzetten in een volgend traject. Zo zijn we steeds bezig onszelf op een hoger plan te tillen.’



“Door het hele pand heen hangen posters en ingelijste vellen met slogans zoals ‘Je haalt het beste uit de ander, als je het beste van jezelf geeft.’”