

FRISO
BOUWGROEP

*“De blik naar
buiten, want
samen bereik
je meer”*

(v.l.n.r.) Chris Reitzema, Berber Dedden, Wieger Pieter Boonstra Foto: Sietse de Boer

Al 75 jaar beheerst Friso Bouwgroep alle facetten van het bouwen; van woningbouw, utiliteitsbouw, civiel en duurzaam bouwen tot restauratie, onderhoud en verbouw. Een specialistische tak van sport binnen de bouwgroep is het onderdeel projectontwikkeling, waar de experts van Frisoplan zich dagelijks over buigen. Daarmee is Friso een ontwikkelende bouwer, die het ontwikkel- en bouwproces van A tot Z in de vingers heeft.

Een jaar na het einde van de Tweede Wereldoorlog sloegen drie Friese bouwbedrijven de handen ineen om te bouwen aan een nieuwe toekomst voor Nederland. Het was het begin van Friso Bouwgroep. Nog altijd is die drive om samen te werken dé kracht van Friso, merkt Wierger Pieter Boonstra, projectontwikkelaar bij Frisoplan. Als ontwikkelende bouwer heeft Friso volgens Boonstra een andere instelling dan menig concullega. “Naast onze eigen projectontwikkeling werken we ook met passie aan ontwikkelopgaven voor andere vastgoedpartijen zoals gebiedsontwikkelaars, woningcorporaties, beleggers en gemeenten. Ons team verzorgt regelmatig de coördinatie van bouwteams en technische engineers voor opdrachtgevers. Van grootschalige ontwikkelprojecten tot kleinschalige woningbouw; voor elk project en iedere fase hebben we specialisten in huis. Met onze kennis en kunde zijn we een veelgevraagd bouwteampartner. Onze ambitie is om jaarlijks zo’n driehonderd woningen te realiseren om op die manier een steentje bij te dragen aan het woningtekort. Een ambitie die we afgelopen jaar samen met onze bouwpartners ruimschoots hebben behaald.”

‘We staan voor complexe uitdagingen, die we niet in ons eentje kunnen oplossen’

Echte maatwerkbouwer

Ook de komende jaren is er volop werk aan de winkel voor de experts van Frisoplan. “Op onze tekentafel liggen meerdere mooie projecten”, vertelt Boonstra. “Het Perk in Sneek is daar een van. Hier ontwikkelen we 115 woningen in een betaalbaar prijssegment. In Makkum zijn we in gesprek over een uitbreidingsplan met veertig woningen. In Middelsee in Leeuwarden ontwikkelen we 43 woningen en in Workum werken we aan twaalf bijzondere

appartementen op een unieke locatie aan het water. Maar ook buiten Friesland wordt er gebouwd.

Zo zitten we op dit moment in de afrondende fase van De Meeuwen, 85 woningen in de binnenstad van Groningen. Stuk voor stuk voorbeelden van maatwerkwoningen die passen bij de locatie en de wensen en eisen van de doelgroep.”

‘Wij hebben de fabrieken, de bouwers, de skills én de kennis in huis’

“Wij zijn een echte maatwerkbouwer”, zegt Berber Dedden, commercieel teamlid Klant & Markt. “Onze basis is ons eigen prefab bouwsysteem. Dit is een concept dat we van A tot Z volledig zelf hebben ontwikkeld, waardoor we snel en foutloos kunnen bouwen. Wij hebben de fabrieken, de bouwers, de skills én de kennis in huis. Die expertise hebben we verwerkt in een duurzaam en praktisch woonconcept: het Friso Bouwconcept. In onze eigen productiefabrieken van Houkesloot Toelevering kunnen we drie onderdelen realiseren: betoncascos elementen, houten kozijnen, ramen en deuren en hsb-elementen. Al deze prefab-onderdelen leveren we



Luchtfoto project Westerwal Groningen 109



Impressie 43 woningen Middelsee Leeuwarden

rechtstreeks aan onze collega's op de bouwplaats, zodat we snel en zeer precies kunnen bouwen."

Intensieve kopersbegeleiding

Naast de ontwikkeling en de daadwerkelijke bouw, verzorgt Frisoplan ook de (proces)begeleiding van de kopers van de te bouwen woningen. "Zo maken we de verkoopstukken op, brengen de woning samen met de makelaar in verkoop, stellen de koop- en aannemingsovereenkomsten op, we houden de kopersgesprekken en organiseren meerdere bouwbezoeken", somt woonadviseur Chris Reitzema op. "We merken dat kopers het fijn vinden om tijdens zo'n bouwtraject bij de hand genomen te worden. We leggen de verkoopstukken uit, we lichten de bouwtekeningen toe en we bespreken wat er standaard in de woning zit. Daarnaast hebben we een uitgebreide keuzelijst met aanvullende opties. Denk aan een uitbouw, een garage,

het aftimmeren van de zolder of het verplaatsen van binnenwanden. Op het gebied van duurzaamheid worden er zonnepanelen en een warmtepomp geplaatst conform de laatste eisen. Aanvullend daarop worden er ook nog extra duurzaamheidstoepassingen aangeboden. De koper krijgt gedurende het traject volop gelegenheid om individuele wensen te uiten."

Om kopers op ieder moment van de dag toegang te geven tot deze gegevens werkt Frisoplan met het digitale platform 'Volg Je Woning'. "Hierin vinden de bewoners alle beschikbare informatie. Van de informatie over de keuken(aansluitingen), het sanitair en het tegelwerk tot nieuwsupdates over de voortgang op de bouwplaats", legt Reitzema uit. "Het voordeel is dat kopers na werktijd rustig op de bank de laatste informatie en ontwikkelingen kunnen bekijken. Via de chatfunctie kunnen ze 24/7 hun vragen stellen. Deze begeleiding van het proces is niet uniek, maar het is wel onze grote kracht. We hebben een aantal zeer ervaren mensen in dienst die fulltime bezig zijn met de verkoop- en kopersbegeleiding. Als je belooft om maatwerk te leveren, dan kan dit onderdeel binnen ons bedrijf uiteraard niet ontbreken."

Samen bereik je meer

Het woningtekort, de overspannen woningmarkt, het personeelstekort, de coronacrisis, stijgende gasprijzen en een veranderend klimaat. Al deze uitdagingen vereisen een integrale aanpak, concludeert het drietal. "Wij voelen ons hier als organisatie maatschappelijk verantwoordelijk voor.



Frisoplan kopersbegeleiding



Impressie Thomashof Eilân Workum

De toekomst dwingt ons om duurzaam en snel te bouwen, maar vereist ook dat we de juiste type woning op de juiste locatie en voor de juiste doelgroep realiseren. Alleen dan kunnen we iets doen aan het stijgende woningtekort. Daarbij focussen we ons niet alleen op nieuwbouw, maar kiezen we bewust voor een mix van herontwikkeling en het upgraden van bestaand bezit. Herbestemming, verbouw en renovatie zijn inmiddels net zo belangrijk als nieuwbouw.”

*‘Steeds vaker zien we
dat de persoonlijke belangen
van tafel gaan
wanneer we een gezamenlijke
opgave aanpakken’*

Steeds vaker merkt Dedden dat bouwers genoodzaakt zijn verder te kijken dan alleen hun eigen ambities. “Zeker bij grootschalige gezamenlijke opgaven dienen de persoonlijke belangen van tafel te gaan en staat het projectbelang voorop”, knikt ze. “Denk aan het Groninger Bouwakkoord waar zes bouwbedrijven (Bedrijfsbureau BI) de handen in één hebben geslagen om de versterkingsopgave te versnellen. Daarbij gaat het niet langer om de naam van de werkgever op je bouwhelm, maar om de doelstelling die je met elkaar wilt behalen. Die gezamenlijke drive is volgens mij de oplossing voor de complexe uitdagingen die voor ons liggen. De blik moet naar buiten. Samen bereik je zoveel meer dan alleen.”

Erkende leerwerkplek

“Een andere uitdaging waar we mee te maken hebben, is het aantrekken van nieuw talent”, vult Reitzema aan. “Om ons steentje bij te dragen aan de volgende generatie vakmensen zijn we als Friso Bouwgroep al jaren een erkende leerwerkplek. Toch merken we dat het steeds lastiger wordt om vakmensen te vinden. De digitalisering van onze maatschappij heeft er deels voor gezorgd dat jongeren tegenwoordig liever games of apps bouwen dan woningen. De economische crisis heeft er tot slot aan bijgedragen dat veel vakmensen de sector hebben verlaten en een andere baan hebben gevonden. Het blijft ontzettend lastig om voldoende en de juiste vakmensen te krijgen. Via onze website www.echtebouwers.nl zijn we op zoek naar nieuw talent. Het is ons doel om de veelzijdigheid van dit prachtige vak te laten zien en daarmee de juiste mensen te vinden.”



Herontwikkeling Oosterpoort Sneek 111