

Synchroon viert 75-jarig jubileum

“We ontwikkelen nog steeds in de geest van Johan Matser”

In het jaar dat de NEPROM 40 jaar geleden werd opgericht viert één van de leden een veel langer jubileum. Synchroon, met als voorganger Johan Matser, welke dit jaar 75 jaar bestaat, en Hopman Interheem Groep. Voor de NEPROM aanleiding voor een zomergesprek met directeur Bart van Breukelen en adjunct-directeur Tobias Verhoeven. We blikken terug op de wortels van het bedrijf en de ontwikkeling die het doormaakte tot de dag van vandaag. “De charme van het vak is weer terug”.



Links Tobias Verhoeven, rechts Bart van Breukelen

Grondlegger van Nederlandse projectontwikkeling

We gaan terug naar 1939. Een tijd waarin projectontwikkeling een nog onbekend begrip is. Toch wordt in dat jaar de kiem gelegd voor de bedrijfsactiviteiten van Johan Matser. Een jaar voordat de Tweede Wereldoorlog Nederland in zijn greep krijgt gaat hij aan de slag als makelaar. Het daadwerkelijke project ontwikkelen krijgt eigenlijk pas echt vorm in de jaren '50 zo beschrijft directeur Bart van Breukelen. “In de jaren '50 gaat Johan Matser over tot het voor eigen rekening en risico gronden kopen en liet hij deze bebouwen, meestal met woningen. De financiering regelde hij zelf, terwijl de bouw werd uitbesteed aan bevriende aannemers”. Met deze activiteiten wordt Johan Matser gezien als één van de grondleggers van de Nederlandse projectontwikkeling. De wederopbouw na de oorlog is dan in volle gang. Nederland heeft een groot tekort aan woningen en woningbouwprojecten nemen in schaalgrootte toe. In deze omstandigheden komen de bedrijven die later opgaan in Synchroon tot bloei. Van Breukelen: “Johan Matser start zijn woningprojecten vanuit Hilversum maar verlegt zijn horizon al snel, onder meer naar de Rotterdamse regio. Maar het verhaal van ons bedrijf is natuurlijk ook dat van de bedrijven Hopman en Interheem die later samengevoegd zijn. Ook Hopman is al een bedrijf uit de 50 'er jaren. In de jaren '60 zie je dat onze voorlopers ontwikkelen in vrijwel het hele land. De activiteiten van Matser bestrijken dan al een groot deel van het land en Interheem ontwikkelt met name in het Noorden en Oosten van het land, maar ook in Brabant”.

Inspiratie uit de Verenigde Staten

De ontwikkelingen die worden ingezet beperken zich ondertussen niet meer alleen tot woningen maar ook tot winkels. Adjunct-directeur Tobias Verhoeven geeft aan dat hier het pionierschap en ondernemerschap van Johan Matser zichtbaar wordt. “Na de Tweede Wereldoorlog bezoekt Matser

de VS en wordt geïnspireerd door de Amerikaanse ontwikkeling van winkelcentra. Hij doet er ideeën op en het motiveert hem om dergelijke ontwikkelingen ook in Nederland te realiseren". Van Breukelen vult aan dat je Matser op het gebied van winkelcentra dan ook echt als voorloper in Nederland kan zien. "Met de ontwikkeling van buurtwinkels zie je eigenlijk al een vroege vorm van functiemenging. Met zijn Amerikaanse ervaringen op zak gaat hij aan de slag met winkelcentra, in die tijd een nieuw fenomeen. Presikhaaf in Arnhem is één van de bekendste voorbeelden die Johan Matser ontwikkelde. Het werd gezien als modernste winkelcentrum van Europa. Later volgde ook Hilvershof, het eerste overdekte winkelcentrum van Europa."

Terugkijkend op de persoon Johan Matser, die in 1977 overleed, kunnen we stellen dat hij een pionier is geweest in ons vakgebied. Verhoeven: "Zijn succes is mede te danken aan zijn initiatieven om vooraanstaande architecten en deskundige bouwbedrijven in combinatie te laten werken. Belangrijk was ook dat hij niet alleen de woningen en winkels ontwikkelde maar ook de openbare ruimte aan liet leggen. Zijn doelstelling, een hoge kwaliteit van stedelijk wonen, werken en recreëren te realiseren, is ook vandaag de doelstelling van ons bedrijf, maar dan in iets aangescherpte vorm. We ontwikkelen nog steeds in de geest van onze grondleggers."



Winkelen in het Presikhaaf van de jaren '60

Imago van stedelijk ontwikkelaar

Wie aan Johan Matser denkt heeft veelal het beeld van de stedelijke projectontwikkelaar voor zich. Van Breukelen bevestigt dat imago maar nuanceert het ook: "In het verleden hebben onze bedrijven ook heel veel woningen gerealiseerd in de uitleggebieden. Het bedrijf ademde mee met hoe het ruimtelijke ordeningsbeleid zich in ons land ontwikkelde. Zo waren ook wij actief in de groeikernen.

Zoetermeer is bijvoorbeeld echt een Hopman-gebied, maar ook ontwikkelden we in Hoogeveen en Lelystad.”

We maken een sprong in de tijd en het gesprek komt terecht in de jaren '90. Een periode met projecten die bij velen veel dichter in het geheugen gegrift staan en waarin de voorlopers van Synchron zich volop richten op stedelijke ontwikkeling. Van Breukelen: “In de jaren '90 neemt de ambitie in Nederland enorm toe en is de sky the limit. En dat zie je terug in de projecten die dan vanaf '95 tot 2007 worden gerealiseerd. Dan heb je het over grote gebiedsontwikkelingen met buitenlandse architecten, zoals de Oostelijke Handelskade in Amsterdam, waar ook onze bedrijven volop in projecten zaten. Matser maakt in die tijd naam met Monnikenhuizen in Arnhem waarmee de NEPROM-prijs wordt gewonnen. Het bedrijf onderscheidt zich in die tijd als het gaat om kwaliteit en nieuwe architecten. Maar eigenlijk vooral met wat het bedrijf steeds heeft gedaan, de relatie leggen tussen vastgoedontwikkeling en de buitenruimte. Dat komt in Monnikenhuizen heel goed tot uiting. Het imago van het bedrijf krijgt een enorme impuls op dat moment. Dankzij die prijs maar zeker ook door de manier waarop toenmalig Matser directeur Carel de Reus dat in de markt zet.”

De fusie naar Synchron

In 2006 treedt Bart van Breukelen als directeur aan bij Johan Matser als opvolger van de plotseling overleden directeur Joep Padberg. De bedrijven Johan Matser en Hopman Interheem Groep zijn inmiddels onderdeel geworden van de TBI groep, een holding van kleine en middelgrote bedrijven die actief zijn in de bouw. Kort na zijn entree besluiten Van Breukelen, mede-directeur Carel de Reus en Willem Meuwse, directeur bij Hopman Interheem Groep, de activiteiten samen te voegen in één bedrijf. Synchron wordt in 2008 geboren en Van Breukelen wordt directeur Terugblikkend op de fusie zegt hij het volgende: “Toen wij in 2007 met elkaar aan tafel zaten zagen we eigenlijk drie dingen. Het hebben van grondeigendom is op dat moment erg belangrijk om ontwikkelposities te verkrijgen. Die gronden heeft Hopman wel, maar Matser, meer de conceptuele ontwikkelaar en strategische partner, heeft niet veel grondeigendom. Tweede is dat je ziet dat professionalisering van belang is omdat de projecten complexer worden. Je hebt schaalgrootte nodig om voldoende kennis in huis te hebben. En ten derde staat alles op dat moment in het teken van groei. Ook TBI had een strategie van snel en heel fors groeiende projectontwikkeling. Achteraf een bizar moment omdat op het moment van onze fusie de eerste wolkjes boven de vastgoedmarkt verschijnen.” Verhoeven vult aan: “In september valt Lehman Brothers en in november betrekken wij ons splinternieuwe kantoor in Utrecht.” Van Breukelen vervolgt: “Wij kozen voor gebiedsontwikkeling. De focus op grondeigendom en schaalgrootte, en dat geldt niet alleen voor ons bedrijf, betekende dat we ons door de crisis in de periode van 2009-2011 enorm moesten aanpassen.”

Ontwikkelaar van de stad

In de afgelopen lastige jaren waarin Synchron zich moest herpositioneren heeft het bedrijf de weg omhoog weer gevonden. Hoe kijken van Breukelen en Verhoeven nu naar hun bedrijf en welk koers varen ze? Verhoeven antwoordt als eerste: “Wat wij nu zeggen en top of mind vinden is dat wij ontwikkelaar zijn van de stad en de mensen die daarin wonen. Omdat wij geloof hebben dat mensen, onze klanten, in de stad willen wonen, ingegeven door het feit dat ook werkgelegenheid, voorzieningen, mobiliteit en fun heel belangrijk zijn voor mensen. Wij werken dan ook in stedelijke gebieden en richten ons primair op vier soorten opgaven: herontwikkelingen in de stad, zoals in de Amsterdamse Houthaven en de op Rotterdamse Wilhelminapier, (her)ontwikkeling van buurt- en wijkwinkelcentra, bijvoorbeeld in Vlaardingen, woonmilieus aan de rand van de stad zoals ons

project Life in the Woods in Zeist en het herbestemmen van monumentaal vastgoed. Dit laatste doen we nu bijvoorbeeld in Parc Glorieux in Vught.”



Wilhelminapier, Rotterdam



Van Hogendorpkwartier, Vlaardingen



Life in the Woods, Zeist



Parc Glorieux, Vught

Gebiedsontwikkeling heeft toekomst

Ondanks dat veel projecten tegenwoordig kleiner zijn gelooft Synchron nog steeds in de kracht van gebiedsontwikkeling zo stelt Van Breukelen: “Als je in een gebied geïntegreerd en samenhangend ontwikkelt breng je op termijn altijd meer waardeontwikkeling tot stand dan bij alleen maar losse projecten. Ondanks dat het misschien complexer wordt kun je alleen zo een milieu creëren met een geloofwaardiger schaal en betere kansen om je infrastructuur en buitenruimte goed op te lossen. Het ene project kan het andere qua waarde positief beïnvloeden. Gebiedsontwikkeling is naar mijn mening nog steeds cruciaal voor ons land, helemaal voor een land waarmee we met een hoge dichtheid in de Randstad wonen. Dat sinds de afgelopen jaren gebiedsontwikkeling onder vuur ligt snap ik best maar wij blijven geloven dat het ook op termijn de beste oplossing is. En we zijn heus niet naïef. Natuurlijk moet je nu kleinschalige plannen maken., Maar tegelijkertijd is het erg belangrijk dat wij als er als marktpartijen met overheden en financiers over nadenken hoe we gebiedsontwikkelingen weer kunnen vlot trekken. Want we kunnen het echt niet alleen maar met particulier opdrachtgeverschap of CPO. Het gaat om het hebben van een overstijgende visie op een gebied, en dat kun je nu eenmaal niet van een particulier verwachten. Ik ben ervan overtuigd dat voor de middellange termijn professionele opdrachtgevers en de overheid vereist zijn.” Verhoeven beaamt het geloof in de kracht van gebiedsontwikkeling: “Maar misschien kun je ook zeggen dat we meer van gebiedsontwikkeling naar buurtontwikkeling gaan. Wat wij vooral belangrijk vinden en blijven vinden is dat we, wat de schaal van het project ook is, een milieu kunnen maken vanuit de kwaliteit van de omgeving en niet alleen aan woningen denken maar een integraal woon- en

leefmilieu maken, wat Johan Matser in de jaren '60 al deed. En dat doen we in Tilburg op een wat grotere schaal maar ook in een kleiner project in Breda. We zetten heel erg in op identiteit en op het maken van mooie projecten.”

De allround ontwikkelaar is terug

Waar de rol van de projectontwikkelaar bij de grotere gebiedsontwikkelingen in het verleden prominent was daar blijven de heren ook bij de hedendaagse stadsontwikkelingen geloof hebben in de toegevoegde waarde van de projectontwikkelaar. Verhoeven: “Wat ik zelf wel heb geleerd uit ervaringen met grote gebiedsontwikkelingen is dat er veel elementen zijn die ik meeneem in buurtontwikkelingen waar ik nu aan werk. Die complexe processen en complexe projectomgevingen die zich vaak in het groot afspelen bij gebiedsontwikkelingen kom ik nu nog steeds tegen, alleen op een wat kleinere schaal. Dat is ook de reden dat wij nog altijd geloof hebben in pur sang projectontwikkelaars. Ontwikkelaars die risicodragend investeren in de stad, die kennis hebben van die complexe planologische processen en goed kunnen omgaan met de diversiteit in de projectomgeving. Maar misschien nog wel het belangrijkste dat goede projectontwikkelaars in staat zijn consumenten voorkeuren te vertalen in producten en het in de markt zetten daarvan.” Voor het vak van de ontwikkelaar hebben de nieuwe realiteit en de reorganisaties van veel bedrijven ook winst opgeleverd zo stelt Van Breukelen: “Als het gaat om vakmanschap dan is ondernemerschap voor mij het sleutelwoord, omdat de winst van de situatie van nu ten opzichte van de hoogtijdagen voor de crisis is dat we niet voor ieder specialisme meer een afdeling hebben. Je kunt niet meer als manager dit vak bedrijven en veel van je vragen uitzetten bij collega's die de kennis aan moeten reiken. We zijn weer terug in de situatie van enkele decennia geleden waarin je je als projectontwikkelaar allround moest ontwikkelen en heel veel zaken zelf moest oppakken. Dat betekent dat je het gebied waarin je werkt goed moet kennen, gevoel moet hebben voor de markt en creatief moet nadenken over de vraag wat je aan de betreffende stad kunt verbeteren als het gaat om ruimtelijke opgaven of functies. En vervolgens moet je die projecten dan ook grotendeels zelf trekken. Wat we nu zien is dat er mensen zijn die dat prima kunnen maar dat anderen daar moeite mee hebben. We leiden op dit moment weliswaar minder mensen op in het vak maar de manier waarop ze het vak leren is echt verbeterd. En dat is het goede nieuws. Een ontwikkelaar moet nu echt weer goed nadenken: wat kan ik op die plek, krijg ik de stakeholders mee, is er ruimte om het gefinancierd te krijgen? De charme van het vak, dat het zo enorm veelzijdig is, die is weer terug. Het is al met al een fantastisch ingewikkeld vak en dat vraagt veel van mensen. Passie en de liefde voor het vak zijn daarom cruciaal. Wel vind ik dat er te weinig mensen met een creatieve opleiding in ons vak werken. Projectontwikkeling is in mijn ogen geen technisch vak maar een vak van marketing, van creativiteit en vernieuwing. Daar lag ooit ook de nadruk op bij Presikhaaf en bij Hilvershof. In de fase van enorme schaalvergroting van projecten is het accent verschoven naar techniek en productie. Maar in essentie is projectontwikkeling altijd een commercieel en creatief vak geweest.”

Tekst: Paul Splinter, NEPROM