

WORM

de toekomst



Gekkenwerk

Samenvatting jaarverslag 2017

Huidige markt

Anno 2017 is ontwikkelen en bouwen gekkenwerk geworden. De schaarste als gevolg van de in 2008 dramatisch ingestorte markt en de huidige fors toegenomen behoefte van consumenten om een nieuwe stap te maken in hun woonwens hebben de markt volledig uit balans gebracht. Denk aan vrij-op-naamprijzen die extreem stijgen, bouwkosten die extreem stijgen (de metselprijzen zijn in de steden verdubbeld!), grondkosten die extreem stijgen, netbeheerders die er vier maanden langer over doen om hun aansluitingen te maken en levertijden van palen die oplopen tot zes maanden. En ook alle bijkomende kosten stijgen extreem, net als de vermaledijde faalkosten. Eén lichtpunt: de energie-eisen nemen (gelukkig) ook extreem toe.

“HET VOLUME IS WEER TERUG OP HET NIVEAU VAN 2008, MAAR HET IS TOCH EEN ANDERE TIJD. ER IS MINDER CAPACITEIT IN DE MARKT, HET RENTENIVEAU IS LAGER. WEL MAKEN WE MET MINDER CAPACITEIT HETZELFDE.”

Hans Meurs, algemeen directeur VORM

Appartementen met een VON-prijs van € 3.500 per m² zijn inmiddels bijna niet meer haalbaar. En het antwoord in de markt

is: ieder voor zich. Helaas schiet bijna niemand hier wat mee op, zeker de consument niet. Gelukkig is de rente extreem laag, anders kon de helft van onze klanten onze woningen niet meer kopen.

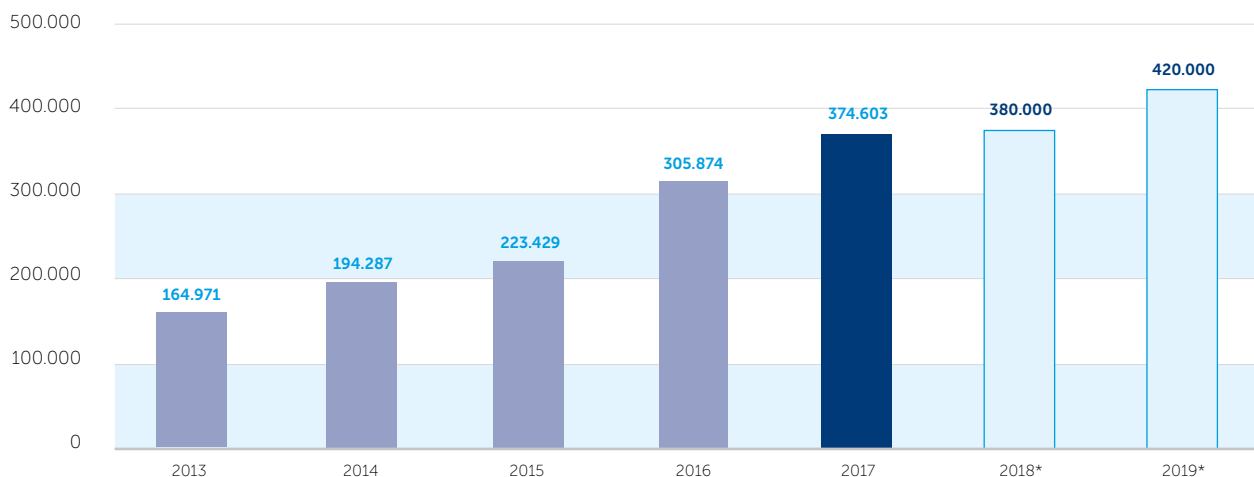
Wat brengt ons dit alles?

Er zijn bijna geen betaalbare woningen meer beschikbaar in de grote steden. De ontwikkelaars doen het gemiddeld nog maar matig, als je naar hun jaarcijfers kijkt. De bouwers hebben het moeilijk, zeker als ze alleen maar voor derden bouwen. Hier verwachten we zelfs faillissementen. De instroom van nieuwe technische mensen die bouwen en installeren, is nog steeds te laag. De kwaliteit van de producten neemt af. Op basis van de extreme prijsstijgingen zouden we bij onderaannemers en leveranciers extreme winststijgingen moeten zien. Tot nu toe blijven die beperkt. De bouwtijd neemt weer toe. En de samenwerking brokkelt af.

Met elkaar in gesprek over het jaar 2017

Maar ja, dat is de markt, de huidige markt. En juist in deze markt is samenwerking zo belangrijk. Om elkaar te versterken, energie te geven, samen te verbeteren; daarin ligt de kracht. Zodat je je staande houdt en goede resultaten behaalt, juist in deze tijden van gekte. Daarom kijken wij samen met onze financiële partners terug op een bewogen jaar.

Gecombineerde omzet (x € 1.000)



* verwachting

Resultaten

Ondanks de gekte van de markt heeft VORM het conform verwachting goed gedaan. Zeg maar gerust een stuk beter dan gemiddeld in de markt. 6D wonen is stabiel, ontwikkeling presteert prima, transVORM en de reguliere bouwproductie scoren matig.

“IK WAARDEER HET STAKEHOLDERSMANAGEMENT VAN VORM ZEER. ALS HET WAT MINDER GAAT, NEMEN JULLIE OOK DE TELEFOON OP. DE RAPPORTAGE VAN VORM IS ACCURAAT EN ZO GEDETAILLEERD DAT JE ECHT KUNT MEEBEWEGEN MET ELKAAR. DAARIN LOPEN JULLIE NOG STEEDS VOOROP.”

Pascal de Jong, relatiemanager Nationale Borg

Per saldo is het resultaat uitstekend: de gecombineerde omzet (inclusief ons aandeel in de omzet uit samenwerkingen) steeg van 309 miljoen euro in 2016 tot 374 miljoen euro in 2017. Een toename van 21 procent. De gecombineerde winst voor belastingen steeg van 26,7 miljoen euro in 2016 naar 30,3 miljoen euro. Een toename van 13,5%

Het gemiddeld aantal medenemers (in fte's) nam met 5 procent toe van 224 in 2016 naar 235 in 2017.

De solvabiliteit blijft met 49 procent stabiel hoog. Het balanstotaal neemt toe van 193 naar 255 miljoen euro door een toename van de activiteiten. Het werkkapitaal bedraagt 46 miljoen euro en is daarmee stabiel gebleven. Het rendement op het groepsvermogen is met 18 procent ruim boven het gewenste niveau van 15 procent. Per 1 januari 2018 bedraagt de orderportefeuille 1,7 miljard euro tegenover 1,35 miljard euro per 1 januari 2017. De resultaten voldoen hiermee aan al onze doelstellingen.

“ALS ING EN NATIONALE BORG ONZE GETALLEN ZIEN, DAN KUNNEN ZIJ DIE HERLEIDEN TOT OP PROJECTNIVEAU. ZE KUNNEN ZELFS ZIEN WAAR HET GOED EN MINDER GOED GAAT. HET ZORGT ERVOOR DAT WIJ HEEL MAKKELIJK, SNEL EN ZORGVULDIG ZAKEN MET ELKAAR KUNNEN DOEN.”

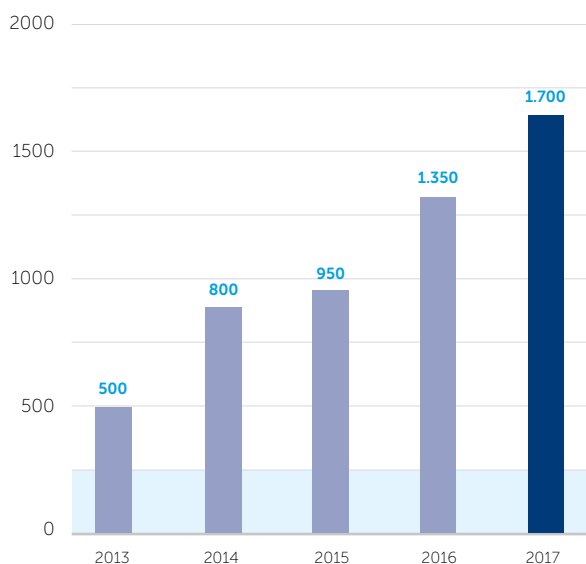
Ewout Blinde, financieel directeur VORM

Bedankt!

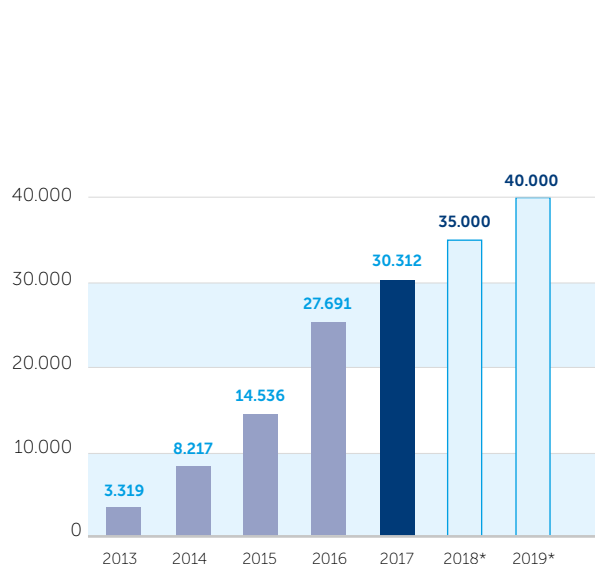
Wij bedanken al onze medewerkers, partners, onderaannemers, adviseurs, opdrachtgevers en klanten voor de samenwerking en hun bijdrage aan dit succes.

Hans Meurs en Daan van der Vorm

Orderportefeuille (x € 1.000.000)



Gecombineerde winst voor belastingen (x € 1.000)



* verwachting

Klaar voor de toekomst

in BOLD

Als het om duurzaamheid gaat, zit de branche in een enorme versnelling. Naast wet- en regelgeving worden we als sector ook gedwongen door de consument. Die vindt een comfortabel én duurzaam huis steeds belangrijker. Neem als voorbeeld ons nieuwbouwproject BOLD op Overhoeks in Amsterdam. Iedereen schoot in de stress vanwege de vergaande energiebesparende maatregelen en bijbehorende kosten om een volledig duurzaam gebouw neer te zetten. En ja, het kost heel veel geld, maar... het kán! Want het publiek vindt het ook belangrijk en is bereid tot meer investeren om zo extra verliefd te worden op hun woning.

Bijzonder aan de woontoren BOLD van 25 verdiepingen is dat de gevels zijn bekleed met volledig geïntegreerde zonnepanelen. Zo wordt de energie duurzaam opgewekt. Naast de futuristische uitstraling zorgen de zonnepanelen voor een beter klimaat én een lage energierekening. Tevens wordt een deel van de appartementen voorzien van 'Powerwindows', hiermee wordt zelfs door de ramen stroom opgewekt.

“ALS EEN VRACHTWAGEN LEEG RIJDT, IS DAT VERSPILLING VAN BRANDSTOF EN TIJD. ALS WE HET ECHT SLIM DOEN, DAN KUNNEN WE DIT HALVEREN. OOK Zouden WE MEER VOLUME KUNNEN BOUWEN MET DEZELFDE MENSEN.”

Hans Meurs, algemeen directeur VORM

All-electric

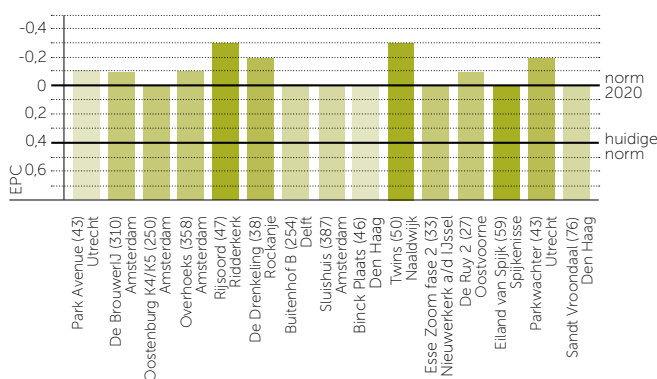
Alle 158 appartementen en penthouses hebben vloerverwarming en vloerkoeling. Duurzame systeemcomponenten zorgen samen voor verwarming, koeling, ventilatie, tapwater en duurzame stroom. Naast zonnepanelen wordt er gebruikgemaakt van warmtepompen en warmteterugwinunits. De woningen in BOLD zijn all-electric (geen gasaansluiting). Ook zijn er diverse oplaadpunten voor elektrische auto's. Domotica maakt het leven voor de bewoners aangenamer. Denk aan het besturen van gordijnen, verlichting, zonwering en sloten met een smartphone. De bouw is eind 2017 van start gegaan. De ondergrondse bronnen – maar liefst circa 300 meter diep – voor de opslag van koude en warmte zijn in die periode al aangesloten. Zoals het er nu naar uitziet, krijgen bewoners in 2020 de sleutel van hun super duurzame woning.



BOLD - Amsterdam

Duurzaamheid projecten - 100% gasloos

(Aantal woningen)



In gesprek over...

VORM, ING en Nationale Borg

Op de bruisende nieuwbouwlocatie Amsterdam Houthaven kwamen Hans Meurs (algemeen directeur VORM), Jan van der Doelen (sectorbanker Bouw en Onroerend Goed ING), Pascal de Jong (relatiemanager Nationale Borg) en Ewout Blinde (financieel directeur VORM) bij elkaar om te praten over de huidige vastgoedmarkt, innovatie in de bouw, het belang van duurzaamheid en vooral het succes van goede samenwerking. Hun ervaringen vormen de kern van dit jaarverslag. Leest u mee?



Hans Meurs, VORM - Jan van der Doelen, ING - Ewout Blinde, VORM - Pascal de Jong, Nationale Borg

Vastgoedmarkt

Hans: "Ik ken niet veel markten die zo booming zijn als de vastgoedmarkt en waar bedrijven dan toch zo weinig marges maken. Natuurlijk zijn we blij met de huidige markt, maar die heeft ook een onverwachte keerzijde."

Jan: "In het voorjaar van 2010 hebben wij voorspeld dat de vastgoedmarkt eind 2017 pas weer op het niveau van 2008 zou komen. Deze 'booming' markt van nu komt dus van ver en heeft even tijd nodig gehad om te herstellen. Hét bewijs dat de bouwsector erg volatiel is."

Pascal: "VORM is altijd een ontwikkelende bouwer geweest, maar je ziet dat aanbestedingsbouwers het heft in eigen hand nemen en nu ook zelf zijn gaan ontwikkelen. Dit om het vacuüm te vullen van de woningcorporaties, want daar ontbreekt alle activiteit. Ik begrijp de hele euforie in de bouwsector niet en ik deel die ook niet, want ik maak me zorgen om de ontwikkelingen."

Hans: "Ik ook. De consument betaalt zich blauw om heel dure woningen te kopen. De rente is laag, dus het kan nog net. Maar er is ook een grote groep die het al niet meer kan betalen."

Jan: "Het volume is weer terug op het niveau van 2008, maar het is toch een andere tijd. Er is minder capaciteit in de markt, het renteniveau is lager. Het vertrouwen is weer terug en momenteel positiever dan ooit."

Ewout: "Dit optimisme in combinatie met een goede economische ontwikkeling, en dus baanzekerheid, zou een gouden combinatie moeten zijn voor de sector."

Hans: "Wat je ziet is dat iedereen elkaar gek maakt. We juttten elkaar op: 'je moet nu kopen, anders mis je de boot'. Daarbij zijn we in Nederland door alle tools heen om de economie aan te zwengelen. De rente kan niet meer lager, de werkloosheid is historisch laag. Waar willen we dan naartoe?"

Jan: "Toch zie je ook een positieve ontwikkeling. De bouwsector

is er in de afgelopen vier jaar in geslaagd om de arbeidsproductiviteit te verhogen met zo'n twintig procent. Met minder capaciteit maken we hetzelfde. Dat zegt iets over de innovatie in de branche."

Pascal: "De tijd van stenen stapelen en dat te koop aanbieden, is voorbij. Nu moet je kunnen customizen om te voldoen aan de vraag."

Hans: "Afgelopen twee jaar hebben we als bouwbranche samen zo'n 20.000 conceptwoningen gebouwd. Grondgebonden vrijstaande of geschakelde standaardwoningen. Daar zit een enorme productiviteit in. Dat zie ik ook bij onze eigen conceptwoningen"

Jan: "Toch blijft het jammer dat iedereen binnen één nieuwbouwproject zijn eigen wiel aan het uitvinden is, dat iedereen probeert om zelf efficiënt te zijn. Het zou mooier zijn als je de handen ineen kunt slaan."

Hans: "De Nederlandse markt blijft versnipperd. Van de 25.000 eengezinswoningen wordt de helft ontwikkeld en gebouwd door kleine spelers. Partijen die bijvoorbeeld op één locatie tien tot vijftig woningen bouwen. De andere helft wordt verdeeld onder circa dertig grotere partijen. Wij bouwen 400 conceptwoningen per jaar. Er is geen enkele speler die meer dan tweeduizend conceptwoningen per jaar bouwt. Hierin zit ook meteen een waanzinnige productiviteitsgroei als we als sector nog meer samen zouden kunnen organiseren. Dan kunnen de prijzen halveren."

Pascal: "Waar zit dan de winst als je de sectorsamenwerking vergroot?"

Hans: "De kracht ligt bij de toeleveranciers. Zij bedenken de producten, dus daar maak je veel makkelijker een schaa sprong. Stel, je bedenkt een slimme kap voor een eengezinswoning die iedereen van jou koopt. Dan praat je over 25.000 kappen per jaar. Dat is serieuze business en gaat de kostprijs omlaag."

Ewout: "Een andere uitdaging voor de sector is het vinden van goede mensen. Bij ons doen ze niet alleen ruwbouw, maar bijvoorbeeld ook de fundering en de gevel. Ze hebben ook contact met de klant. Dat maakt het werk leuker."

Pascal: "Het werken op de bouw moet weer aantrekkelijk gemaakt worden voor jongeren."

Hans: "Daar moeten we als sector heel veel aan doen, want de jeugd gaat allerlei pretopleidingen volgen, beetje knippen en plakken met de computer, maar daar zijn helemaal geen banen voor. Terwijl er voor technuten en bouwinstallateurs heel veel banen zijn."

"DE JEUGD GAAT ALLERLEI PRETOPLEIDINGEN VOLGEN, BEETJE KNIPPEN EN PLAKKEN MET DE COMPUTER, MAAR DAAR ZIJN HELEMAAL GEEN BANEN VOOR. TERWIJL ER VOOR TECHNUTEN EN BOUWINSTALLATEURS HEEL VEEL BANEN ZIJN."

Hans Meurs, algemeen directeur VORM

Samenwerking

Hans: "Ondanks de gekte op de vastgoedmarkt heeft VORM zich goed staande weten te houden. En juist nu is het belangrijk om samen te werken. Met ING en Nationale Borg is er echt sprake van een financieel partnership. Wij zien ze als een broer en zus die niet meer in hetzelfde huis wonen, maar waarmee je wel alles nog deelt."

Ewout: "Elke maand verstrekken wij een managementrapportage aan ING en Nationale Borg. Dat verplicht ons tot zorgvuldigheid, een rapportage die voorspelbaar is en klopt."

Pascal: "Die voorspelbaarheid zorgt voor inzicht en vervolgens vertrouwen om te investeren en garanties te geven. Dat wij ons daarover geen zorgen hoeven te maken, dat we samen kunnen ondernemen."

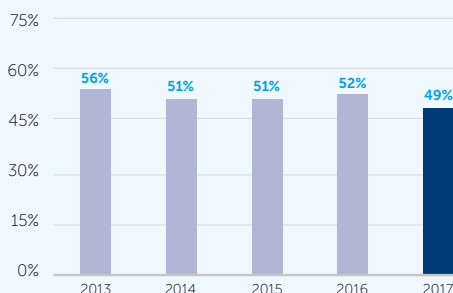
Jan: "In de bouwcyclus zit een vertraging ten opzichte van de economie, zeg zo'n anderhalf tot twee jaar. Dus als de pleuris uitbreekt, heb je altijd een uitlooperperiode waarin je strategisch kunt nadenken over wat te doen. En toen jullie in de gaten kregen dat de crisis serieus was, namen jullie al heel snel de beslissing om af te schalen. En jullie hadden ook de durf om het te doen. Daadkrachtig ondernemerschap is het beste risicomangement dat er bestaat."

Hans: "Toen besloten we ook om conceptwoningen op te gaan tuigen. In plaats van 100 per project kunnen we het nu door standaardisering opdelen in vijf keer twintig. Binnen dezelfde tijd, met dezelfde mensen én tien procent goedkoper. Het moest, want de klant had de stekker eruit getrokken. En als we niets deden, dan kregen we de klap een jaar of twee later."

Jan: "Maar als je bedrijf of de cultuur niet op dat spoor zit of er niet op te krijgen is, dan gaat het niet werken. Jullie gingen mee in die daadkracht."

Hans: "Toen de markt weer aantrok, hebben we deze aanpak doorgezet. Ook toen twintig woningen in één keer er weer veertig of zestig werden. Daarmee hebben we onze indirecte kosten gehalveerd."

Solvabiliteit (op basis van garantievermogen)



Garantievermogen (x € 1.000)



Pascal: "Ik waardeer het stakeholdersmanagement van VORM zeer. Ook al is het spannend bij een project, jullie zien altijd de lichtpuntjes. Wat ervoor zorgt dat je bij lastigere projecten de bank en dus ook ons aan boord weet te houden. Er is wederzijds vertrouwen. Als het wat minder gaat, nemen jullie ook de telefoon op. Dan informeert Ewout ons juist nog vaker. De rapportage van VORM is accuraat en zo gedetailleerd dat je echt kunt meebewegen met elkaar. Daarin lopen jullie nog steeds voorop."

Hans: "Het is net als in de sport. Dat je het net even slimmer, beter of sneller dan de ander doet. Inzichtelijk rapporteren geeft onszelf ook veel comfort. Dat we weten waar de vangrail zit, dan durf je ook dichtert tegen de vangrail te rijden."

Duurzaamheid

Jan: "Het toepassen van duurzame elementen in de bouw wordt steeds belangrijker. Het wordt de norm. Zo hebben we berekend dat de gebouwde omgeving in Nederland verantwoordelijk is voor circa dertig procent van de CO₂-uitstoot. Dat is substantieel. Naast een grote CO₂-productie is de bouwsector ook voor een derde verantwoordelijk voor de afvalproductie. Het is dus een belangrijk thema in de branche. Daarbij wordt de sector ook gedwongen om met slimme oplossingen te komen door wet- en regelgeving. Wil je het redden als bouwer, dan moet heel je bedrijfsvoering op de schop. De juiste beslissingen nemen. Heel de keten moet efficiënter gaan samenwerken."

Hans: "Het publiek vindt het ook belangrijk om in een duurzame woning te wonen. Ze zijn bereid om daarin extra te investeren. Dat woningen van het gas af moeten is belangrijk voor ons klimaat en dus de toekomst. Ook wij willen daar een bijdrage aan leveren. De branche zit in een enorme versnelling. Vijf jaar geleden werd er gemopperd dat een EPC-nutwoning niet mogelijk was en kijk eens

waar we nu staan. Om echt te verduurzamen in de bouw heb je herhaling nodig. Zoals nu met warmtepompen en systemen die zo goed en rendabel zijn dat je over vijf jaar kostenneutraal duurzame woningen kunt maken."

Innovatie

Hans: "Je ziet dat de ketensamenwerking voor conceptwoningen top is. De bouwtijden blijven zich versnellen. Voor andere bouwprojecten, de zogenoemde specials, neemt het ketendenken nu juist af. Dat is niet goed. Het betekent dat wanneer het een beetje moeilijk wordt, het helaas toch ieder voor zich is."

Pascal: "Het is de menselijke aard die dan opspeelt."

Hans: "Als je met partijen in overleg gaat, blijkt dat ze dat helemaal niet willen. En toch gebeurt het. Bij projectontwikkeling lopen de doorlooptijden juist weer op. In het begin van de crisis maakten gemeenten zoals Amsterdam een inhaalslag met bestemmingsplannen die ze op voorraad hadden. Vele andere gemeenten hebben te veel stilgelegd. Nu raken die bestemmingsplannen op, wat betekent dat ontwikkelaars zich moeten buigen over complexere plannen. Waar nog geen bestemmingsplannen voor zijn en waar iedereen wat van vindt. Ondertussen rammelen de consument en de investeerders aan de deur. Zij willen die woningen hebben. Maar de doorlooptijd neemt met de helft tot wel honderd procent toe. Dat kan zomaar oplopen tot vijf jaar. Terwijl de markt dan waarschijnlijk weer heel anders is."

Ewout: "Bij heel complexe plannen, met planologie, is haastige spoed zelden goed. Dan gaat iedereen in de weerstand. En een optimaal proces is wel zo handig, daarom werken wij ook met stappenkaarten, een innovatiemodel dat het hele ontwikkelproces tot realisatie in stappen opknijpt. Als je de repetitie zoekt in die processtukken en die optimaliseert, dan kun je veel herhalen."

Gecombineerde winst-en-verliesrekening over 2017

	2017	2016
Netto-omzet	374.603.434	305.874.198
Overige bedrijfsopbrengsten	720.980	495.765
	375.324.414	306.369.963
Kosten van grond- en hulpstoffen en overige externe kosten	308.739.656	248.180.604
Personeelskosten	24.646.726	21.457.070
Afschrijvingen op materiële vaste activa	1.753.579	1.546.137
Overige bedrijfslasten	10.183.426	8.325.485
	345.323.387	279.509.296
Bedrijfsresultaat	30.001.027	26.860.667
Financiële baten en lasten		
Rentebaten	1.115.251	682.358
Rentelasten	(804.016)	(676.561)
Bijzondere waardemutatie financiële vaste activa	-	825.000
	311.235	830.797
Resultaat uit gewone bedrijfsuitoefening voor belastingen	30.312.262	27.691.464
Belastingen resultaat uit gewone bedrijfsuitoefening	(7.418.661)	(6.756.137)
Netto-resultaat	22.893.601	20.935.327

Geconsolideerde balans per 31 december 2017

(Na verwerking van het voorstel tot bestemming van het resultaat)

	2017	2016
Vaste activa		
Immateriële vaste activa	193.174	155.941
Materiële vaste activa	17.147.630	17.032.915
Financiële vaste activa	72.490.211	56.143.460
	89.831.015	73.332.316
Vlottende activa		
Voorraden	62.331.636	63.442.333
Vorderingen	49.339.672	31.091.748
Liquide middelen	53.887.441	25.495.072
	165.558.749	120.029.153
Kortlopende schulden	119.557.563	73.802.726
	46.001.186	46.226.427
	135.832.201	119.558.743
Langlopende schulden	7.987.786	14.520.525
Voorzieningen	1.878.090	1.965.494
Groepsvermogen	125.966.325	103.072.724
	135.832.201	119.558.743



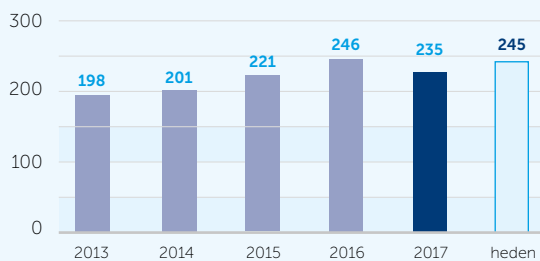
OZC Tilburg University - Tilburg

Hans: "We zijn nu bezig om de stappenkaarten te digitaliseren, wat we VORM Flow noemen. Straks kan iedereen op bijvoorbeeld zijn smartphone zien welke acties hij moet doen zodat de volgende verder kan. Je ziet het dus ook meteen als acties niet gedaan zijn of waar de knelpunten komen te liggen. Vanachter een scherm zien we straks de kwaliteit en innovatie van alle stapjes, waardoor we de doorlooptijden heel makkelijk met dertig tot veertig procent kunnen verminderen. En met dit

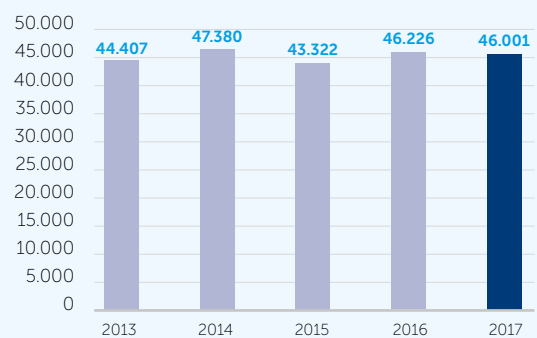
planningsprogramma kunnen we ook beter inzicht geven aan onze stakeholders."

Jan: "Door dit procesprogramma word je als bedrijf voorspelbaarder en betrouwbaarder. Dat vinden wij heel belangrijk, omdat het iets zegt over de toekomstbestendigheid van je organisatie. VORM blijft hiermee vooroplopen, dan win je ook op je rendement."

Personeelsleden (headcount)



Werkkapitaal (x € 1.000)



Blijven doen wat we doen

De komende twee jaar blijven we doen wat we deden, want het gaat best wel goed met ons. We hadden al besloten de eigen bouwproductiecapaciteit niet te veel toe te laten nemen, omdat we vinden dat het anders en beter kan. De zoektocht naar dat anders en beter is in volle gang. En daarna volgt de stap naar goedkoper. Wij begrijpen dat dit onwaarschijnlijk klinkt, maar dit gaat gebeuren.

Natuurlijk liepen we als bouwer in de huidige gekte in de markt wel wat deuken op. Daarom zijn we nu nog niet toe aan het sterk vergroten van ons bouwvolume. Eerst gaan we op zoek naar efficiënter en beter, dan naar goedkoper en dan naar meer.

transVORM: pas op de plaats

transVORM maakt de komende twee jaar een pas op de plaats. De kennis die nodig is om succesvol te renoveren en transformeren is schaars en lijkt zich, door de gretigheid van onderaannemers die ook in de nieuwbouw actief zijn, te verplaatsen naar nieuwbouw.

Projectenbedrijf VORM 2.0

VORM 6D Wonen BV is een van de in totaal veertien bedrijven waarin we per januari 2018 alle bedrijfsactiviteiten hebben ondergebracht. Elk bedrijf heeft een team van meewerkende leiders die dicht bij de organisatie staan en weten wat er in hun vakgebied speelt. Met hun specialistische kennis werken zij met maximaal toegevoegde waarde aan hun projecten. We zijn en blijven immers een projectenbedrijf.

Daarmee blijven de bedrijven een omvang houden die waarborgt dat ze dicht genoeg bij onze klanten, medewerkers en partners blijven. Een te grote omvang per bedrijf leidt al snel tot ongewenste effecten. Daarvan zien we in de markt al genoeg voorbeelden.

“WIJ WERKEN MET STAPPENKAARTEN, EEN INNOVATIEMODEL DAT HET HELE ONTWIKKELPROCES TOT REALISATIE IN STAPPEN OPKNIPT. ALS JE DE REPETITIE ZOEKT IN DIE PROCESSTUKKEN EN DIE OPTIMALISEERT, DAN KUN JE VEEL HERHALEN.”

Ewout Blinde, financieel directeur VORM

De directie van VORM Holding BV (Daan van der Vorm, directeur-eigenaar, Hans Meurs, algemeen directeur en Ewout Blinde, financieel directeur) blijft coachen en sturen op al deze bedrijven, is eindverantwoordelijk en daar waar nodig uw aanspreekpunt.

Ontwikkelingsbedrijven in vorm

In 2017 realiseerden de ontwikkelbedrijven een gezamenlijke omzet van 270 miljoen. Zij blijven groeien. Dit omdat we graag mooie projecten willen maken, tenders willen winnen en locaties en gebouwen willen verwerven. Natuurlijk blijven wij graag in vorm en dat kan alleen door deels in stevige competitie te blijven. Ons orderboek – per 1 januari 2018 1,7 miljard groot en met een behoorlijke tijdshorizon – komt voor 80 procent uit de top 10-steden. Daarom houden we aandacht voor de steden en de

Hierdoor lijkt veel kennis verloren te gaan. We gaan de komende twee jaar bouwen aan een nog sterkere eigen organisatie om daarna weer verder te groeien.

“ALS JE WEET WAAR DE VANGRAIL ZIT, DAN DURF JE OOK DICHTER LANGS DE VANGRAIL TE RIJDEN”

Hans Meurs, algemeen directeur VORM

VORM 6D Wonen heeft veel minder last van al die markteffecten. Het is inmiddels een volwassen bedrijf geworden. Elk jaar maakt VORM 6D Wonen 400 conceptwoningen in een bijna volledig geïntegreerd proces. Stapje voor stapje blijven zij zoeken naar verbeteringen, samen met hun partners.

plaatsen direct daaromheen. Want als de markt weer wat inzakt (en dat gaat ergens tussen 2020 en 2025 gebeuren), blijven de stadsregio's het relatief altijd beter doen dan de rest. Daarom richt VORM Concepten zich vooral hierop bij de verwerving. Zij staan voor de opgave om onze successen uit de afgelopen jaren te evenaren, terwijl de competitie weer veel groter is.

De productieactiviteiten zijn met ingang van januari 2018 ondergebracht in VORM Bouw BV, het reeds genoemde VORM 6D Wonen BV, transVORM BV en transVORM Vastgoedonderhoud BV.

Uitstekende jaren

We verwachten ook voor 2018 en 2019 uitstekende jaren. En daarna zien ook 2020 tot en met 2022 er al goed uit. Vooral veel grote projecten in topsteden op mooie locaties. Ook die verwachtingen zijn goed. De huidige wijze van bouwen en ontwikkelen vinden wij echter niet professioneel en innovatief genoeg. Bouw- en ontwikkeltijden zijn veel te lang, de samenwerking tussen partijen is veel te beperkt, er wordt veel te weinig gebruikgemaakt van de beschikbare kennis in de markt, te weinig of niet van robotisering, de bouw- en faalkosten zijn veel te hoog en de kwaliteit kan veel beter.

Experimenteren

Zolang wij het net iets beter blijven doen dan gemiddeld in de markt, hebben we er niet zo veel last van. Behalve dat we ook zien dat we zelf beter kunnen en willen. Daarom experimenteren we in de komende twee jaar – naast VORM Flow – ook met een aantal trajecten en projecten. Dit om uit te vinden waar we als ontwikkelaars en bouwers naartoe moeten. Gelukkig is de Nederlandse markt door haar structuur, verwevenheid en openheid nogal versnipperd. Anders was er allang een Uber- of Tesla-achtig bedrijf opgestaan dat 50 procent van de Nederlandse markt opslokt. En daarmee echte geïntegreerde samenwerking afdwingt en de prijzen omlaag brengt.

Al met al blijven we doen wat we doen, we ontwikkelen ons verder als projectenbedrijf. Het is net als in de sport. Dat je het net even slimmer, beter of sneller dan de ander doet. En onze vooruitzichten zijn goed.

Opgeleverde projecten

Martinus Nijhofflaan - Delft



Zeeburgereiland - Amsterdam



Sancta Maria - Noordwijk



Zaans Medisch Centrum - Zaandam



Houthaven - Amsterdam



Handelskade - Nijmegen



Den Briel - Papendrecht



Verde Vista - Zoeterwoude