

Beste lezer,

18 Juni 2009 was de dag dat wij afstudeerden en ons inschreven als SlimRenoveren bij de Kamer van Koophandel. Vanaf dat moment waren we zelfstandig ondernemers, klaar om de uitdagingen in de renovatiemarkt aan te pakken.

In vijf jaar tijd hebben we de markt flink zien veranderen en hebben we ook met SlimRenoveren een flinke ontwikkeling doorgemaakt.

In deze up-to-date blikken we kort terug op de afgelopen vijf jaar. Verder geven we een update van de projecten van Expeditie Volkshuisvesting en de expertsessie over de Nieuwe Uitvraag.

Bij deze willen we u als trouwe lezer bedanken voor uw interesse en hopen u ook de komende jaren te kunnen blijven inspireren!

Doris en Sean



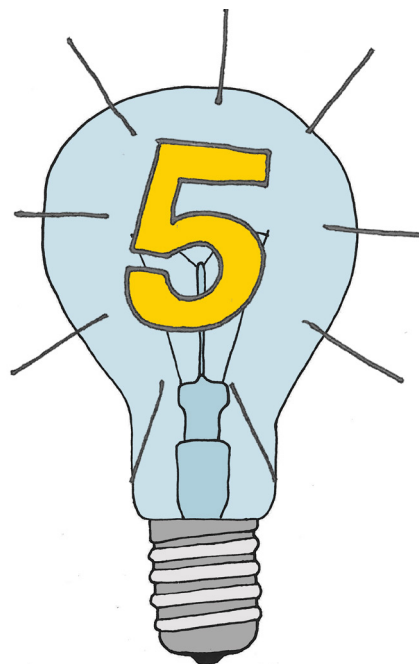
SlimRenoveren viert haar 5e verjaardag!

Je bent jong en je wilt wat...

Onder dit motto begonnen we op 18 juni 2009 aan het grote SlimRenoveren avontuur. De eerste maanden stonden vooral in het teken van opstarten en verder professionaliseren. We verhuisden van een achterafkantoortje in het Paviljoen van de TU/e naar de Lichttoren, historische landmark van Eindhoven middenin het centrum. We ontwikkelden een huisstijl en visitekaartjes, vernieuwden onze website en stelden een businessplan op. Daarbij werden we ondersteund door Ralph Ewalds, student Innovation Management die zijn afstuderen op SlimRenoveren richtte. We hielden diverse presentaties over onze visie en ook de eerste opdrachten dienden zich aan. Als extra zetje in de rug kregen we aan het einde van het jaar nog de aanmoedigingsprijs van de Woodchallenge voor ons afstudeerproject. In een halfjaar hadden we daarmee een mooie start gemaakt, waarin we volop aan de slag gingen om het schilrenovatieconcept uit het afstuderen aan de man te brengen.

2010: Plannen ontwikkelen

Nu de piketpaaltjes voor SlimRenoveren waren uitgezet, werd het tijd om de plannen verder door te gaan ontwikkelen en gingen we op zoek naar ontwikkelpartners voor ons schilrenovatieconcept. Via het duurzaamheidscentrum in de Lichttoren, waar we zowel onze werkplek als expositieruimte hadden, vonden we een Belgische houtskeletbouwfabrikant: Machiels Building Solutions. Samen met hen en met dakdekkersbedrijf Weijers Eikhout bundelden we de krachten. Daarnaast kregen we de eerste opdrachten vanuit de corporatiesector, sloten we ons aan bij het Slim&Snel netwerk en hielden we een groot onderzoek naar de Toekomst van de corporatiewoningen in Nederland. De vaart begon er lekker in te komen en we kregen steeds meer naamsbekendheid in de markt.



2011: Basis verwerven

Onze innovatieve aanpak en blik viel op in de markt en werd gewaardeerd. Vanuit allerlei hoeken van het renovatiespeelveld werden we benaderd voor afspraken en ook in de (social) media kregen we veel exposure. De opdrachten kwamen goed op gang. We werden vaste partner voor de bewonersavonden van de verduurzamingsprojecten van Woonveste en gingen aan de slag met nieuwe product-markt-combinaties voor de staalbranche. We kregen het steeds drukker, ons portfolio groeide en werd steeds diverser.

2012: Doorbijten

De stijgende lijn zette zich begin 2012 goed voort met de start van een renovatieopgave bij WonenBreborg en de ontwikkeling van nieuwe concepten aan de aanbodzijde van de markt, waaronder ENDIS portiekflatrenovatie. Maar halverwege het jaar bleek toch ook SlimRenoveren niet ongeschonden door de crisis heen te kunnen komen.. Corporatieprojecten werden stilgelegd of zelfs afgeblazen en ook de productontwikkelingsopdrachten leken te stagneren. We besloten halverwege 2012 op zoek te gaan naar een sterke partner om de krachten te bundelen. Een stap die we begin 2013 concreet konden maken. Gelukkig kwam er na de zomervakantie weer schot in de zaak en sloten we het jaar drukker dan ooit af met de opstart van een bewonersparticipatietraject bij WonenBreborg en de eerste stappen in de ontwikkeling van een badkamerconcept met bedrijven uit de staalbranche. Ook wonnen we met het ENDIS concept de eerste prijs bij conceptenprijsvraag 'De Voorsprong'.

2013: Groei tegen de crisis in

Die drukte hield eigenlijk heel 2013 aan, waardoor we de stilstand van 2012 ruimschoots konden goedmaken en zelfs geheel tegen de crisis in een flinke groei doormaakten. Het innovatieve uitvraagproces voor de Colijnstraat van WonenBreborg was succesvol en trok veel aandacht. Verder hielden we inspiratiesessies bij diverse corporaties en bouwbedrijven omtrent onze SlimExploiteren rekentool en zochten we klankbord voor de productontwikkelingsopgaven waarmee we bezig waren. We vonden een samenwerkingspartner in FM Consultants en VISA, Vaart in Samenwerken, waarmee we onder de naam Expeditie Volkshuisvesting een strategische samenwerking aangingen. Ook werden we steeds meer door de aanbodzijde van de markt benaderd om mee te helpen met het ontwikkelen van innovatief aanbod en samenstellen van Het Nieuwe Antwoord. Onze positie als verbinding tussen vraag en aanbod in de renovatiemarkt werd steeds duidelijker en onze toegevoegde waarde daarom gewaardeerd.

2014: Samenwerken voor innovatie

Het jaar is nog maar halverwege maar toch kunnen we nu al concluderen dat SlimRenoveren in de eerste 5 jaar haar bestaansrecht heeft bewezen. We hebben mooie resultaten geboekt, zijn met zeer diverse onderwerpen en projecten bezig geweest, en hebben altijd onze innovatieve ideeën kunnen inbrengen en daarmee ook anderen kunnen inspireren. Die lijn zetten we graag voort. We zien de toekomst vol vertrouwen tegemoet. Er zijn immers kansen genoeg die het verkennen waard zijn. Doet u met ons mee?

Expertsessie 'De Nieuwe Uitvraag'

Steeds meer opdrachtgevers zetten voor hun renovatie- en nieuwbouwprojecten De Nieuwe Uitvraag in om hun projectpartners te selecteren. Niet langer wordt er uitsluitend op prijs geselecteerd, maar wordt de aannemer gevraagd om specifieke kennis en ervaring al voor selectie in te brengen. Dat vraagt om een andere benadering van de opdrachtgever, maar hoe pakt u dat nou goed aan?

Op 21 mei 2014 heeft het team van Expeditie Volkshuisvesting een expertsessie georganiseerd over De Nieuwe Uitvraag in het Coachcafé Oss. De vraag hoe opdrachtgevers en opdrachtnemers met behulp van de Nieuwe Uitvraag tot een optimaal projectresultaat kunnen komen, stond daarbij centraal. Na de strategische visie op de renovatiemarkt door Carlo Muller gaf Marieke Hulsbosch, afdelingshoofd projectmatig onderhoud en bedrijfsbureau bij Brabant Wonen, haar visie op haar rol als opdrachtgever. Ook gaf ze een mooie inkijk in de dilemma's rondom de organisatie van het uitvragen die spelen binnen een organisatie. Dit was aanleiding voor een boeiende discussie tussen de deelnemers over wat er nu wel en niet zou moeten worden gevraagd, welke opbrengsten hiertegenover zouden moeten staan en hoe het proces zo optimaal mogelijk georganiseerd kan worden. Daarna gaf Sean Vos zijn visie op het Nieuwe Antwoord met praktische tips voor het formuleren hiervan en liet Marion Muller zien hoe je een succesvol team kunt samenstellen en optimale samenwerking kunt realiseren.

Van de expertsessie is ook een verslag gemaakt dat u **hier** kunt lezen.

Nieuwe product-markt-combinaties voor Caspar de Haan

Van marktverkenning naar totaalconcept voor renovatieprojecten

De positie van bouw- en onderhoudsbedrijven is als gevolg van de ontwikkelingen in de bouw flink veranderd. De bouwbedrijven verleggen hun grenzen van nieuwbouw en ontwikkeling naar renovatie van de bestaande woningvoorraad. De onderhoudsbedrijven bewegen zich eveneens richting het verbeteren van de bestaande woningvoorraad.

Voor Caspar de Haan uit Eindhoven was dat reden om eens na te gaan hoe het bedrijf kan inspelen op deze kenmerkende marktontwikkelingen. Deze verkenning zijn wij gestart met een brainstormochtend waarin we met een aantal medewerkers de kenmerken van de woningvoorraad en de marktontwikkelingen hebben verkend. Met deze ontwikkelingen in het achterhoofd hebben we gezamenlijk een SWOT-analyse opgesteld op basis waarvan we een aantal voorstellen voor nieuwe product-markt-combinaties hebben gedaan. De resultaten van de ochtend hebben we vastgelegd in een kort en bondig verslag.

Als volgende stap hebben we één van de nieuwe product-markt-combinaties nader verkend in een zeer intensieve pressurecookersessie. Van half 8 's ochtends tot half 6 's middags hebben we deelnemers vanuit verschillende posities in de organisatie in verschillende inspirerende rondes de nieuwe dienstverlening nader laten uitwerken. Daarbij stonden de eigen ervaringen en inspirerende voorbeelden uit andere sectoren centraal in het ochtendprogramma. In de middag is de product-markt-combinatie in groepen nader uitgewerkt. In de finale aan het einde van de dag hebben de deelnemers hun resultaten gepitcht, waarbij ook een 'virtuele opdrachtgever' aan tafel zat.

Het resultaat van het intensieve programma is een heldere blauwdruk van een nieuwe product-markt-combinatie voor Caspar de Haan welke op dit moment door het bedrijf verder wordt doorontwikkeld.



UP-TO-DATE 11

SlimInnoveren

Het organiseren van de brainstorm en pressurecookersessie is een typisch voorbeeld van wat we met SlimInnoveren voor ogen hebben: het op weg helpen van bedrijven in de bouw bij het realiseren van innovaties en beter aanbod voor de bestaande voorraad. Om de route hierheen te verduidelijken, hebben we het **SlimInnoveren stappenplan** opgesteld. Het stappenplan biedt een overzicht van de stappen die nodig zijn om marktkansen aan de horizon te concretiseren tot nieuw aanbod. Daarbij is het van belang om een helicopterview op de markt te combineren met de juiste technische en commerciële diepgang. Als ondernemende bouwer of toeleverancier zit u vaak te dicht op de materie om de grote lijn van de ontwikkelingen te kunnen duiden en kansen in een vroeg stadium te herkennen. Uw klanten vragen er immers nog niet om en uw aandacht gaat vooral uit naar acquisitie en de lopende projecten van vandaag en morgen. Onze inzet kan dan helpen. Wilt u weten wat we voor uw organisatie kunnen betekenen bij het ontwikkelen van innovatie voor de bestaande bouw? Neem dan vrijblijvend contact op voor een eerste marktverkenning.

Expeditie Volkshuisvesting De stand van zaken na een jaar samenwerken

In ons samenwerkingsverband 'Expeditie Volkshuisvesting' maken we flinke stappen. De samenwerking tussen FM Consultants, VISA, Vaart in Samenwerken en SlimRenoveren is volop op stoom en de eerste projecten zijn afgerond. In ons *portfolio* leest u meer over de workshops, projectbegeleiding en adviezen die Expeditie Volkshuisvesting voor verschillende corporaties in het land heeft verzorgd.

Ook op het gebied van kennisdeling staan we ons mannetje. De **blogpagina** op de website raakt inmiddels aardig gevuld met blogs van Carlo, Marion, Doris en Sean welke zij voor verschillende platforms geschreven hebben en waarin zij hun visie op de markt geven. We waren bovendien met een flink team... [Lees verder op de volgende pagina.](#)



...vervolg pagina 3:

op een mooie stand aanwezig op de afgelopen Renovatiebeurs, waar Sean op de beursvloer aan de hand van een aantal ontwikkelingen 'De Kanteling van de Renovatiemarkt' presenteerde. Ook organiseerden we op 21 mei een Expertsessie over 'De Nieuwe Uitvraag' voor bouwbedrijven, waarover u elders in deze up-to-date meer over leest.

Wilt u ook kennismaken met onze visie op de markt en hoe wij met de uitdagingen van deze tijd omgaan? Kijk dan eens bij 'De 10 van Expeditie Volkshuisvesting': tien laagdrempelige en spraakmakende diensten waarmee we u in korte tijd op weg kunnen helpen bij uw uitdaging. Meer informatie vindt u op www.expeditievolkshuisvesting.nl/de10van.

EXPEDITIE VOLKSHUISVESTING

naar een duurzaam betaalbare woningvoorraad



Afstuderen met Nul-op-de-meter en CPO

Begin dit jaar zijn drie studenten bij SlimRenoveren aan hun afstudeeropdracht begonnen. Twee studenten van Bouwtechniek bij Avans Tilburg hebben onderzocht hoe particuliere twee-onder-een-kap woningen uit de jaren 60 en 70 energieneutraal gerenoveerd kunnen worden. Ze hebben het optimum gezocht tussen een technisch goede en financieel aantrekkelijke oplossing en daarvan twee verschillende varianten uitgewerkt. Het is een interessant onderzoek geworden waarmee ze eind deze maand zullen afstuderen. Het biedt handvatten en aanknopingspunten voor het ontwikkelen van een goed aanbod voor de particuliere woning-eigenaren. Aan de bouwkant ligt er nog een flinke ontwerp- en innovatieopgave om slimmere en integrale producten te ontwikkelen en aan de kostenkant moeten er ook betere financiële producten ontwikkeld worden om de renovatie te kunnen financieren. Bij de Stroomversnelling Huurwoningen wordt ook op deze aspecten gefocust en inmiddels staat ook de deal **Stroomversnelling Koopwoningen** in de steigers. Wij volgen deze ontwikkelingen op de voet en helpen aanbieders graag mee hieraan voor te ontwikkelen. Lees ook de blog van Doris 'De particulier komt eraan'.

Een afstudeerder van de Hogeschool Utrecht heeft zich gericht op de mogelijkheden voor CPO (Collectief Particulier Opdrachtgeverschap) voor corporaties bij renovatietrajecten. De oorsprong van CPO ligt in de ontwikkeling van nieuwbouwprojecten waarmee particulieren gestimuleerd worden om hun eigen woning te ontwikkelen. Het is een organisatievorm waarbij ontwikkelkrachten worden gebundeld en (overhead)kosten kunnen worden gedeeld. De student heeft een aantal CPO trajecten die door corporaties zijn begeleid geanalyseerd en bekijkt nu de mogelijkheden om de bevindingen toe te kunnen passen in de aanpak van gemengde wijken. Het proces en de besluitvorming bij CPO lijken erg op bewonersparticipatie bij corporatiewoningen en zou kansen kunnen bieden voor gemengde wijken waar huurders en kopers door elkaar wonen. De renovatie van huurwoningen in deze wijken is gecompliceerder omdat er rekening gehouden moet worden met de particuliere woningen die ertussen staan. Dit kan de ambitie beperken of een groot contrast in de wijk veroorzaken. Sean schreef hierover voor Renda de blog 'De particuliere verkrotting'. Het onderzoek is nog in volle gang maar laat wel al zien dat er zeker kansen zijn voor het toepassen van de principes van CPO in renovatie en herstructureringstrajecten.

UP-TO-DATE 11

Tweets van de maand

<http://www.twitter.com/slimrenoveren>:
 1.109 Tweets, 1.795 Followers

21 oktober: SlimRenoveren

Op weg naar #BrabantseWaard voor een inspirerende rekentoolsessie. Samen draaien aan de exploitatieknoppen!

1 november: Energiesprong

Vijf mythen over de #Stroomversnelling, door @greenspirator: <http://www.cobouw.nl/nieuws/algemeen/2013/10/31/vijf-mythen-over-de-stroomversnelling...>

11 februari: Marion Muller

Waarom een leuk team gevaarlijk voor u is <http://www.corporatienl.nl/why-a-leuk-team-is-dangerous-for-you...> via @CorporatieNL

27 maart: NL wordt anders

De particulier komt eraan! Industrialisatie van de particuliere woningrenovatie. Lees blog <http://bit.ly/QiYCbA>.

9 april: SlimRenoveren

Lekker druk op #renovatiebeurs2014 en volop aandacht voor de #expeditie! Om 16u presentatie in het Renovatietheater pic.twitter.com/JyMpAScJ5G

2 juni: SlimRenoveren

Vanaf nu is SlimRenoveren officieel #Renda sparringpartner. @Rendatweet: op een vruchtbare samenwerking!

