

RUIMTE VOOR DE ARCHITECT

Een onderzoek naar de veranderingen in positie
van architecten in Nederland 2008-2018

Rosa Koetsenruijter
Robert C. Kloosterman



Ruimte voor de architect
Een onderzoek naar de veranderingen in positie van architecten in
Nederland, 2008-2018

Rosa Koetsenruijter
Robert C. Kloosterman

Voorwoord

Dit onderzoek is uitgevoerd in opdracht van het Bureau Architectenregister, het Atelier Rijksbouwmeester en de Branchevereniging Nederlandse Architectenbureaus (BNA).

De begeleidingscommissie bestond uit Annemiek Rijckenberg (Bureau Architectenregister), Bas Vereecken (Atelier Rijksbouwmeester) en Jasper Kraaijeveld (BNA).

We willen graag de leden van de begeleidingscommissie bedanken voor hun constructieve commentaar en suggesties. Onze dank gaat ook uit naar de geïnterviewden voor hun bereidheid om met ons te praten en hun inzichten en visies op het vak en beroep met ons te delen. Tamara Grujic zijn wij ontzettend dankbaar voor haar hulp bij de interviews, het uitwerken en het schrijven van dit rapport. Ewald Engelen, Paul Sweetman, Len de Klerk, Jochem de Vries en Michel Geertse bedanken wij voor het inhoudelijke commentaar op dit rapport. Wij zijn Joanna van der Leun dankbaar voor het ontwerp van de cover. Ook danken wij David Keuning (Bureau Architectenregister), Mirjam del Canho (Bureau Architectenregister) en Guus Enning (Atelier Rijksbouwmeester) voor hun hulp in dit proces.

Amsterdam, 29 november 2018

MSc Rosa Koetsenruijter

Robert C. Kloosterman

Centre for Urban studies/GPIO

Universiteit van Amsterdam

Inhoudsopgave

| | |
|---|----|
| Voorwoord | 3 |
| Hoofdstuk 1. Het veld: de spelregels en spelers | 5 |
| 1.1 Ruimte voor de architect? | 5 |
| 1.2 Het veld van de architectenbranche | 7 |
| 1.3 De onderzoeksvragen | 8 |
| 1.4 Methodologie | 9 |
| 1.5 Indeling | 10 |
| 2. Een veld in transformatie | 11 |
| 2.1 Kredietcrisis en de architectenbranche..... | 11 |
| 2.2 Ontwikkeling omzetten en werkgelegenheid in de architectenbranche | 11 |
| 2.3 De structuurverandering van de architectenbranche | 14 |
| 2.4 Krimp, schaalverkleining en fragmentatie..... | 18 |
| 3. Het verhaal van het veld..... | 20 |
| 3.1. Nieuwe regels, nieuwe spelers en nieuwe technologie | 20 |
| 3.2 Veranderingen in regels | 20 |
| 3.3 Nieuwe spelers | 22 |
| 3.4 Nieuwe technologie..... | 23 |
| 3.5 Segmenten en schotten | 24 |
| 4. Architecten, innovaties en de maatschappelijke opgaven..... | 28 |
| 4.1 Conditie voor innovatieve bijdragen aan maatschappelijke opgaven..... | 28 |
| 4.2 De maatschappelijke opgaven..... | 28 |
| 4.3 De toegevoegde waarde van de architect..... | 29 |
| 4.4. Conditie voor innovaties | 31 |
| Hoofdstuk 5 Conclusies en aanbevelingen | 34 |
| 5.1. De bevindingen..... | 34 |
| 5.2. De aanbevelingen | 36 |
| Literatuur | 41 |
| Lijst respondenten..... | 44 |

Hoofdstuk 1. Het veld: de spelregels en spelers

1.1 Ruimte voor de architect?

We worden dagelijks geconfronteerd met de tastbare resultaten van architectonisch ontwerp. Het belang van het werk van architecten voor de kwaliteit van de leefomgeving is dan ook moeilijk te overschatten. In dit onderzoek wordt de positie van architecten tegen het licht gehouden, juist ook vanuit het perspectief van het meer algemene belang. In die positie hebben zich in de afgelopen twee decennia grote wijzigingen voorgedaan, die vooral na het uitbreken van de financiële crisis in 2008 scherper aan het licht zijn gekomen. Het begin van die crisis ligt al weer tien jaar achter ons, en na jaren van krimp zien we recent dat de branche weer groeit zowel qua omzet als qua werkgelegenheid. We kunnen nu dus over een langer tijdvak de ontwikkelingen in beeld brengen en voorbij het diepe dal kijken.

Dit maakt het mogelijk om meer structurele wijzigingen in de rol van architecten te identificeren. Daarnaast kan op deze basis een analyse geboden worden van de impact van die veranderde rol op het proces van het ontwerpen en vormgeven van de gebouwde omgeving. Dat tweede deel van het onderzoek is zeer actueel, gegeven het feit dat een belangrijk deel van de grote maatschappelijke opgaven – energietransitie, circulaire economie, demografische veranderingen (bevolkingsgroei en vergrijzing), verstedelijking, mobiliteit en sociale inclusiviteit (Click NL, 2017; KIA, 2018) – direct verbonden is met de inrichting van de gebouwde omgeving. Juist architecten – volgens Flora Samuel (2018: 2) ‘socio-spatial problem-solvers’ – zouden met hun brede expertise kunnen bijdragen aan het verwezenlijken van die doelstellingen van de maatschappelijke opgaven. De vraag is echter of architecten die ruimte daadwerkelijk krijgen en innemen, gegeven hun positie in het huidige krachtenveld. Met deze expliciete koppeling aan die prangende maatschappelijke opgaven overstijgt dit onderzoek de grenzen van een sectorstudie.

De Nederlandse architectenbranche is, zoals we hieronder nog verder zullen toelichten, zeer veelvormig. Het veld loopt uiteen van architecten die een éénpersoonsbedrijf runnen en hun diensten op de lokale markt van verbouwingen van particuliere huizen aanbieden tot *starchitects* die een bureau met enkele tientallen medewerkers runnen en die iconische gebouwen in wereldsteden ontwerpen. We zien bureaus die zich specialiseren naast bureaus die juist weer een breed spectrum van competenties trachten te bestrijken. Die uiteenlopende categorieën architecten zijn actief op heel verschillende marktsegmenten met hun eigen specifieke vormen van concurrentie, repertoires van benodigde hulpbronnen en dus ook zeer verschillende soorten verdienmodellen en bijbehorende strategieën (zie bijvoorbeeld Nekkers, 2017; Bos-de Vos, 2018). Toch delen al deze architecten niet alleen een wettelijk beschermde titel en een *body of knowledge*, maar ook een bepaalde beroepsidentiteit. De basis daarvan wordt eigenlijk al gevormd in het prille begin van de opleiding; reeds dan zijn studenten er trots op om zichzelf architect te noemen.¹ Anders gezegd: de beroepsgroep architecten heeft een specifieke manier van kijken naar de wereld en ook een set van daarmee verbonden attitudes en systeem van waarden geïnternaliseerd. Zo’n geïnternaliseerd groeps- of beroep-specifiek richtsnoer wordt ook wel met de term *habitus* aangeduid (Bourdieu, 1998: 25). Die *habitus* stuurt in belangrijke mate het handelen van architecten. In haar dissertatie *Open for Business*

¹ John Heintz (presentatie 26-9-18 in Delft) hierover: ‘... proud to call themselves architects ... the moment they enter architect school’ en ook ‘... it’s something in your blood, guts’.

laat Marina Bos-de Vos (2018) zien dat architecten een groot belang toekennen aan wat zij 'professional value' noemt: waarden zoals reputatie en plezier in het werk. Die 'professional value' maakt deel uit van de habitus van architecten en overtroeft veelal strikt (bedrijfs)economische waarden en in het bijzonder het winstmotief.² Een dergelijke beroepsethiek komen we overigens ook tegen bij andere 'professies' zoals artsen, accountants en advocaten (Abbott, 1988).³

Het voorrang geven aan de intrinsieke waarden van 'professional value' is niet uniek voor de architectenbranche, maar is volgens Richard Caves (2000) een essentieel kenmerk van de creatieve of culturele industrie. Deze vorm van bedrijvigheid omvat economische activiteiten waarvan de producten - goederen en diensten – gekenmerkt worden door een hoge symbolische/esthetische waarde omvattend onder andere muziek, film, dans en dus ook architectonisch design (Pratt, 1997; Scott, 2000; Kloosterman, 2008, 2010). De vier karakteristieken die volgens Caves bepalend zijn voor het functioneren van zowel werkers als bedrijven in de creatieve industrie zijn dus ook relevant voor de architectenbranche.

Ten eerste wordt de architectenbranche net als bijvoorbeeld de muziekbranche en de filmsector gekenmerkt door een hoge mate van onzekerheid van de vraag. Zelfs als de vraag op het niveau van de branche constant blijft, kan deze op het niveau van een individueel architectenbureau zeer fluctueren omdat het verwerven van opdrachten doorgaans in competitie gebeurt en dus moeilijk in de tijd te sturen is. Ten tweede zien we, net als in andere sectoren van de creatieve industrie, een habitus met een grote inhoudelijke betrokkenheid onder de werkers en een identificatie met het eigen product (Caves, 2000; Samuel, 2018). De hierboven aangehaalde 'professional value' die de meer zakelijke, in geldtermen uitgedrukte 'exchange value' overtroeft, is daar een mooi voorbeeld van (Bos-de Vos, 2018). Ten derde gaat het doorgaans om producten met een hoge mate van complexiteit die een combinatie van meerdere vaardigheden vereisen. Die complexiteit en daaraan gerelateerde imperfecte informatie maakt ook het opstellen van alles dekkende contracten (en de kostenberekeningen) tot een probleem. Dat geldt eens te meer voor architectenbranche waar veel opdrachten een relatief uniek karakter hebben. Reputatie en daarmee verbonden vertrouwen – ingebed in sociale relaties – speelt daarom vaak een grote rol in het tot stand komen van transacties en opdrachten. Ten vierde vertonen de producten een hoge mate van *horizontale differentiatie* (Caves, 2000). De voorstellen voor één enkele ontwerpbeurt kunnen onderling grote verschillen langs een veelheid aan dimensies vertonen terwijl ze binnen een relatief nauwe bandbreedte qua prijs vallen. Hiermee verbonden is het probleem van het bepalen van de kwaliteit van het ontwerp en dus ook van de ontwerper.⁴ Niet alleen opdrachtgevers maar ook collega-architecten en critici vormen de fora voor het bepalen van die kwaliteit en voor het opstellen van (informele) A- en B-lijsten van architecten (Becker, 1982).

² "... architectural firms tend to prioritize the capture of professional values over exchange value and sometimes even use value. It was found that to attain their professional goals, such as maintaining or enhancing their reputation, work pleasure and continued development, firms spent more time on activities than they were paid for, provided certain activities for free, or refrained from renegotiating the fee, thereby trading off monetary value for professional value" (Bos-de Vos, 2018: 17).

³ Overigens zien we ook daar dat deze professies (en de kenmerkende beroepsethiek) onder druk staan van zowel nieuwe regelgeving, nieuwe technologie en vermarkting.

⁴ "... a general confusion about what constitutes good architecture" (Samuel, 2018: 20).

1.2 Het veld van de architectenbranche

Bovenstaande min of meer inherente algemene kenmerken van de creatieve industrie bepalen mede hoe architecten en hun bureaus functioneren. Maar dat functioneren vindt niet in vacuüm plaats. Om de veranderingen in de Nederlandse architectenbranche te kunnen begrijpen kan niet worden volstaan met een focus op het microniveau van de individuele bedrijven en werkers, maar zal ook de rol van de bredere maatschappelijke context moeten worden meegenomen. Alle economische activiteiten – dus ook die van het architectonisch ontwerp – zijn immers ingebed in een bredere maatschappelijke context van enerzijds (formele) wetten en (informele) regels (de ‘rules of the game’) en anderzijds in een structuur van sociale relaties (Granovetter, 1995; Fligstein, 2002). De titelbescherming is een voorbeeld van een wet die een grote invloed heeft op het functioneren van de architectenbranche en dat zelfde kan worden gezegd ten aanzien van de wettelijke bepalingen met betrekking tot aanbestedingen. Naast deze formele wetten hebben ook informele regels invloed op het functioneren; bijvoorbeeld in het interpreteren en handhaven van formele wetten, maar ook het toestaan van werknemers die onder hun eigen naam aan een prijsvraag of tender meedoen. Deze informele regel is van groot belang voor de reproductie van de sector als geheel omdat langs deze weg vaak spin-offs plaatsvinden (Kloosterman, 2010). De tweede component van de inbedding behelst de sociale relaties tussen de actoren of spelers in dit geval in relatie tot de architectenbranche. Het doorgaans relatief geringe aantal vragers en aanbieders per marktsegment in combinatie met de complexiteit en de participatie van meerdere partijen (niet alleen opdrachtgevers maar ook aannemers, technisch adviesbureaus en bijvoorbeeld projectmanagementbureaus) maken dat transacties op velerlei manieren zijn ingebed in sociale relaties en netwerken. Met die sociale relaties komt onontkoombaar ook een machtsmoment mee – bepaalde spelers zijn nu eenmaal machtiger dan andere – en daarmee de mogelijkheid zo niet de waarschijnlijkheid van conflicten (d’Ovidio, 2015).

Dat geheel van de institutionele context en de patronen van de sociale relaties van de spelers wordt wel met de term *veld* aangeduid (Bourdieu, 1998; Fligstein, 2002; d’Ovidio, 2015). Die spelers of actoren zijn zelf actief in zo’n veld en zetten hun hulpbronnen (economisch, cultureel en sociaal kapitaal) in om hun doelen, die weer gerelateerd zijn aan de geïnternaliseerde habitus, te bereiken. Aldus worden meer abstracte structuren op macroniveau verbonden met de meer concrete set van hulpbronnen van de betrokken individuen alsook met hun meer specifieke en subjectieve zienswijze hoe te handelen (d’Ovidio, 2015).

Een dergelijk veld is, in principe, een relatief stabiel sociaal systeem waarin de sleutelementen – het institutionele kader, het patroon van sociale relaties en netwerken, de actoren met hun hulpbronnen en habitus – in elkaar grijpen en elkaar versterken. Maar velden kunnen wel degelijk veranderen en zelfs in crisis geraken waarbij alle sleutelverbanden en hun onderlinge relaties betrokken zijn. Een dergelijke fundamentele crisis kan op verschillende wijzen worden getriggerd (Fligstein, 2002). Ten eerste kan een crisis veroorzaakt worden door een sterke daling van de vraag naar de producten als gevolg van een meer algemene economische neergang of vanwege een verschuiving in de preferenties van consumenten. Een tweede reden voor een crisis van een veld kan gelegen zijn in substantiële veranderingen in het wettelijke kader dat de relaties van de spelers regelt zoals bijvoorbeeld nieuwe wettelijke regels ten aanzien van concurrentie. Een derde mogelijke bron van crisis kan de komst (‘invasion’ volgens Fligstein, 2002: 83) van nieuwe spelers zijn. Deze verstoren de bestaande (machts)relaties en daarmee het veld als geheel. Een vierde reden ligt in de introductie van nieuwe technologieën die voor producenten drempels slechten of juist opwerpen.

Een crisis beperkt zich evident niet tot het macroniveau van een veld. Door het uitbreken van een crisis worden actoren gedwongen om te bedenken welke combinatie van hulpbronnen succesvol kan zijn en ook over hoe zij te werk moeten gaan en hoe zij zich opstellen. De habitus wordt in 'normale' tijden voor vanzelfsprekend aangenomen, maar het disruptieve effect van een crisis dwingt tot een fase van zelfreflectie en wellicht tot een herziening van de habitus (Sweetman, 2003). Zo kan een crisis tot een algehele herschikking van een veld leiden.

Dit veldconcept geeft ons de mogelijkheid om op een meer systematische wijze de positie van de Nederlandse architectuursector te onderzoeken. Deze sector heeft in de afgelopen twee decennia te maken gehad met veranderingen in de 'rules of the game', met een drastische daling van de vraag als gevolg van de financiële crisis, met de komst van nieuwe spelers (bijvoorbeeld projectmanagementbureaus) en ook met de introductie van nieuwe technologieën (BIM) die het ontwerpproces zelf fundamenteel gewijzigd hebben. In dit onderzoek kijken we hoe architecten op deze meervoudige uitdagingen hebben gereageerd.

1.3 De onderzoeksvragen

Het zwaartepunt van dit onderzoek is gelegen op het microniveau van de architecten zelf. Doch om dat te kunnen onderzoeken, dienen we eerst een beschrijving te geven van de meer recente ontwikkelingen van de sector zelf. De volgende onderzoeksvragen staan dan centraal:

- 1) *Impact van de crisis op de werkgelegenheid en structuur van de bedrijvigheid*
Wat is het verloop van de werkgelegenheid in architectonisch ontwerp 2006- 2018?

Welke veranderingen zien we in de aard van de werkgelegenheid (voltijd/deeltijd; mannen/vrouwen)?

Hoe ziet de in- en uitstroom eruit?

Welke veranderingen in de structuur van de bedrijvigheid in de branche hebben zich voorgedaan (omvang, scope van bedrijven, plaats in de waardeketen)?
- 2) *Het veld van architectonisch ontwerp*
Wat is de positie van de architect in het huidige ontwerpproces en hoe verhoudt zich deze tot die van andere spelers?
Wat is de relatie tussen de gewijzigde bedrijfsstructuur van de architectenbranche en het aanbestedingsregime (met name met betrekking tot kansen voor kleine bedrijven en nieuwkomers)?
Welke rol spelen ondersteunende instituties voor architecten
- 3) *Architecten, innovaties en de maatschappelijke opgaven*
Welke toegevoegde waarde hebben architecten bij het zoeken naar oplossingen voor de maatschappelijke opgaven?
Draagt de huidige constellatie van het veld van het architectonisch ontwerp bij aan het zoeken naar innovatieve oplossingen voor die maatschappelijke opgaven?

1.4 Methodologie

Om deze onderzoeksvragen, die zich zowel op het microniveau als de context richten, te kunnen beantwoorden, hebben wij gekozen voor een zogeheten *embedded design*. Het uitgangspunt van een zodanig design is dat een enkelvoudige dataset niet voldoende is om verschillende, doch samenhangende vragen te kunnen onderzoeken (Creswell en Plano Clark, 2006: 67). In dit onderzoek dienen de kwantitatieve gegevens, verkregen van het Centraal Bureau van de Statistiek (CBS) en de Branchevereniging Nederlandse Architectenbureaus (BNA), als basis voor het identificeren van meer structurele veranderingen in de architectenbranche. De kwantitatieve data laten, zoals hieronder zal blijken, duidelijk de effecten van de crisis en de fragmentatie van het veld zien. Maar deze cijfermatige exercitie dient ook om de gegevens afkomstig uit het kwalitatieve deel beter te kunnen plaatsen.

Dit onderzoek is primair gericht op de architecten zelf. We willen weten hoe zij zijn omgegaan met de verschillende uitdagingen in het recente verleden en hoe hun positie (ook in hun beleving) is veranderd. Het zwaartepunt van het empirische deel van het onderzoek ligt dan ook bij het kwalitatieve deel. Die kwalitatieve data zijn vergaard middels semigestructureerde interviews met in totaal 32 architecten en sleutelpersonen met diepgaande kennis van de branche. Een dergelijk aantal is voor kwalitatief onderzoek heel gebruikelijk (cf. Faulconbridge, 2010; Watson en Ward, 2013; Bos-de Vos, 2018). De interviews zijn afgenomen van september tot en met november dit jaar op locaties die door de respondent gekozen werden. De respondenten zijn benaderd middels een *purposive sampling* strategie (Bryman, 2012: 418). Het doel van *purposive sampling* is om de respondenten op een strategische manier te kiezen zodat zij die tot het sample behoren relevant zijn voor de onderzoeksvragen. Zowel het Bureau Architectenregister als de BNA hebben voor een sample getrokken uit hun ledenbestanden en netwerken waarbij rekening is gehouden met de relevantie voor en haalbaarheid van het onderzoek. Hoewel er geen random sample is getrokken, hebben we wel gestreefd naar diversiteit onder de respondenten betreffende omvang van het architectenbureau, geslacht en leeftijd van de respondent en ook de vestigingsplaats van het architectenbureau (zie ook lijst met respondenten in de bijlagen).

De interviews zijn afgenomen met behulp van eenzelfde vragenlijst waarop de volgende thema's centraal stonden: persoonlijke achtergrond in het veld, ontwikkeling van het bureau of de institutie, de impact van de crisis, de verandering in de rol van de architect, opdrachtgeverschap en aanbestedingen, maatschappelijke opgaven, ondersteunende instituties, innovatiekracht, man/vrouwverhoudingen in de branche, internationale positie en de toekomst. Hoewel de thema's vooraf waren vastgesteld op basis van literatuuronderzoek, de kwantitatieve gegevens en het gekozen theoretische kader, bestond tijdens de interviews flexibiliteit om andere punten of thema's te bespreken of juist uit te weiden over bepaalde relevante facetten. Alle interviews zijn opgenomen en uitgewerkt op basis van notities en opname. De transcripten zijn geanalyseerd op de centrale thema's afgeleid op basis van bovenstaand theoretisch raamwerk en tevens is gekeken of nieuwe relevante topics en thema's uit de interviews naar boven kwamen (Watson, 2013: 331-332; Bryman, 2012). Uit de verkregen data is gebleken dat een hoge mate van theoretische saturatie is bereikt; met andere woorden, de meeropbrengst van nieuwe interviews werd steeds geringer (Bryman, 2012:420). Door het type interviews en de setting waar deze interviews zijn gehouden, is de ecologische validiteit hoog (Bryman, 2012:48). Tevens kan uit de vergelijkbare antwoorden die verkregen zijn tijdens de interviews, geconcludeerd worden dat de betrouwbaarheid van het onderzoek hoog is (Bryman, 2012: 46).

Het veld van de architectuur, en zeker de markt waarop architecten actief zijn, kent nog een reeks van andere relevante actoren als opdrachtgevers, beleggers, projectmanagers, adviseurs en aannemers. Tot op zekere hoogte kan gesteld worden dat deze perspectieven ook zijn vertegenwoordigd omdat veel van de respondenten ook andere rollen in het veld van de architectuur vervullen. Ze zijn, naast hun reguliere werk, ook actief als juryleden, bestuursleden, lectoren, gastdocenten, architecten, student, moderators en adviseurs. Dat neemt niet weg dat door de architecten zelf centraal te stellen (zie ook het onderzoek van Bos-de Vos, 2018) gekozen is voor een bepaalde invalshoek. De kwalitatieve data in dit onderzoek zijn in de eerste plaats een weergave van de ervaringen en meningen van architecten en sleutelfiguren uit de branche. Als we een ander venster op het veld van de architectenbranche hadden gekozen – bijvoorbeeld door projectontwikkelaars centraal te stellen – was het beeld ongetwijfeld anders geweest (Capetta et al., 2006). Door evenwel voor de veldbenadering te kiezen, krijgen we ook het bredere kader in zicht en overstijgen we het perspectief van de architecten zelf. Daarnaast geeft het theoretische fundament ons meer houvast door de te verwachte verbanden expliciet en coherent te identificeren. Binnen de sociale wetenschappen is dit een breed geaccepteerde methode om zo ook een relatief gering aantal casussen voldoende externe validiteit te kunnen opeisen. Op basis hiervan en door het gebruikmaken van de internationale academische literatuur met betrekking tot de rol van architecten, menen wij dat onze bevindingen, ook al zijn ze afkomstig uit de casus Nederland, voldoende robuust zijn om als betrouwbare handvatten voor beleid te kunnen fungeren.

1.5 Indeling

In Hoofdstuk 2 zal een kwantitatief overzicht geschetst worden van het veld van de architectenbranche. Hierbij wordt voornamelijk gekeken naar de impact van de crisis op de werkgelegenheid, de omzetten en de structuur van de bedrijvigheid. In Hoofdstuk 3 worden de gevolgen van de veranderingen in het institutionele kader (de 'rules of the game'), de toetreding van nieuwe spelers (zoals projectmanagementbureaus) en de introductie van nieuwe technologie besproken. Tevens wordt ingegaan op de segmentering van de architectenbranche en de gevolgen daarvan voor het functioneren van architecten. Hoofdstuk 4 besteedt aandacht aan de innovatiekracht van de sector in relatie tot de huidige en toekomstige maatschappelijke opgaven. Hoofdstuk 5 bevat conclusies en aanbevelingen.

2. Een veld in transformatie

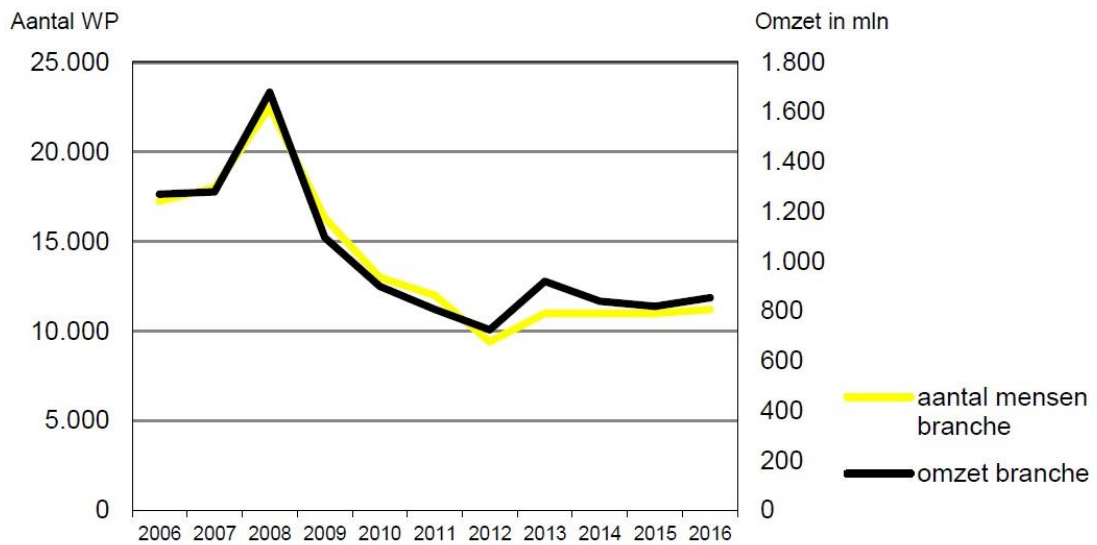
2.1 Kredietcrisis en de architectenbranche

Na de val van *Lehman Brothers* in september 2008 droogden wereldwijd de kredietstromen op. Weinig sectoren zijn zo afhankelijk van krediet als de bouwsector. Vastgoed is immers kostbaar en drijft op kredietverlening. Ook in Nederland kwam de klap van deze exogene schok voor de bouwsector keihard aan. De vraag naar nieuwbouwprojecten zakte ineen door het samenvallen van een gebrek aan investeringen, bezuinigingen, hervormingen en risicominimalisatie met als direct gevolg een groot verlies aan banen in de periode tussen 2008 en 2013 (EIB, 2014, 2015). Die daling betrof de gehele linie van de woningbouw (stagneren hypotheekverstrekking), utiliteitsbouw (terugvallen van investeringen) tot de publieke sector (overheidsbezuinigingen). Hieronder gaan we eerst in de op meer cijfermatige gevolgen van deze drastische daling van de vraag naar bouwprojecten voor de architectenbranche (2.2). Zoals zal blijken uit onze kwantitatieve analyse, heeft die daling niet alleen geleid tot een groot verlies aan werkgelegenheid maar heeft ook mede bijgedragen aan een significante transformatie van de structuur van het veld van de architectenbranche (2.3). Deze transformatie wordt eerst in kwantitatieve termen in kaart gebracht. Daaropvolgend bespreken we kort de implicaties van deze structuurverandering (2.4).

2.2 Ontwikkeling omzetten en werkgelegenheid in de architectenbranche

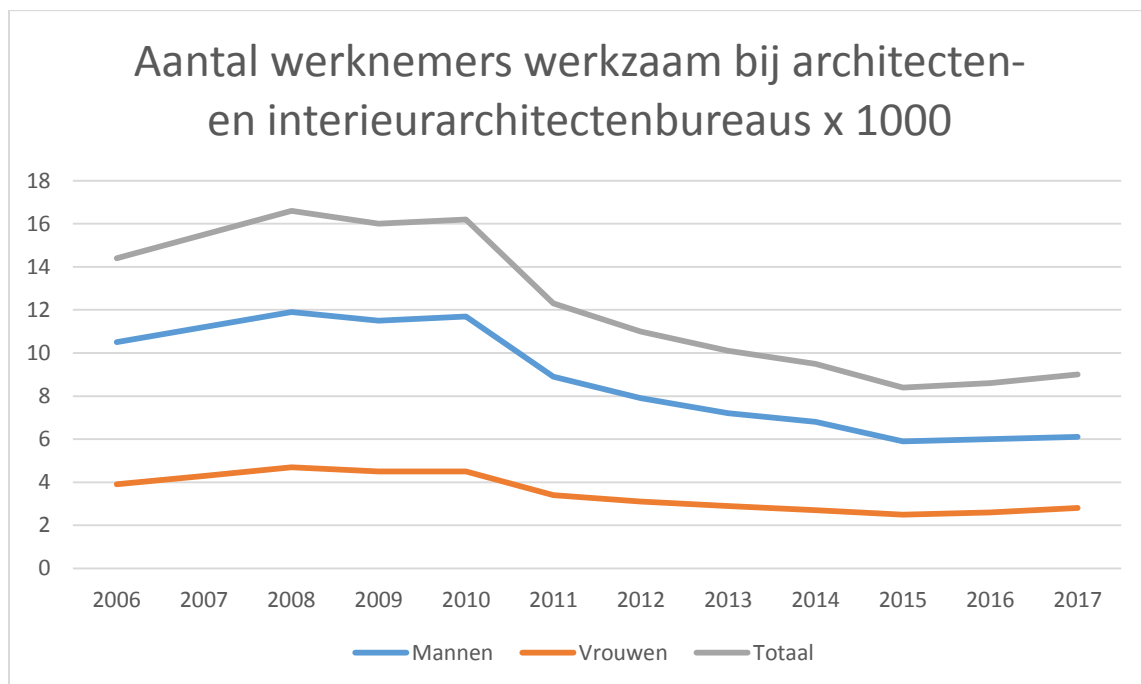
De daling van de bouwproductie ten gevolge van de kredietcrisis en de eurocrisis betekende dat voor architecten veel opdrachten werden bevroren of zelfs geheel wegvielen. Het afnemen van de werkvoorraad (BNA Conjunctuurpeiling, 2017: 7-8) leidde tot een daling van de omzet in de architectenbranche als geheel (zie Figuur 1) met soms dramatische gevolgen voor individuele architecten, zo blijkt uit onze interviews. Architectuur is primair een dienst waarbij personen hun (hoogwaardige) kennis gebruiken om een product (een ontwerp al dan niet gekoppeld aan een set van andere diensten als advies, begeleiding en toezicht) te leveren. Dit betekent dan ook dat veruit de grootste kostenpost voor architectenbureaus de personeelskosten zijn (BNA Benchmark 2017, 2017:20). Die dalende omzetten – de kwartaalcijfers van het CBS (2013) voor de periode 2009-2013 laten omzetsdalingen van 20 procent zien voor de branche en uit onderstaande Figuur 1 valt zelfs een halvering te constateren voor de periode 2008-2012 voor een groot deel van de branche – hebben derhalve geleid tot een grote ontslaggolf in de branche volgens de gegevens van zowel de BNA als het CBS (zie Figuur 1 en 2).

Figuur 1. Ontwikkeling van de omzet en werkgelegenheid van de architectenbranche van 2006-2016



Bron: BNA Benchmark 2017 (2018).

Figuur 2. Aantal werknemers van architecten- en interieurarchitectenbureau (x1000) van 2006-2017



Bron: CBS, 2018

De cijfers van de BNA laten een daling van de werkgelegenheid zien van zo'n 23.000 personen in 2008 naar slechts 10.000 in 2012 (zie Figuur 1). Na deze regelrechte *shake-out* zet een bescheiden herstel in en in 2016, acht jaar na het uitbreken van de kredietcrisis en de daaropvolgende eurocrisis, is het niveau van de werkgelegenheid met om en nabij 12.000 personen nog altijd ver beneden dat van de piek in 2008. De gegevens van het BNA tonen eveneens aan dat de ontwikkeling van de werkgelegenheid vrijwel volledig parallel verloopt met die van de omzet (Figuur 1). Ook de cijfers van het CBS geven een forse krimp weer: van 16.600 werknemers in 2008 naar 8.400 in 2015 (zie Figuur 2).⁵ In deze statistiek treedt het herstel nog weer later in. Pas na 2015 zien we een kleine stijging van de werkgelegenheid. Inmiddels lijkt de arbeidsmarktsituatie voor architecten weer aanmerkelijk verbeterd door de hoogconjunctuur en de aanzienlijke bouwopgave waar Nederland zich voor gesteld ziet. De vraag naar architecten komt niet alleen van architectenbureaus maar ook van andere spelers in het veld zoals aannemers en bouwmanagementbureaus die vaak ook nog hogere salarissen en beter secundaire voorwaarden bieden. Ondanks het herstel moet afgevraagd worden of de crisis 'echt' ten einde is. De huidige en toekomstige opgaven zullen veel directe en indirecte kosten met zich meebrengen. De vraag is of daar in de rekenmodellen reeds voldoende rekening mee wordt gehouden.

R. 31: *'De crisis zelf was vrij desastreus in de zin dat we heel veel mensen moesten ontslaan. [...] Dus dat was op dat moment vrij dramatisch. We hebben toen 18 mensen moeten ontslaan in een keer. We hadden toen echt wel een behoorlijk groot bureau, zo'n 45 man.'*

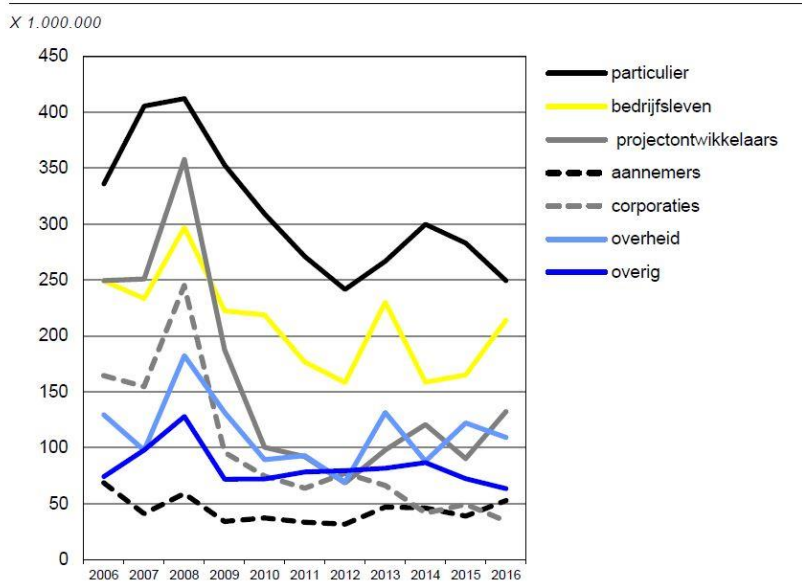
R. 29: *'Wij waren op weg naar 90 á 100 man in 2007/2008. En vanuit die top zijn we gehalveerd. En dat was wel levensbedreigend. Een heleboel bedrijven hebben, net zoals wij, op de rand van de afgrond gestaan. En er zijn er een heleboel die het niet overleefd hebben.'*

Een handzaam kwantitatief overzicht van waar degenen die hun baan in de architectenbranche kwijtraakten terecht zijn gekomen, ontbreekt. We kunnen hier dan ook alleen maar putten uit de informatie verkregen uit de interviews. Daaruit blijkt dat een deel van de ontslagen werknemers binnen de branche werkzaam is gebleven, soms bij een ander bureau, vaker, zo lijkt het als zzp'ers en ook soms in een andere rol als bijvoorbeeld projectmanager. Een ander deel heeft echter de sector verlaten en heeft zijn of haar heil gezocht in andere branches, bijvoorbeeld als leraar of conciërge. De sector is dan, zoals we hieronder nog zullen aangeven, wezenlijk veranderd qua structuur. Voordat we daar op ingaan, kijken we eerst nog naar de veranderingen aan de vraagkant van de sector.

De gegevens van de BNA maken een uitsplitsing mogelijk van de vraag naar architectendiensten. Uit die data (BNA, 2017) valt op te maken dat over de gehele linie van opdrachtgevers een sterke daling heeft plaatsgevonden. Van particulieren tot overheid en projectontwikkelaars, ze hadden allen minder te besteden wat tot een netto-omzetzdaling leidde voor architectenbureaus (Figuur 3 en 4). Ten tijde van de crisis zijn projectontwikkelaars (bijna geheel) weggevallen als belangrijke opdrachtgever. Wel zien we dat de vraag van de kant van aannemers min of meer stabiel is gebleven. Veel woningbezitters besloten tijdens de crisis om niet te gaan verhuizen vanwege de problemen met het verkrijgen van een hypotheek en de daling van de waarde van de eigen woning. In plaats daarvan gingen zij over tot verbouwing en dit genereerde een vraag naar de diensten van architectenbureaus. Deze opdrachten waren vooral, zo niet vrijwel uitsluitend, relatief klein en boden vooral kansen aan kleine bureaus, zo komt ook duidelijk naar voren in onze interviews.

⁵ Anders dan bij de gegevens van de BNA gaat het hier dus alleen om werknemers en vallen zelfstandigen – en dan met name zzp'ers – buiten het gezichtsveld van deze statistiek.

Figuur 3. Verdeling gemiddelde netto-omzet naar opdrachtgever in euro's van 2006-2016

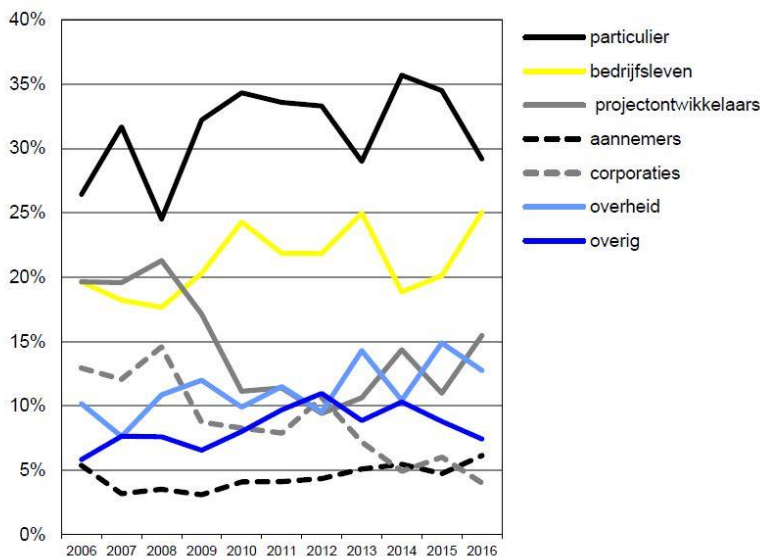


R. 2: 'er waren door de crisis wel 10.000 minder architecten maar er waren wel 1000 bureaus bijgekomen. Dat zijn allemaal die keukentafelbureaus of ZZP'ers.'

R. 26: 'van echt grote, professioneel georganiseerde bureaus naar een hele groep kleinere bureaus.'

Bron: BNA Benchmark 2017, 2017

Figuur 4. Verdeling gemiddelde netto-omzet naar opdrachtgever in percentage van 2006-2016



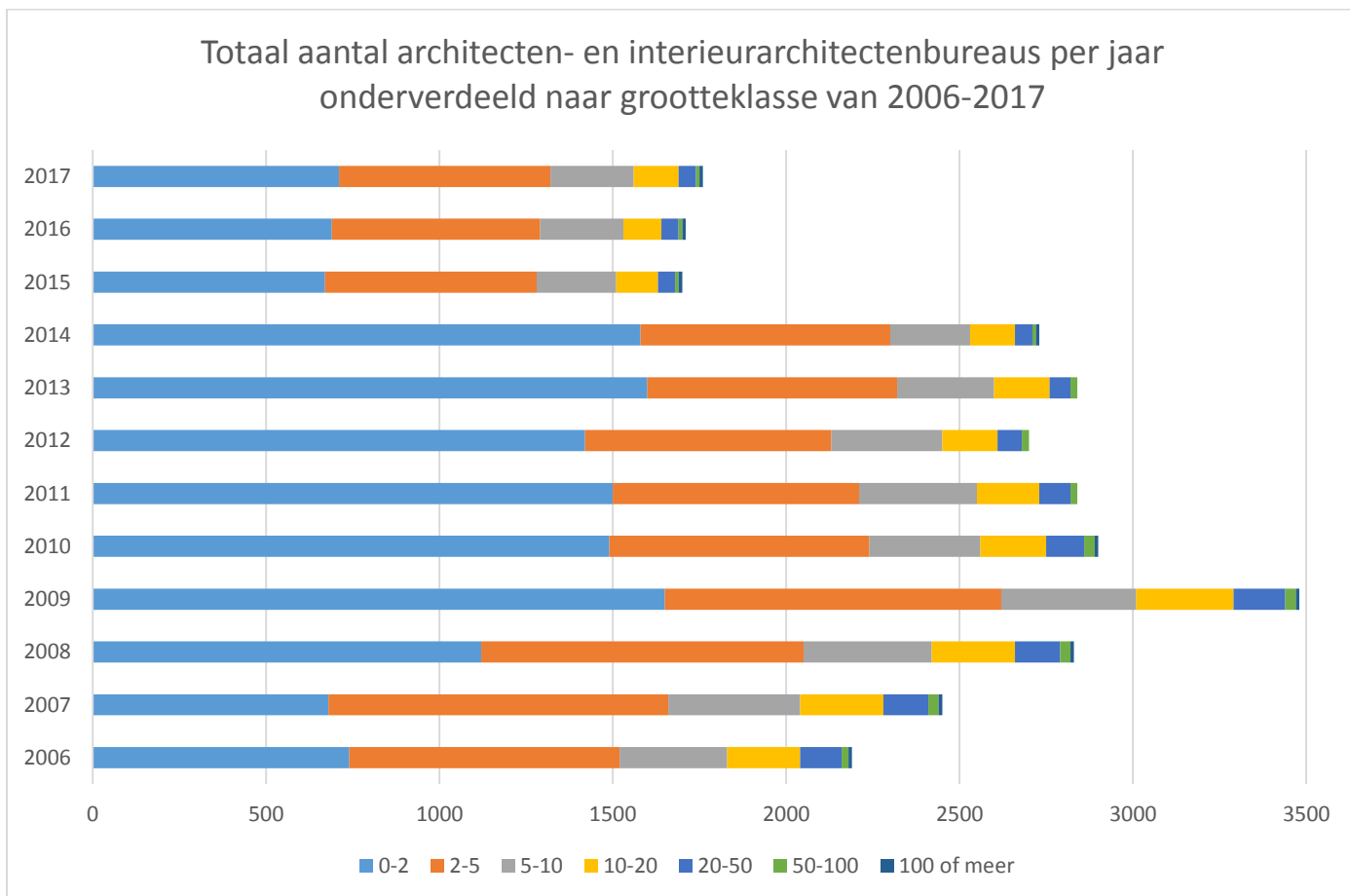
Bron: BNA Benchmark 2017, 2017

2.3 De structuurverandering van de architectenbranche

De grote ontslaggolf bij architectenbureaus is gepaard gegaan met een structurele verandering van het veld. Zo hebben veel bureaus moeten inkrimpen en zodanig is het aantal kleinere bureaus

gegroeid en het aantal grotere bureaus afgenomen. Uit de gegevens van CBS en BNA komt een proces van schaalverkleining naar voren. Terwijl het aantal werkende personen na 2008 sterk afneemt, laat het totaal aantal bureaus juist een stijging zien (zie Figuur 5). Als we naar de uitsplitsing van architectenbureaus naar grootteklasse kijken, dan zien we dat vooral het aantal bureaus met meer dan 5 werkzame personen is afgenomen (Figuur 5). Het aantal bureaus met 2-5 werkzame personen is relatief stabiel gebleven mede ook doordat voorheen grotere bureaus na afslanking in deze categorie zijn gaan vallen. Opvallend is vooral de continue stijging van het aantal kleine bureaus en eenmanszaken in de architectenbranche (zie Figuur 5 en 6). Met deze toename van het aantal bureaus (voornamelijk kleinere) is het veld verder gefragmenteerd geraakt.

Figuur 5. Totaal aantal architecten- en interieurarchitectenbureaus per jaar onderverdeeld naar grootteklasse van 2006-2017

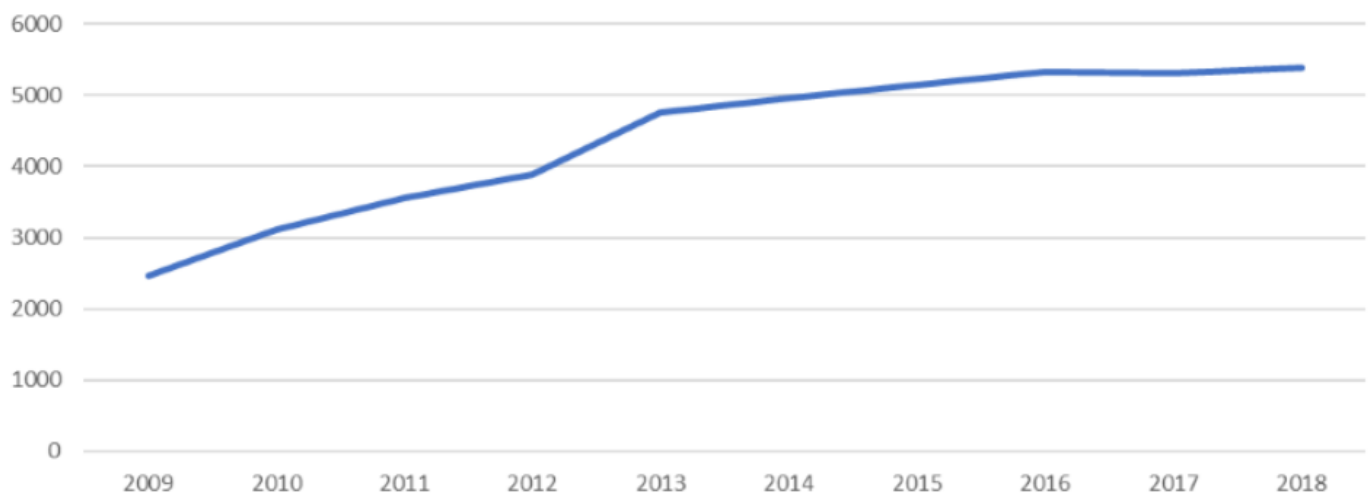


* De aantallen zijn afgerond op tientallen. Hierdoor is er weinig speling te zien in de hoogste categorie.

** Zzp'ers vallen niet onder deze cijfers van het CBS. Zie volgende figuur voor eenmanszaken.

Bron: CBS (2018)

Figuur 6. Totaal aantal architectenbureaus met één werkzaam persoon van 2009-2018



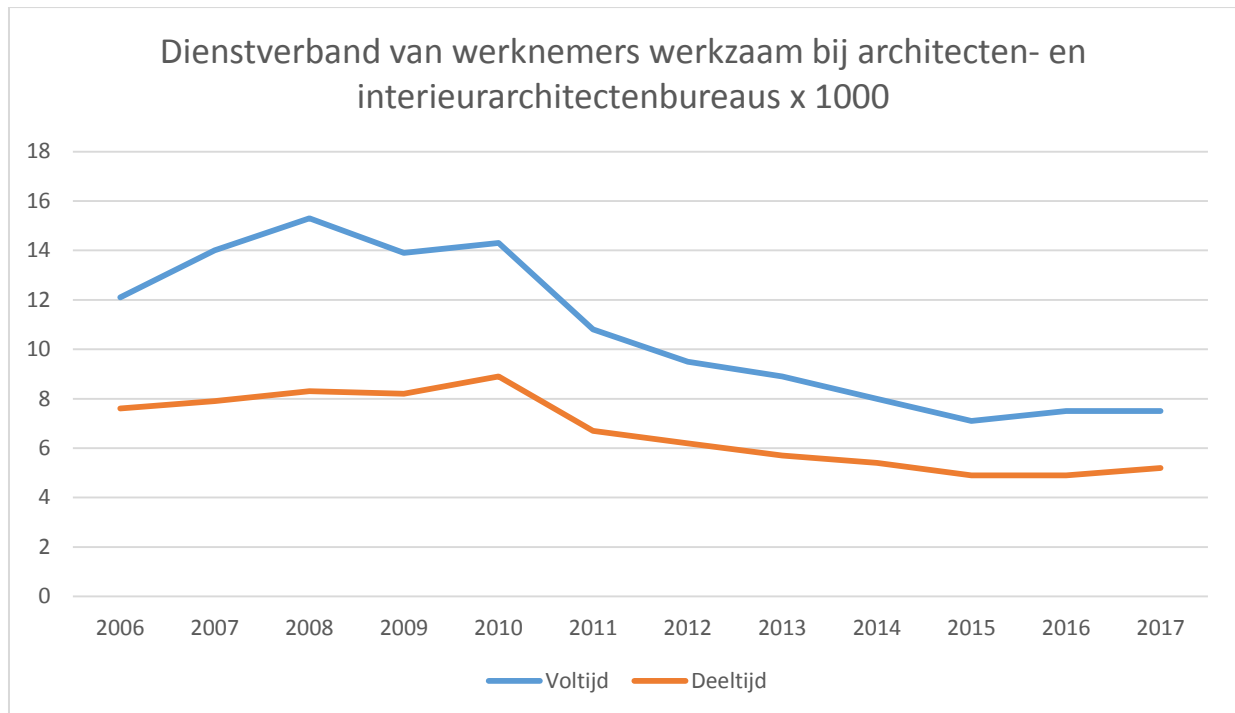
Bron: CBS (2018)

Die veranderingen in de structuur van de architectenbranche zijn niet beperkt gebleven tot een verkleining van de gemiddelde bedrijfsomvang. Ook de aard van de werkgelegenheid is gewijzigd. Allereerst valt te constateren dat het aantal voltijdbanen met de crisis sterk is afgenomen. Ook het aantal deeltijdbanen is vanaf 2010 gedaald. Deze daling is echter veel minder sterk zodat het aantal voltijd- en deeltijdbanen in de sector momenteel niet ver uit elkaar liggen (zie Figuur 7). Verondersteld kan worden dat een deel van de personen die een voltijdbaan verloor in de crisis, daar tijdens of na de crisis een deeltijdbaan voor terugkreeg (in de crisis werd veel gebruik gemaakt van de deeltijd-WW regeling in de branche). Deze bevindingen worden beaamd door de respondenten in de interviews. Als kanttekening plaatsen verschillende respondenten hierbij dat de projectmatigheid van het vak en beroep zich moeizaam verhouden tot een deeltijdbaan. Juist de grote fluctuaties in de vraag maken dat op piekmomenten een deeltijdaanstelling vaak als een belemmering wordt ervaren.

R 4: *'Tijdens de crisis hebben we vanuit de management kant gekeken hoe we de verhouding vaste en flexibele contracten in balans konden houden. Deze is omgevormd naar een soort 60/40 verhouding.'*

R. 13: *'Ik had bijvoorbeeld heel graag drie dagen per week op een bureau gewerkt. Maar dat kan niet. Je kunt niet een team aansturen drie dagen per week. Het is dat projectmatig werken.'*

Figuur 7. Verdeling voltijd- en deeltijd banen van werknemers werkzaam bij architecten- en interieurarchitectenbureaus (x1000) van 2006-2017



Bron: CBS, 2018

Of het feit dat het architectenberoep blijkbaar een hoge mate van voltijdigheid vereist, invloed heeft op de man/vrouwverhouding binnen de branche is niet concreet onderzocht. Echter, op basis van verschillende cijfers kan wel gesteld worden dat nog een zekere mate van ongelijkheid bestaat tussen mannen en vrouwen in de branche. Ondanks de groei in het aantal vrouwelijke architectuurstudenten – de verdeling op de Academies en Technische Universiteiten is inmiddels vrijwel 50/50 – blijft het aandeel vrouwelijke architecten in de branche zelf tot nog toe beperkt (zie Figuur 2 en zie ook Samuel, 2018: 15-16). In 2018 is 77 procent van de inschrijvingen als architect in het architectenregister man en slechts 23 procent vrouw (Stichting Fonds Architectenbureaus, 2018). Het percentage mannelijke werknemers in 2018 is 69 procent, terwijl dat voor vrouwen 31 procent is

(op basis van deelneming Pensioenfonds; Stichting Fonds Architectenbureaus, 2018). Voor de BNA-bureaus geldt dat in 2018, 88 procent van de werkgevers man is en slechts 12 procent vrouw (ibid.). Deze verdeling wordt weerspiegeld onder onze respondenten: voor dit onderzoek is veel gesproken met directieleden en partners van architectenbureaus en het merendeel daarvan was man. Dus hoewel aan de onderkant de instroom vrijwel gelijkwaardig is, bestaat er op de top nog een grote kloof.

Uit de interviews met vrouwelijke partners en architecten blijkt enerzijds dat zij het vrouw zijn in het bouwproces als positief ervaren doordat hun geslacht in selecties een onderscheidende factor blijkt. Hierbij beseffen zij tegelijkertijd dat hun geslacht geen onderscheidende factor zou moeten zijn. Anderzijds wordt ervaren dat voor vrouwelijke architecten nog weinig rolmodellen zijn waardoor 'het niet eens bij vrouwen opkomt om partner te worden.' (R.20). Tevens merkt een deel van de vrouwelijke architecten op dat veelal nog verwacht wordt dat ze een interieurarchitect zijn wat duidt op de aanwezigheid van bepaalde stigma's.

Naast de ongelijke verdeling in werkgelegenheid bestaat er tevens een loonverschil. Volgens Samuel (2018: 16) bestaat er in Europa een gemiddeld verschil in loon van 40 procent tussen mannen en vrouwen in de architectuur. Volgens cijfers van het Pensioenfonds (2018) ligt in Nederland het gemiddelde salaris van vrouwen die werkzaam zijn bij een bureau (op voltijdsbasis) zo'n 5000 euro lager dan dat van mannen. Op basis van deze cijfers kan echter nog niet met zekerheid gesteld worden dat er ook hier sprake is van een duidelijk loonverschil tussen mannen en vrouwen. Het verschil van ongeveer 5000 euro tussen mannelijke en vrouwelijke werknemers is in samenhang met het verschil in functie en aard van de baan. Bij veel architectenbureaus vervullen vrouwen ondersteunende taken zoals PR en bij het secretariaat die lager beloond worden dan andere functies zoals architect binnen een bureau. Een zodanig functieverval tussen mannen en vrouwen is natuurlijk wel onderdeel van de onderliggende ongelijkheidskwesitie. Ondanks dat substantiële data met betrekking tot een ongelijkheid in loon ontbreken, kan er dus wel duidelijk gesteld worden dat de branche nog veel te winnen heeft op het gebied van een gelijke man/vrouwverhouding.

R. 16: *'Ik heb het zelf altijd als voordeel ervaren dat ik een vrouw was. Omdat bij architectenselecties heb je 5 mannen en ik, ze onthouden mij altijd. Dat heeft echt voordelig gewerkt in die sfeer van architectenselecties.'*

R. 22: *'Ik ken genoeg mensen, bijvoorbeeld Liesbeth van der Pol, Marlies Reumer, en die zeggen het gaat er niet om of je vrouw of man bent. Je bent gewoon goed of niet. Daar ben ik het wel mee eens, maar ik denk toch dat er in het onderbewuste - net als gewoon in de samenleving - nog iets zit van een vrouw bouwt geen toren.'*

2.4 Krimp, schaalverkleining en fragmentatie

Samenvattend kunnen we stellen dat, op basis van de cijfers aangaande de werkgelegenheid en de bedrijfsomvang, de architectenbranche in de afgelopen tien jaar een fundamentele transformatie heeft doorgemaakt. Die transformatie is sterk verbonden geweest met de grote exogene schok van de kredietcrisis. Toen eenmaal de directe gevolgen van de financiële crisis weg waren geëbd en omzetten en werkgelegenheid weer gestaag toenamen, bleek dat het veld van de architectuur aanmerkelijk meer gefragmenteerd is geraakt. Van de ongeveer 5400 architectenbureaus die Nederland in 2017 telde, waren er ongeveer 4000 zelfstandig (CBS, 2018). Volgens verschillende respondenten werken

de eenmanszaken vaak voor een veel lager honorarium dan de grotere bureaus en leveren ze in sommige gevallen, door een gebrek aan expertise, minder kwaliteit. De fragmentatie van het veld leidt dientengevolge tot het drukken van de kosten, een afname van de kwaliteit en professionaliteit van de architectuur in de ogen van de opdrachtgevers en de samenleving, waardoor ook het vertrouwen en de waardering voor het vak afneemt. De fragmentatie van het veld in een grote hoeveelheid kleine bureaus maakt de architect in het algemeen ook kwetsbaar in bedrijfseconomische zin. In vergelijking met de andere spelers in de bouwketen zijn de architectenbureaus van zeer kleine schaal – zeker de eenmanszaken – wat ze kwetsbaar maakt en ervoor zorgt dat ze kunnen worden uitgespeeld door de verschillende partijen in financiële zin, maar ook in de zin van de verantwoordelijkheden die ze op zich mogen nemen in het bouwproces. De geringe omvang van veel bureaus maakt ook dat geld en tijd vrijmaken voor innovatie in het architectonisch ontwerp een moeizame zaak wordt (Brandellero en Kloosterman, 2010; Samuel, 2018). Deze fragmentatie heeft dus significante gevolgen voor de (machts)relaties, de wijzen waarop concurrentie plaats vindt en ook de capaciteit tot collectieve actie. We komen daar in het volgende hoofdstuk nog op terug.

R. 11: 'En waarom hebben wij het ook wel slechter en waardoor is er zo'n versnippering ontstaan? Dat komt ook door het feit [...] dat als je aan een architect, een eenpitter, vraagt of hij een ziekenhuis kan ontwerpen, dan zegt hij ja. Een architect zal nooit nee zeggen. En het antwoord dat hij eigenlijk zou moeten geven is dat hij zou moeten zeggen dat hij het niet kan. Er zijn heel veel voorbeelden van dat architecten heel slecht werk leveren. Ze zeggen dat ze iets kunnen, maar dan eigenlijk de kwaliteit helemaal niet in huis hebben. [...] En daar hebben wij natuurlijk ook last van. Dat als je het wél goed georganiseerd hebt, dat wij dat iedere keer moeten uitleggen. [...] Het probleem zit er niet in dat eenpitters roepen dat ze dat ook allemaal kunnen. Het probleem zit erin dat opdrachtgevers niet het onderscheidend vermogen hebben om daardoorheen te kunnen prikken.'

R. 29: 'Je zou wel kunnen zeggen dat er een probleem is in die sector als meer dan 90 procent van de bedrijven die daar werken zo klein zijn. Dat zegt iets over de functie. Die staat dan eigenlijk in contrast tot het belang wat je eraan zou willen hechten. Iedereen weet wat een architect doet en iedereen zegt dat hij belangrijk werkt doet, maar dan is het natuurlijk wel heel erg bijzonder dat het merendeel van dat type bedrijven veredelde eenmansbedrijven zijn.'

3. Het verhaal van het veld

3.1. Nieuwe regels, nieuwe spelers en nieuwe technologie

De schok van de kredietcrisis heeft het veld waarin architecten werkzaam zijn fundamenteel veranderd. Maar dat veld is niet alleen maar door het ineenzakken van de vraag gewijzigd. Ook andere factoren hebben de positie van architecten in dat veld beïnvloed. Naast een verschuiving of daling van de vraag kan de stabiliteit van een veld ook worden ondermijnd door veranderingen in de wetten en regels die de relaties tussen de belangrijkste partijen regelen, door de komst van nieuwe spelers en ook door de introductie van nieuwe technologieën. In het voorgaande hoofdstuk hebben we aan de hand van cijfers van werkgelegenheid en omvang van de architectenbureaus aangetoond dat de structuur van de architectenbranche in relatief korte tijd is gewijzigd met aanzienlijk grotere mate van fragmentatie en kleinschaligheid. Hieronder gaan we in op de rol van de drie overige factoren ten aanzien van de positie van architecten. Anders dan bij het analyseren van de impact van het ineenzakken van de vraag kunnen we ons hier niet baseren op kwantitatieve data, maar maken we gebruik van informatie uit bestaande literatuur en de door ons gehouden interviews. We beginnen met de veranderingen in de *'rules of the game'* (3.2). Vervolgens gaan we in op de komst van nieuwe spelers (3.3) en daarna de introductie van met name digitale ontwerptechnologie BIM (3.4). Op basis van deze beknopte analyses en het kwantitatieve beeld uit het Hoofdstuk 2 presenteren we tot slot we een meer synthetisch overzicht van de segmentering van de architectenbranche en we gaan tevens in op hoe het handelingsperspectief of habitus van architecten zich verhoudt tot de nieuwe verhoudingen in het veld.

3.2 Veranderingen in regels

Als het institutionele kader met de *'rules of the game'* wordt gewijzigd, veranderen ook de relaties tussen de belangrijke spelers in het veld. Dat is zeker gebeurd toen in 1993 de Europese regelgeving met betrekking tot aanbestedingen van overheidsopdrachten werd ingevoerd. Hoewel op het eerste oog slechts een richtlijn in het kader van het meer algemene beleid ter bevordering van marktwerking, bleek deze regelgeving gericht op het vergroten van onderlinge concurrentie tussen marktpartijen verregaande – onverwachte en deels ook onbedoelde – gevolgen te hebben voor de structuur van het veld, de relaties, het opdrachtgeverschap en de rol van de architect.

Die Europese aanbestedingsregels kennen ten eerste tweejaarlijks vastgestelde drempelwaarden. Wanneer een overheidsopdracht voor architectuur boven de toepasselijke drempelwaarde valt, moet de opdrachtgever deze opdracht verplicht objectief, transparant en in openbare concurrentie uitbesteden⁶. Hierbij kan de opdrachtgever grofweg kiezen tussen drie aanbestedingsroutes: 1) de architectendiensten kunnen separaat aanbesteed worden; 2) de architectendiensten en realisatie van het project (en eventueel ook onderhoud, beheer en/of financiering van het project) kan samengevoegd en aanbesteed worden in één contract als werk (genaamd 'werken met ontwerp'); en 3) een prijsvraag kan uitgeschreven worden waarna onderhandeld wordt met de winnaar(s). Bij de eerste route wordt een geschikt bureau of bedrijf gekozen middels een selectieprocedure waarbij door de opdrachtgever een dienstverlener gecontracteerd wordt. Architecten kunnen zich hiervoor

⁶ Ook bij rechtstreeks economisch belang geldt de aanbestedingsplicht

aanmelden mits ze aan bepaalde vereisten voldoen. Wanneer de opdrachtgever een werk aanbesteedt, kiest hij een marktpartij of consortium van marktpartijen (meestal aannemers, ontwikkelaars, facilitaire dienstverleners en/of kapitaalverstrekkers) met voldoende competenties en draagkracht om zowel (een gedeelte van) het ontwerp voor een project als de realisatie (en soms ook onderhoud, beheer en/of financiering van het project) daarvan uit te voeren. In dit geval wordt de architect onderaannemer en komt op afstand van de opdrachtgever te staan, wat betekent dat de architect zich als het ware in het 'back-office' bevindt, in tegenstelling tot de eerste vorm. Een derde mogelijkheid voor opdrachtgevers is het uitschrijven van een prijsvraag en daarna onderhandelen met de winnaar(s). In tegenstelling tot de andere routes, draait het bij een prijsvraag niet om het kiezen van de meest geschikte partner, maar het meest geschikte plan op basis van anonieme beoordeling.

Hoewel de Europese richtlijnen zijn ingevoerd met als doel de concurrentie op de markt te bevorderen en iedere architect en elk bureau een eerlijke kans te geven middels een objectieve en transparante beoordeling, blijkt uit de interviews dat het juist heeft geleid tot een verdere segmentatie en specialisatie in het veld. Zo worden aan bureaus bij de aanbestedingen van architectendiensten hoge eisen gesteld met betrekking tot referentieprojecten en tevredenheidsverklaringen om aldus hun expertise en ervaring aan te kunnen aantonen. Daarbij komt dat de termijn voor die referentieprojecten relatief kort is – zeker als het gaat om grote projecten als musea, theaters of ziekenhuizen. De aanbestedingswet stipuleert een termijn van drie jaar voor referenties met betrekking tot diensten en vijf jaar voor werken. De wet biedt echter wel de mogelijkheid om de termijn te verruimen om alsnog voldoende concurrentie mogelijk te maken.

Doorgaans vragen opdrachtgevers om referenties van de afgelopen vijf jaar en incidenteel tien jaar in het geval van bijzondere projecten. In Nederland worden deze Europese richtlijnen volgens veel direct betrokkenen (te) strikt nagevolgd. De invoering en de interpretatie van deze 'rules of the game' ten aanzien van mededinging hebben de positie van een selecte groep van (voornamelijk) grote en gerenommeerde bureaus versterkt, aangezien zij een portefeuille van relevante projecten hebben kunnen opbouwen. Daarnaast beschikken zij doorgaans over grotere financiële buffers zodat zij het zich eerder kunnen permitteren om in te schrijven voor tenders. Die investering (in manuren, financieel kapitaal, energie en creativiteit) gaat verloren indien het project niet wordt toegekend. Maar ook als het wordt toegekend zijn de marges vaak laag (en soms zelfs verliesgevend) omdat bureaus door onderbieden hopen hun referenties binnen te kunnen halen en de positie in het specifieke marktsegment te behouden.

De toepassing van de EU aanbestedingsregels blijven overigens niet beperkt tot opdrachten die de EU drempelbedragen overschrijden. Deze tenders vertegenwoordigen slechts een volume van zo'n 30 procent van de

R. 26: '*... met name ook de selectiecriteria, die zijn vaak disproportioneel*'

R. 19: '*Die huren dan vaak zo'n adviesbureau in die zo'n tenderprocedure begeleiden. Want een Europese Aanbesteding, daar zitten allerlei eisen aan hoe je dat uitvraagt. Niet in de laatste plaats juridische eisen. Want als je dat niet goed doet heb je meteen allerlei bezwaren aan de broek. Dus je moet heel transparant en zuiver selecteren. En er zijn bureaus die daarin zijn gespecialiseerd*'

R. 31: '*Het ligt zeker niet aan de regelgeving want daar kan je heel creatief mee omgaan. [...] Die regelgeving wordt in Nederland beheerst door een paar van die projectmanagementbureaus die het allemaal verzieken en de opdrachtgevers weten meestal niet beter of hebben geen zin om zich daar echt in te verdiepen dus die laten het aan die bureaus over en dat gaat allemaal hetzelfde dus ze denken dat het zo hoort. Dus daar kom je bijna niet meer uit, uit die vicieuze cirkel.'*

R. 22: '*Het is ten onder gegaan aan zijn eigen doelstelling. Ze willen marktwerking, maar het leidt ertoe dat het ergens naartoe wordt geschreven en dat er dan uiteindelijk twee of drie bureaus in Nederland zijn die de opdrachten krijgen. Daarmee blijft het in dat groepje.'*

overheidsopdrachten. De procedures worden echter aanmerkelijk breder toegepast zowel als het gaat om opdrachten van de overheid onder de EU drempelwaarden als in het geval van procedures bij vastgoedtransacties en gebiedsontwikkeling die formeel gezien niet aanbestedingsplichtig zijn (de verkoop geldt niet als opdracht, tenzij verkoopvoorwaarden verder gaan dan overheid via haar publiekrechtelijke bevoegdheid kan afdwingen). We zien daarnaast ook dat andere opdrachtgevers (bijvoorbeeld woningbouwcorporaties en zorginstellingen) deze aanbestedingsprocedures overnemen in hun architectenselecties. Zowel opdrachtgevers als projectmanagementbureaus, die als intermediair fungeren en de opdrachtgever bijstaan in het componeren van de uitvraag van een opdracht en het beoordelen van het ontwerp, maken gebruik van deze aanbestedingsregels om zo binnen de krappe ruimte van de normbudgetten te blijven en de kans op budgetoverschrijvingen en andere risico's in te dammen. Aldus hebben de door de EU geïnitieerde '*rules of the game*' ten aanzien van de mededinging bij aanbestedingsprocedures een veel grotere reikwijdte.

De markt voor architectonisch ontwerp lijkt in maar weinig opzichten op het standaardmodel van markten. Het aantal vragers en aanbieders is doorgaans zeer beperkt en zij kunnen onderlinge grote verschillen vertonen, het product is allesbehalve homogeen of gestandaardiseerd en de kennis over dat product is vanwege de uniciteit en de complexiteit vaak zeer onvolledig en ongelijk (asymmetrisch) over de partijen verdeeld. De pogingen van de EU om ontwerpen beter vergelijkbaar te maken en de concurrentie te bevorderen door meer transparantie en een betere meetbaarheid, miskennen de inherente heterogeniteit van deze ontwerpen. Net als veel andere producten van de creatieve industrie zijn ontwerpen *horizontaal gedifferentieerd*: deze kunnen qua bedrag zeer dicht bij elkaar zitten, maar qua karakteristieken wezenlijk verschillen. Fixatie op kwantitatieve indicatoren (in de praktijk doorgaans de prijs) dreigen derhalve voorbij te gaan aan die heterogeniteit. De mededingingsregels hebben zodoende zeer ten dele gewerkt en deels zelfs het tegendeel bevorderd. Door drempels op te werpen voor toetreding – zowel in de vorm van kennis van de aanbestedingsregels als in de vorm van referentieprojecten – zijn de mogelijkheden voor concurrentie in bepaalde marktsegmenten eerder afgenomen en is de positie van gevestigde bureaus versterkt. Met name voor jonge bureaus is het moeilijker geworden om door te groeien en hun positie in het veld is daarmee zwakker geworden.

3.3 Nieuwe spelers

Een periode van relatieve stabiliteit van een veld waarin zowel spelers als onderlinge verhoudingen min of meer vastliggen, kan ook verstoord worden door de komst van nieuwe spelers of door reeds gevestigde spelers die nieuwe rollen op zich nemen. Ook deze ontwikkeling tekent zich af in het veld van het architectonisch ontwerp. Waar in het geval van krediet crisis en de Europese regelgeving een tamelijk precies beginpunt kan worden geïdentificeerd, geldt dit niet voor de toetreding van nieuwe spelers. Dit is een meer geleidelijk proces geweest. In haar dissertatie wijst Marina Bos-de Vos (2018: 15, 31) op hoe de traditionele positie van architect is vervaagd en meer heterogeen is geworden, maar ook meer omstreden⁷. Nieuwe of reeds gevestigde spelers trachten delen van de keten van ontwerp naar realisatie naar zich toe te trekken en ondermijnen zo die traditionele meer omvattende rol van architecten. Een voorbeeld hiervan is de aannemer die de verantwoordelijkheid voor (delen

⁷ 'They rarely have control over the whole process but are bought in at strategic moments to deliver particular services such as 'pretty drawings' to get through planning. This has led to a further bifurcation of the profession into 'design' practices and 'delivery' or 'executive' practices...' (Samuel, 2018: 41).

van) het ontwerpproces op zich neemt. Deels wordt dit proces gedreven door opdrachtgevers die met het oog op risicomijding en kostenbesparing doelbewust ontwerptaken overhelven naar andere partijen (Geertse, 2014).

Aan de kant van de opdrachtgevers is – zeker in de publieke sector – door bezuinigingen en focus op kerntaken, deskundigheid in eigen huis ten aanzien van ontwerpen afgenomen. Opdrachtgevers dichten de aldus ontstane informatiekloof door bouwmanagers of andersoortige adviesbureaus in de arm te nemen. Door deze uitbesteding is de relatie van een architect met de opdrachtgever tegenwoordig vaak niet meer rechtstreeks, maar via een intermediair en verliest daarmee zijn of haar positie als persoonlijk adviseur van de opdrachtgever.

In de interviews wordt dit beeld bevestigd en wordt veelal gesproken over een marginalisering van de rol van de architect in het bouwproces. Vanaf de jaren '90 was de markt voor architectendiensten *booming* en 'hoefden we niet eens te zoeken naar werk, de telefoon ging gewoon en je had weer een opdracht' (R. 20). Door de grote werkvoorraad konden architecten zich permitteren om de nadruk binnen de praktijk te leggen op het ontwerp en esthetiek. Andere zaken als technische begeleiding, directievoering en onderzoek werden voor de architecten van minder groot belang en uitbesteed aan andere partijen.

De verschuiving in de rolverdeling in het veld hangt ook samen met de veranderde spelregels. Het streven op het niveau van de EU en de nationale overheid naar meer marktwerking en liberalisering ten aanzien van ontwerpen en het daarmee verbonden bouwproces heeft, zoals hierboven reeds aangegeven, bijgedragen aan een cultuur van risicomijding en efficiëntie. Hierdoor raakten bouwopgaven over verloop van tijd steeds verder verknipt en versnipperd in een streven om deze overzichtelijker, meetbaarder en controleerbaarder te maken. De oriëntatie van zeker de kleinere architectenbureaus op de esthetische aspecten werkte een erosie van hun positie in de hand, terwijl aannemers, projectmanagementbureaus, tekenbureaus en bouwmanagementbureaus taken en functies in het bouwproces overnamen. De Europese regelgeving met de nadruk op transparantie door middel van 'harde' indicatoren werkte als een katalysator in het versterken van de intermediaire en regisserende rol van projectmanagementbureaus. Ook de vraaguitval na 2008 ondermijnde de positie van architecten in de bouwkolom. Ten tijde van de crisis vierde de cultuur van kostenminimalisatie, efficiëntie en risicomanagement hoogtij en was er weinig aandacht voor esthetiek en culturele kwaliteit.

R. 3: *'Eigenlijk hebben architecten het zichzelf een beetje aangedaan. Ze hebben zich een beetje in die hoek laten drukken. [...] die wilden liever een ontwerp bureau zijn en daarin excelleren dan al die technische zaken ook regelen.'*

R. 8: *'Heel veel architecten hebben dat losgelaten, en hebben ook die competentie [kijken naar het financiële plaatje] niet meer omdat ze pur sang esthetisch bezig zijn, ontwerpend bezig zijn. En ze hebben de rest allemaal afgestoten. Want heel veel bureaus in Nederland doen alleen maar aan het ontwerpen en de rest is allemaal uitbesteed aan derden.'*

3.4 Nieuwe technologie

Nieuwe technologieën kunnen eveneens een veld transformeren. Deze kunnen tot nieuwe producten en diensten leiden, maar ook vanwege hun aanschafkosten barrières opwerpen of juist slechten en daarmee de toetredingsdrempels veranderen. We zien dan ook dat doorgaans de introductie van nieuwe technologieën gepaard gaat met de komst van nieuwe spelers die eerder (en beter) deze technologieën beheersen dan de reeds gevestigden. Dat heeft zeker plaatsgevonden met *Building*

Information Modelling (BIM) en 3D-printing. Deze digitale technologieën 'have also disrupted historically established role structures in the field. They have fundamentally altered processes of design, building and communication in the global construction sector and consequently changed the activities, responsibilities and value chains that accompany these processes' (Bos-de Vos, 2018: 39). Architecten zoeken in toenemende mate samenwerking met nieuwe spelers zoals gespecialiseerde BIM en 3D-printing bedrijven. Daarnaast wordt architecten ook werk uit handen genomen omdat dankzij BIM bouwbedrijven en specialisten op het gebied van engineering zelf met gedetailleerde ontwerpen kunnen komen (Bos-de Vos, 2018: 39).

We zien deze ontwikkelingen terug in de interviews met de architecten en de sleutelpersonen. Zij wijzen erop dat de ontwikkeling en komst van een nieuwe integrale ontwerptechnologie de spelregels en spelers in het veld heeft veranderd: *'Alle ontwerpen worden nu bijvoorbeeld 3D in de computer gemaakt, met het idee dat je een model hebt dat je in de ontwerpfase kan overdragen aan de uitvoerende partij. Dat is het idealistische scenario, een helemaal geïntegreerd proces. Daarin zou je verwachten dat de rol van de architect dus juist weer groter wordt omdat hij het model aanlevert. Maar paradoxaal genoeg is de praktijk precies andersom. Er wordt dan dus gezegd: ja jullie BIMMEN wel, maar dat is anders dan wat wij willen BIMMEN. Daarna gebruiken wij jullie model wel om over te trekken en dan maken we ons eigen model'* (R. 3). En ook hier blijkt de crisis een katalyserende rol te hebben gespeeld: *'In de crisis was er weinig te doen. Niemand had wat te doen. Dus de aannemers dachten als we nou in ieder geval een deel van die voorbereidingswerkzaamheden naar ons toetrekken. Zij zijn veel harder in dat BIM-gat gesprongen dan de architecten. De architecten hebben gewoon een beetje liggen slapen en dachten het is vooral heel belangrijk om werk binnen te halen en te ontwerpen. Maar die aannemers zijn heel erg op die tekenproductie gaan zitten, wat traditioneel veel meer bij de architect zat. Die hebben dat dus allemaal naar zich toegetrokken. Dus toen de crisis voorbij was hadden ze volledige tekenapparatuur staan. Daarmee is terrein verloren. En dat is heel lastig om dat weer terug te winnen.'* (R. 3). Deze achterstand geldt overigens zeker niet voor alle architectenbureaus. Bureaus met een zekere omvang hebben wel degelijk de mogelijkheden qua financiële armslag en personeelsbestand om in BIM te investeren en zich in de technologie te ontwikkelen.

3.5 Segmenten en schotten

De architectenbranche is in de afgelopen twee decennia geconfronteerd geweest met nieuwe regels, nieuwe spelers, nieuwe technologieën en een zeer diepe val in vraag naar het eigen product namelijk architectonisch ontwerp. Die ontwikkelingen hebben grotendeels eigen oorzaken, maar ze zijn op het niveau van het veld zelf nauw met elkaar verweven. De exogene schokken van de EU aanbestedingsregels en de introductie van geavanceerde digitale ontwerptechnologieën hebben de kansen van toetreding van nieuwe spelers als projectmanagementbureaus en BIM specialisten aanmerkelijk vergroot. Daarmee is de traditionele rolverdeling en de positie van de architect in het bouwproces structureel veranderd. Dit proces is verder versterkt door de tussen 2008 en 2012 sterk krimpende markt met een halvering van de werkgelegenheid en de daarmee gepaard gaande schaalverkleining van de sector.

Bovenstaande meer gedetailleerde analyse van de gevolgen van deze schokken wijzen in de richting van een herschikking van het veld. Niet alleen in de zin van andere relaties in het veld tussen

architecten en andere spelers, maar ook voor wat betreft de arbeidsverdeling *tussen* architecten. Hoewel de branche gegeven de diversiteit in opdrachten van origine in zekere mate gesegmenteerd is, lijkt de segmentatie de afgelopen jaren versterkt. Dat geldt voor zowel de verticale schotten (differentiatie naar omvang van opdracht) als de horizontale schotten (type ontwerp en strategische focus op service, delivery of idea) tussen de verschillende segmenten die minder doordringbaar zijn geworden door de combinatie van fragmentering en aanbestedingsregels. De eisen met betrekking tot referentieprojecten, tevredenheidsverklaringen en bewezen expertise aan bureaus leiden volgens velen tot een situatie waarbij slechts een selecte groep van (voornamelijk grote) gevestigde bureaus over de kennis en het financiële kapitaal beschikken om mee te dingen in aanbestedingsprocedures. Aldus is de dynamiek van een individueel bureau om in een segment door te groeien naar grotere opdrachten of om een voet aan de grond te krijgen in segmenten met andere typen ontwerp, verminderd. Figuur 8 biedt een samenvattend overzicht van deze segmentering.

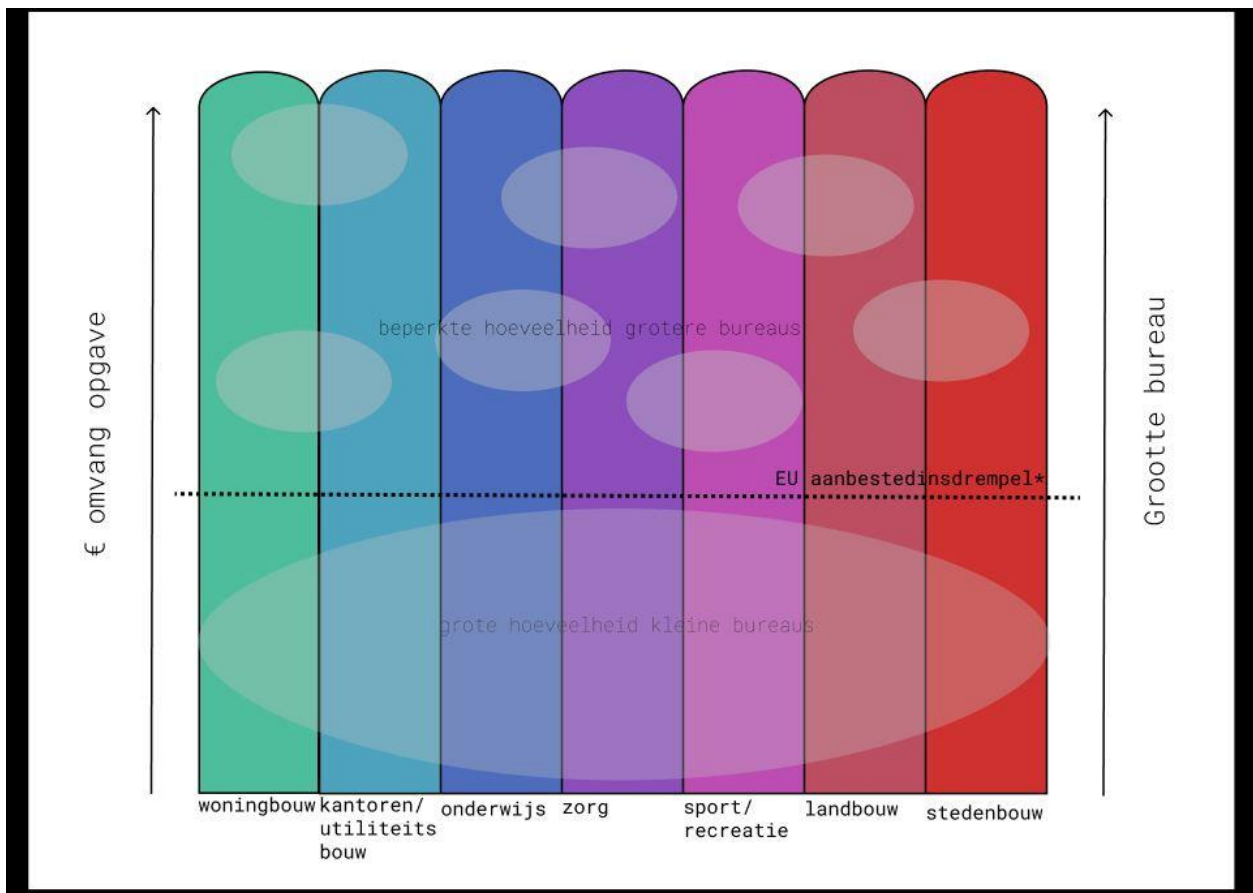
R. 12: *'Door de veranderde selectiemethodiek zijn we wel verdreven uit twee sectoren: scholen en gezondheidszorg. [...] Dit heeft te maken met de aanbestedingen en de vereisten.[...] De selectie criteria zijn te hoog geworden'.*

R. 26: *'Kleine bureaus komen bij bepaald soort opgaven ook niet meer aan bod.'*

R. 17: *'Het lastige is met een klein bureau dat je slecht aan Europese aanbestedingen kunt meedoen. Dat betekent dat een deel van de markt voor ons moeilijk toegankelijk is.'*

R. 19: *'Inmiddels zie je wel dat die aanbestedingen heel erg trechteren. Je moet ervaring hebben in bepaalde segmenten'*

Figuur 8. Schematisch overzicht van de markt voor architectonisch ontwerp



De consequenties van de afnemende doorlaatbaarheid van de schotten tussen de verschillende segmenten worden versterkt door de sterke toename van kleine bureaus en vooral zzp'ers in de architectenbranche na 2008. Voor deze bureaus is het moeilijker geworden om zich verder te ontwikkelen. Daarmee wordt de ook innovatiecapaciteit van de architectenbranche als geheel aangetast. Ten eerste omdat die kleine bureaus weinig tijd hebben om te investeren in meer langetermijnonderzoek. Maar ook omdat marktsegmenten meer gesloten raken en zo nieuwkomers met innovatieve ideeën eerder buiten de deur houden. Dit betekent ook een breuk met een traditie in de Nederlandse architectuur die juist lang werd gekenmerkt door een hoge mate van fluiditeit en opwaartse mobiliteit van kleine architectenbureaus (Vollaard, 2003; Kloosterman en Stegmeijer, 2004).

Meer offensief kan gesteld worden dat deze segmentatie vraagt om nieuwe organisatievormen in de architectenbranche. In plaats van louter te focussen op het eigen bureau kan men trachten te komen tot nieuwe samenwerkingsvormen (zie ook Bos-de Vos, 2018; Schoorl en Luijten, 2011). Voor grotere opdrachten waar bepaalde reputatie en ervaring vereist is, bestaat de mogelijkheid voor kleine bureaus om gezamenlijk een consortium te vormen – dat gevonden wordt via een breed netwerk. Maar ook de samenwerking tussen grote en gerenommeerde bureaus en kleinere bureaus (die al sinds jaar en dag bestaan) bieden weer kansen voor kleine bureaus om mee te dingen in grotere en complexere opgaven. Uit de interviews is namelijk gebleken dat kleinere bureaus aanlopen tegen

bepaalde drempels (expertise, financieel kapitaal, mankracht) in pogingen om grotere en complexere opdrachten te vergaren. De kans die deze fragmentatie biedt op productieve samenwerking wordt echter nog weinig gegrepen. Veel respondenten geven aan enkel samen te willen werken met kleinere bureaus als er ook werkelijk een toegevoegde waarde is.

4. Architecten, innovaties en de maatschappelijke opgaven

4.1 Conditie voor innovatieve bijdragen aan maatschappelijke opgaven

Hoe kunnen architecten bijdragen aan de maatschappelijke opgaven? Hoe kunnen zij op basis van hun specifieke vaardigheden komen tot innovatieve oplossingen ten aanzien van de gebouwde omgeving op het schaalniveau van individuele gebouwen (inclusief het interieur), maar ook op dat van de straat, de wijk of de stad? De veranderde positie van architecten in het veld zoals beschreven in voorgaande hoofdstuk laat zien dat zij enerzijds meer gemarginaliseerd zijn geraakt in het ontwerpen van de gebouwde omgeving en anderzijds dat door fragmentatie van het veld veel bureaus te klein te zijn om middelen vrij te maken voor onderzoek naar innovaties.

Toch zien we dat in de beleidstukken ten aanzien van de maatschappelijke opgaven juist ook aan architecten een belangrijke rol wordt toegekend. Vanwege hun vaardigheden om complexe programma's van eisen om te zetten in concrete ontwerpen. De *Kennis en Innovatieagenda 2018-2021* (ClickNL, 2017) noemt expliciet de rol van professionals in de creatieve sector, waaronder architecten, omdat zij waarde kunnen creëren door ontwerpkracht in te zetten om actuele uitdagingen van mens en maatschappij het hoofd te bieden. We gaan hieronder eerst in op die maatschappelijke opgaven (4.2). Vervolgens belichten we de rol van de architecten hierin (4.3). We besluiten met het identificeren van condities voor innovaties in de architectenbranche (4.4).

4.2 De maatschappelijke opgaven

In de *Europese Horizon 2020 Agenda* (ClickNL, 2017) worden de huidige maatschappelijke opgaven in acht thema's onderverdeeld, de zogenaamde Grand Societal Challenges. Deze zijn gedefinieerd als: Energie & CO2, Landbouw & Voeding, Gezondheid & Zorg, Klimaat & Water, Circulaire Economie, Mobiliteit & Transport, Veilige Samenleving en Inclusieve & Innovatieve samenleving. Het overkoepelende thema bij de huidige maatschappelijke opgaven is volgens de *Kennis en Innovatieagenda 2018-2021* gelegen in de combinatie van een inclusieve en innovatieve samenleving. Toch kan worden gesteld dat elk van de acht thema's direct verbonden is met de gebouwde omgeving. Het analyseren van deze opgaven en het voorstellen van maatschappelijke transitie die tot oplossingen kunnen leiden, behelzen steeds weer ruimtelijke ontwerp-opgaven. De complexiteit van de opgaven en de noodzaak om meerdere partijen bij de oplossingen te betrekken, vraagt volgens de Raad van Cultuur (2018) om nieuwe institutionele verbanden. De Raad stelt daarom ook voor dat allianties gevormd moeten worden tussen ontwerpers, overheden, bedrijven, burgers en kennisinstellingen. Die allianties kunnen dan de vorm krijgen van zogeheten stad labs, city deals en regio-enveloppes. Anders dan de top-down ruimtelijke planning van de vorige eeuw, zullen deze allianties op een interactieve manier moeten functioneren. Dat betekent dus ook dat de van oudsher individualistische architect, een meer 'altruïstische' houding zal moeten aannemen om open te staan voor bijdragen van anderen (Raad voor Cultuur, 2018).

Om deze brug tussen ontwerp en samenleving te kunnen slaan is een onderzoekende houding vereist waarbij ontwerpers eerder vragen oproepen of discussies uitlokken voordat er oplossingen worden aangeboden (Raad voor Cultuur, 2018). Dit biedt de mogelijkheid om urgente stedelijke thema's

omtrent mobiliteit, milieu of macht publiekelijk te bevragen en te bekritisieren. Daarnaast opent het een dialoog tussen de samenleving en de specialisten (Salet en Zonneveld, 2015; Healey, 2018).

Waar onderzoekend ontwerpen een belangrijke rol toedicht aan architecten om urgente stedelijke thema's bespreekbaar te maken, is er ook een oproep voor een kruisbestuiving tussen de culturele en creatieve sector om *maatschappelijke transities* te realiseren (Raad voor Cultuur, 2018). Uit een gemeenschappelijk rapport van de Raad voor Cultuur en de Raad voor de Leefomgeving blijkt dat er steeds vaker gebruik wordt gemaakt van de verbindende en vernieuwende kracht van ontwerpers om tot een betere gebiedsontwikkeling en herbestemming te komen. Ook vanuit het topsectorenbeleid wordt sterk ingezet op interdisciplinaire samenwerking. Hierbij hebben de sectoren Energie, Logistiek en Gezondheid de noodzaak naar kennis en vaardigheden uit de ontwerpsector erkend. Door deze samenwerking aan te gaan kunnen transitiethema's, zoals klimaatadaptatie, circulaire economie, mobiliteit, gezonde verstedelijking, voedsel, zorg, water, veiligheid en ruimtelijke ordening breder worden opgevangen en effectiever worden verwezenlijkt.

4.3 De toegevoegde waarde van de architect

In haar boek *Why Architects Matter* verwijst Flora Samuel naar de in haar ogen onderscheidende kwaliteiten van architecten. Het zijn volgens haar *'integrators of complex bodies of information and masters in space-craft'* (Samuel, 2018: 2). Deze voor het beroep van architect specifieke eigenschappen maken dat zij in principe zeer goed in staat zijn om een wezenlijke bijdrage te leveren aan maatschappelijke problemen vanuit een ontwerpvisie. Hoewel Samuel dus positief gestemd is over de kwaliteiten, competenties en toegevoegde waarde van de architect, constateert zij tevens een proces van marginalisering van de rol van de architect in de ruimtelijke ontwikkeling – een proces dat dus evident niet uniek is voor de Nederlandse constellatie. Dat proces van marginalisering hangt samen met de structurele transformatie van het bredere veld van ruimtelijk ontwerp zoals we hierboven hebben gezien.

De huidige maatschappelijke opgaven vragen om een benadering van de gebouwde omgeving die (veel) verder gaat dan louter de economische indicatoren van rentabiliteit en efficiency. Vanaf het begin van de jaren tachtig zien we dat met privatisering en deregulering deze ogenschijnlijk goed te kwantificeren waarden steeds dominanter zijn geworden in het ontwerpen, ten koste van veel moeilijker meetbare waarden als leefbaarheid, duurzaamheid en sociale cohesie. Dat geldt eens te meer voor dat deel van de vastgoedmarkt waar *objecten* eerst en vooral als een vehikel voor complexe financieringsconstructies worden gezien. De betrokken investeerders (in toenemende mate buitenlandse investeringsmaatschappijen) zijn primair in rendement geïnteresseerd en minder in de relatie met de lokale omgeving in milieu of ander opzicht.

Deze spelregels van het veld waarin architecten opereren, vormen aldus een obstakel voor het realiseren van die maatschappelijke opgaven. We komen in het volgende hoofdstuk nog kort over die spelregels te spreken,

R. 3: *'De moderne houding van de architect is veel meer om samen met de opdrachtgever en andere stakeholders in dat proces mee te denken en te kijken hoe we nu met z'n allen, vanuit dat integrale idee, het beste resultaat bereiken. En dat vraagt een iets andere houding. Waarbij je natuurlijk nog steeds af en toe op je strepen moet staan. Maar de basishouding is anders, wat receptiever. Het is dus niet een u vraagt wij draaien mentaliteit, wat van commerciële architecten wordt gezegd. Dat is het niet. Het is heel bewust vanuit een visie, maar wel open voor de belangen van anderen.'*

maar ook zonder een meer fundamentele heroriëntatie van het vastgoedstelsel van financieel product naar een maatschappelijk product, kan toch de bijdrage van architecten aan de huidige en toekomstige maatschappelijke opgaven worden vergroot. Zoals Flora Samuel terecht opmerkt, kunnen architecten innovatief zijn op een wijze die elders in de bouwkolom veel minder voorkomt vanwege hun specifieke vaardigheden en met name ook hun habitus. Die habitus is sterk geworteld in de creatieve industrie en zij kunnen zo putten uit een andere wereld van (nieuwe) ideeën ten aanzien van het ontwerpen van de gebouwde omgeving (Samuel, 2018: 112). Zo kunnen architecten hun meesterschap in *spacecraft* bewijzen.

Dat impliceert evenwel ook deels een andere houding en dus ook een verschuiving in de habitus aan de kant van architecten om die specifieke kennis en vaardigheden voldoende voor het voetlicht te krijgen en daadwerkelijk te kunnen inzetten. Uit de interviews komt naar voren dat de maatschappelijke opgaven vragen om een architect die meer open, minder op zichzelf en de eigen professie gericht en collaboratiever is. Gezien de toegenomen en alsmaar toenemende complexiteit van de opgaven zullen architecten zich meer dan ooit in staat moeten stellen samen te werken met verschillende partijen. Dit omvat de partijen in het bouwproces zelf zoals duurzaamheidsadviseurs, maar ook daarbuiten in de besluitvorming en het gebruik. Tevens menen verschillende respondenten dat samenwerkingen met en inzichten vanuit flankerende vakgebieden zullen leiden tot innovatiekracht die mist wanneer enkel vanuit de kern van het eigen vakgebied gehandeld wordt. Ten grondslag aan deze hernieuwde rolinvulling en innovaties ligt kennisverbreding. Volgens Samuel heeft een kloof tussen onderwijs en praktijk bijgedragen aan deze versmalling en marginalisering omdat architecten onvoldoende in staat zijn geweest om op basis van hun opleiding hun kennis, expertise en toegevoegde waarde te duiden en te demonstreren.

Uit de interviews blijkt, overeenkomstig met Samuels uitspraken, dat er in Nederland een kloof bestaat tussen de opleidingen en de bouwpraktijk. De opleidingen tot architect – en dan noemen de geïnterviewden met name de Technische Universiteiten – leggen nog veel de nadruk op esthetiek, conceptuele aspecten en thematiek. Als architecten op basis van hun kernvaardigheden effectief willen functioneren in een veld dat gekenmerkt wordt door vermarkting van het vastgoed, dan dienen zij ook de economische dynamiek van het vastgoed en het schaalniveau van gebiedsontwikkeling te kunnen doorgronden.

Hoewel met de Beroepservaringsperiode (BEP), vastgelegd in de Wet op Architectentitel, gepoogd is deze kloof te dichten (Van Doorn en Enning, 2014-2015), menen de respondenten dat ondanks de BEP er nog een rol ligt bij de opleidingen om toekomstige architecten beter voor te bereiden

R. 17: *'dus je moet gewoon een solide eigen bedrijf hebben en die mensen moeten gewoon bij jou in dienst zijn. En zij moeten state of the art kennis hebben over geld en over maatschappelijke ontwikkelingen. Zorgen dat je ook onderdeel bent van de maatschappelijke discussie. Dat je weet wat er speelt. Dat je weet wat de gebruikers echt willen [...]. Dat je in dat hele spel genoeg kennis hebt en dat je vanuit die positie zegt: en zo gaan we het vormgeven. Dat hebben we gewoon niet, daar zijn we ook niet in getraind, daar zijn we niet in opgeleid.'*

R. 13: *'Dan zit je elk semester een museum te bouwen met de studenten. Dan komen ze van de studie af en dan denken ze dat ze een museum gaan bouwen. Is dat nou de belangrijkste rol van de architect? Je kunt ze ook veel meer dat plezier van dat proces al meegeven.'*

R. 17: *'Als architecten zijn we te weinig georiënteerd op en opgeleid in het goed in die bouwkolom functioneren. We kunnen misschien leuk ontwerpen en we kunnen ook nog technische tekeningen maken. Maar wij kunnen bijvoorbeeld niet een stiko [stichtingskosten] maken, of wij kunnen niet snappen wat de wethouder beweegt. Wij snappen eigenlijk niet heel goed wat in de contouren van de opdracht de belangen zijn. Dat betekent in de praktijk dat dus de beslissingen worden genomen en dat wij daarna worden ingeschakeld. Wij zijn geen onderdeel van de kernbeslissingen in een gebouwcomplex en daardoor zitten we altijd in de marge van de besluitvoering en dan mogen we het leuk maken. We moeten meer naar die kern van de besluitvorming en dan zou je kunnen innoveren maar daar zitten we niet en daar zitten we steeds minder.'*

op de huidige en toekomstige bouwpraktijk en ontwikkelingen in de ruimtelijke omgeving. Volgens velen moet hierom ondernemerschap, in de brede zin, beter onderwezen worden. Daarbij wordt een kennisverbreding met betrekking tot de financiële, juridische en politieke kanten van de bouwopgaven van groot belang geacht. Middels een zodanige kennisverbreding kan de architect zich in staat stellen om al voordat de bouwopgave er ligt, te participeren in de kern van de besluitvorming. Hiermee kan de architect vervolgens de maatschappelijke en culturele waarde een groter belang toedichten in het uiteindelijke bouwproces.

4.4. Conditie voor innovaties

Om de maatschappelijke uitdagingen aan te pakken in de ruimtelijke ontwikkeling ligt er niet enkel een taak voor architecten en opleidingen in de heroriëntatie van het vak, ook voor de overheid en opdrachtgevers ligt een taak. Waar 'duurzaamheid nu nog vaak met de mond beleden wordt' (R.32) in opdrachten, zullen opdrachtgevers over de gehele linie de maatschappelijke opgaven centraal moeten stellen. Hierachter ligt een rol voor de overheid. Het Rijk en lokale overheden zullen hun regierol weer moeten oppakken bij integrale gebiedsvisies waarmee ze sturing kunnen vormen voor zowel opdrachtgevers als architecten. Daarnaast ligt bij overheden een rol in het stimuleren van onderzoek naar de maatschappelijke opgaven in relatie tot verschillende beroepsgroepen als de architectenbranche, maar ook in het sturen van de opleidingen zodat die beter aansluiten bij de huidige en toekomstige bouwpraktijk.

Van architecten mag verwacht worden dat zij met creatieve, innovatieve ontwerpen (op verschillende ruimtelijke schaalniveaus) kunnen komen die een balans zoeken tussen de verschillende doelstellingen van de maatschappelijke opgaven. Innovaties vereisen evenwel middelen: tijd en geld. De echte grote architectenbureaus beschikken vaak over de middelen en over de gespreide expertise om actief ontwerpend onderzoek te doen en tot nieuwe combinaties te komen. Dat geldt veel minder voor de vele kleine bureaus. Uit de interviews blijkt dat de vermarkting en financiering, met het daarbij behorende risicomanagement en focus op efficiëntie, weinig ruimte laat voor innovatiekracht (Brandellero en Kloosterman, 2010). Verschillende respondenten hebben aangegeven dat financieel kapitaal een van de drempels is tot innovatie. De kosten van het aanschaffen van de ontwerpsoftware BIM vormen een serieuze drempel voor kleinere bureaus en dus ook voor de vele zzp'ers. Langs deze weg raakt de fragmentatie van het veld direct aan de innovatieve capaciteit van architecten.

Dat ontwerpend onderzoek wordt ook door de huidige beloningsstructuur van architecten en de beperkte bescherming van het intellectuele eigendomsrecht van ontwerpen bedreigd. Terwijl de voorinvestering voor

R.13: 'Ik denk dat de nationale overheid veel meer een rol zou kunnen spelen door zich wat meer te verzetten tegen die utopie van die marktwerking. [...] door het wegvallen van subsidies gaat er een ondersteunende infrastructuur voor de Nederlandse architectuur verloren [...] Je hebt een cultureel veld eraan te onderhouden. Het moet cultureel ondersteund worden.'

R 7: 'We hebben wel heel veel last van opdrachtgevers die niet weten wat ze vragen. [...] En als ze een vraag hebben weten ze vaak het opdrachtgeverschap niet zodanig professioneel in te vullen dat ze dus uiteindelijk een halve vraag stellen of de consequenties van hun eigen vraag niet overzien. Dan moet je eerst de opdrachtgever opleiden en dat kost weer tijd om in te laten zinken dat zijn vraag niet goed was.'

R. 11: 'maar die competities die wij aan moeten gaan, daar krijgen wij niet voor betaald. En uiteindelijk gaat de expertise die het bureau heeft en zou moeten blijven houden om dit soort gebouwen te kunnen maken, zou ook moeten opgaan aan onderzoek. Maar daar is geen ruimte voor, voor onderzoek. Je kunt amper investeren. Je moet al investeren in je 3D technologie die flink geld kost. Maar daarbuiten zou je ook willen kijken van wat beweegt er in de wereld en hoe kunnen wij ons verbeteren in het belang van die opdrachtgever? Ja, die middelen, als je geen grote of doorlopende opdracht hebt waar je het uit kan financieren, die zijn er niet meer.'

een ontwerp steeds groter wordt⁸, staat de terugverdienmogelijkheid onder druk zowel omdat de delen van opdracht toevallen aan andere spelers als vanwege het vasthouden aan de oude honorariumstructuur.

Ook de aanbestedingscultuur wordt als een belemmering voor innovatie genoemd. De Nederlandse interpretatie van de Europese regelgeving lijkt het summum van de vermarkting en financialisering van het vastgoed. Verscheidene respondenten menen dat de huidige aanbestedingsprocedures voor architectendiensten innovatie belemmeren omdat om de opdracht binnen te halen bureaus geneigd zijn minder (creatieve) risico's te nemen en meer te conformeren. Anderzijds leiden de strikte selectieprocedures tot een verspilling van kennis, creativiteit, energie en innovatief kapitaal omdat het merendeel van de ideeën niet geselecteerd en/of gebruikt wordt. Aanbestedingen via prijsvragen zoals *Who Cares* en *Brood en Spelen* van Atelier Rijksbouwmeester – waar ontwerpend onderzoek centraal staat – kunnen daarentegen juist innovatie bevorderen omdat daarbij in eerste instantie wordt gekeken naar het plan en de opgave in plaats van de jaren van ervaring en referentieprojecten van een bureau. Hoewel deze prijsvragen wezenlijk verschillen met (reguliere) aanbestedingen en daardoor moeilijk vergeleken kunnen worden, menen wij dat de invulling en oriëntatie ervan voorbeeldstellend is voor hoe opdrachtgevers zich zouden moeten opstellen met het oog op de maatschappelijke opgaven. Hierbij moet gezegd worden dat, in lijn met de algemene teneur in de branche, ook bij deze prijsvragen de beloningen vaak nog achterblijven bij de geleverde arbeid.

Ook het *Stimuleringsfonds voor de Creatieve Industrie* speelt hierin al een rol door het verschaffen van beurzen en subsidies aan jonge architecten en kleine bureaus. Daarmee treedt het in de voetsporen van de voorganger, het *Stimuleringsfonds voor de Architectuur*, dat ooit een belangrijke schakel in de totstandkoming van het internationale succes van de Nederlandse architectenbranche was (Kloosterman, 2008, 2010, 2018). Door het bevorderen van talentontwikkeling, door middel van met name studiebeurzen, is een cruciale bijdrage aan de innovatieve capaciteit van de architectenbranche geleverd. Dit platform gericht op innovatie zou als een meer algemeen model voor collectieve actie voor de architectenbranche kunnen functioneren.

Naast ondernemerschap blijkt ook een breed doch sterk netwerk van groot belang. Dit geldt zowel voor het tijdperk voor als na de crisis – uit sommige interviews kwam naar voren dat hun netwerk hen door de crisis heeft geholpen. Een netwerk van betrouwbare, gunnende en vertrouwende partners en opdrachtgevers is van groot belang voor een succesvol of ontwikkelend

R. 32: *'Als je vanuit maatschappelijke duurzaamheid kijkt naar dat hele aanbestedingscircus en dat hele concurrentiecircus dat wij voortdurend voor het minste of geringste optuigen tegenwoordig, dan is het gewoon onverantwoord. We maken steeds maar weer met 5 partijen een voorstel voor één opdracht en dat gaat in de meeste gevallen nog onbetaald ook. Vier van die projecten kunnen gewoon de vuilnisbak in. Daar is dan gewoon tienduizenden euro's aan geïnvesteerd. Overigens, dat geld moet ergens vandaan komen, dus de opdrachtgevers betalen dit ook allemaal, maar er wordt zo'n hoop verspild en er worden zo veel mensen opgebrand.'*

R. 19: *'Opdrachten zijn vaak zo veeleisend dat je niet in je eentje kan voldoen. Je hebt niet in je eentje al die expertises in huis. Dus dan zoeken we wel samenwerking met andere bureaus. Dan presenteer je je als een soort consortium voor een opdracht en dan benoem je ook de expertise die je inhuurt bij een specifiek iemand.'*

R. 28: *'in netwerken aan opgaven werken. Architecten en bureaus die aan prijsvragen mee willen doen kijken nu sneller naar "wie heb ik daarbij nodig?" Of wie zijn interessant om mee samen te werken? [...] De nieuwe generatie studenten weten niet anders dan een klein bureau te zijn en samen te werken. Dit is hun realiteit.'*

⁸ De toenemende complexiteit van de bouwopgaven vereist in de vroege fasen meer onderzoek met meer technologische mogelijkheden en met een hoger uitwerkingsniveau. Dit wordt gedreven door de wens tot zekerheid en risicomijding aan de kant van de opdrachtgever.

bureau. Echter, met de toegenomen fragmentatie en segmentatie van het veld en de markt blijken ook nieuwe netwerkverbanden steeds belangrijker. Zo gaan zelfstandig ondernemers of kleine bureaus samenwerkingen met elkaar aan in consortiumverband (bijvoorbeeld Döll Architecten en XS) of bundelen zij expertise in een collectief (The Cloud Collective en GEAR) waardoor bepaalde financiële, juridische en kennisdrempels omzeild worden in het vergaren van opdrachten. Met de toenemende complexiteit van de ruimtelijke ontwikkelingen wordt verwacht dat nieuwe samenwerkingsverbanden een belangrijkere rol gaan spelen.

Hoofdstuk 5 Conclusies en aanbevelingen

5.1. De bevindingen

Het veld waarin architecten werkzaam zijn, is in de afgelopen twee decennia drastisch gewijzigd. Nieuwe regels, nieuwe spelers, nieuwe technologie en zeer diepe economische crisis hebben gevestigde verhoudingen en relaties in dat veld diepgaand getransformeerd. Een hele bondige samenvatting zou zijn dat de rol van de architect door deze transformatie is aangetast of zelfs gemarginaliseerd is, zoals Marina Bos-de Vos (2018) en Flora Samuel (2018) ook al eerder geconcludeerd hebben. Vanuit een meer historisch perspectief zou men kunnen zeggen dat deze ontwikkeling van erosie van de rol van de architect in het bouwproces al veel langer gaande is (Abbott, 1988). Dat bouwproces is complexer geworden, vereist meer specialistische kennis en daarmee wordt ook de arbeidsdeling verfijnder en dus wordt ook meer beroep gedaan op andere professies. Het lijkt evenwel dat dit proces van marginalisering meer recent is versneld. Die acceleratie vindt dan juist plaats in een tijd waarin de specifieke vaardigheden van architecten in het creëren van meer leefbare, duurzame en sociale leefomgeving heel goed van pas kunnen komen. Voordat we met aanbevelingen met betrekking tot de toekomstige rol van de architect komen, mede ook in het licht van de actuele maatschappelijke opgaven, geven we eerst kort nog de bevindingen weer.

Ten eerst heeft zich zowel een verdere fragmentatie als verdere segmentering van de architectenbranche plaatsgevonden. De fragmentatie verwijst naar de sterke toename van heel kleine bureaus en dan vooral zzp'ers. De grote vraaguitval na het uitbreken van de financiële crisis in 2008 heeft geleid tot een ontslaggolf waarbij enerzijds bureaus gereduceerd werden tot eenpersoonsbedrijven en anderzijds architecten die hun baan verloren voor zichzelf zijn begonnen als zzp'er. De segmentering staat voor het proces van opdeling in segmenten van de markt voor opdrachten van architectonisch ontwerp, waarbij de schotten tussen de afzonderlijke delen steeds minder makkelijk doordringbaar zijn geworden. Deze segmentering is mede in de hand gewerkt door de EU aanbestedingsregels (en de specifieke toepassing daarvan in Nederland) die sterk de nadruk leggen op aantoonbare competentie in een bepaald type opdrachten.

De sector kent al veel langer een grote heterogeniteit van architectenbureaus naar omvang en specialisatie, maar recent is deze toch, zo lijkt het, van een andere aard. Die combinatie van fragmentatie en de segmentering van het veld heeft verschillende gevolgen voor de branche. Allereerst wordt in verscheidene interviews benoemd dat de toename van het aantal (zeer) kleine bureaus en de zodanige fragmentatie van het veld tot een afname van kwaliteit en professionaliteit leidt. De kleinere bureaus missen veelal de omvang, kennis en expertise om de steeds complexer wordende opgaven aan te kunnen en daarin kwalitatief hoogstaand werk af te leveren. Daarnaast meent men dat de toename van het aantal eenmansbedrijven heeft geleid tot het drukken van de tarieven voor architectendiensten. Het indirecte gevolg van de fragmentatie is dat er een probleem ontstaat in het investeren in kennis en innovatie door een gebrek aan financieel en cultureel kapitaal.

Tevens belemmert de segmentering en fragmentatie van de markt en het veld een collectieve organisatie van de beroepsgroep zowel intern als naar buiten toe, wegens de verschillende belangen en problematiek.

De kleine bureaus missen doorgaans een bepaalde mate van ondernemerschap en door hun beperkte omvang toegang tot financieel kapitaal en kennis/expertise. Zij dingen voornamelijk mee naar kleine opdrachten in specifieke niches. Daarnaast hebben deze regels tot gevolg dat ook de grotere bureaus zich moeten specialiseren wegens de vereisten betreffende ervaring en omvang. Aan de vraagkant zien we dat opdrachtgevers weliswaar grote, veelomvattende opdrachten aan marktpartijen toekennen, maar dat deze vervolgens worden opgedeeld in deelprojecten die weer worden uitbesteed aan architecten, maar ook aan andere spelers. Daardoor is de rol van de architect in het bouwproces verder gemarginaliseerd.

In deze context heeft zich een erosie van de positie van architecten voorgedaan. Maar er is meer. De eigen focus op conceptuele aspecten en esthetiek en het wegsijpelen van kennis en expertise bij bureaus betreffende andere delen van het ontwerp- en bouwproces zoals onderzoek, technisch ontwerp, uitvoering en directievoering heeft ook bijgedragen aan de marginalisering van de rol van de architect.

Het feit dat de architect vanuit zijn/haar habitus een intrinsieke motivatie heeft om 'iets moois te maken' – de professional value (Bos-deVos, 2018) – geeft de beroepsgroep enerzijds een unieke positie, maar maakt deze ook kwetsbaar in het op rendement gerichte speelveld van het vastgoed en de partners in het bouwproces.

De huidige en toekomstige maatschappelijke opgaven van verduurzaming, verdichting en sociale gelijkheid en toegankelijkheid leiden tot een alsmaar toenemende complexiteit van de bouwopgaven. Er wordt meer kennis en expertise vereist en dat vertaalt zich in een toename van het aantal partijen dat aan tafel zit. Aangezien de architect is opgeleid om verschillende perspectieven aan elkaar te verbinden en dat te vertalen in een ontwerp liggen er zeker kansen voor de architect in de toekomst (Alkemade, 2018)⁹. Echter, het consolideren van een belangrijke rol/positie in de huidige en toekomstige bouwopgaven vereist strategische (bedrijfs)keuzes en een heroriëntatie van de identiteit van de architect.

⁹ Alkemade is ervan overtuigd dat ontwerpers een belangrijke rol kunnen spelen en zo met ontwerp maatschappelijke meerwaarde kunnen creëren. Wel is daarbij een vraag, hoe ervoor kan worden gezorgd dat de nieuwe ideeën ook landen in de bouwpraktijk. Daaraan wil hij samen met de onderwijsinstellingen, de architectuurinstellingen, de beroepsgemeenschap en Bureau Architectenregister verder inhoud geven. (Interview met Floris Alkemade in magazine '30 Jaar Architectenregister')

R. 13: *'Het probleem is, bijvoorbeeld BNA, zij vertegenwoordigen zowel die hele grote bureaus die elke keer lekker die grote opdrachten binnen harken, als die kleine bureaus die dat nooit binnen krijgen. Er zit natuurlijk een verschil in de schaal van dat soort bureaus, zij hebben andere belangen en moeten dus ook op een andere manier vertegenwoordigd worden.'*

R. 17: *'De architect heeft vaak een ideële inslag. [...] Maar ergens daarin heb je dus een andere agenda dan de meeste andere vastgoedpartijen die louter een financiële agenda hebben en die daar beter in zijn, die daar scherper in zijn, die daar slimmer in zijn. En dat betekent dat je je daarnaar moet voegen.'*

R. 17: *'Er zijn een aantal waardesystemen aan het veranderen en vastgoed speelt daar niet genoeg op in. Vastgoed is heel ouderwets. En de manier waarop wij het organiseren, waarbij wij als architectenbureaus redelijk in de marge staan, is niet heel geschikt om echt op een intelligente manier in te spelen op die veranderingen. Maar daar ligt dus tegelijkertijd de kans voor architecten omdat wij met onze, min of meer commercieel onbelaste statuur, die verbindende rol kunnen spelen. En dan is het weer kennis, kennis, kennis. Dan winnen we aan geloofwaardigheid. En we hebben de gunfactor want we zijn niet die commerciële ratten die iedereen uitknijpen om zo veel mogelijk geld te verdienen. Nee wij willen goede dingen doen. Dus we hebben de gunfactor, maar we zijn naïef dus we krijgen niet de rol waarin we wel beter de dingen kunnen adresseren en kunnen realiseren. Maar ik geloof wel dat wij daar geschikt voor zijn.'*

Betreffende het nemen van strategische beslissingen op bedrijfseconomisch niveau worden twee mogelijke wegen aangegeven in de interviews. Ten eerste zouden architecten hun eigen positie in het veld kunnen versterken door enerzijds een verdere specialisatie en verdieping van kennis en expertise op bepaalde deelgebieden in combinatie met een beter gevoel voor ondernemerschap. Deze weg impliceert feitelijk ook dat architecten zich veel meer in (wisselende) netwerken moeten organiseren. Die netwerken moeten dan zowel andere architecten met andere vaardigheden en specialisaties omvatten als andere experts van het bouwproces. De architecten zouden dan in de ontwerpfase een regierol moeten claimen om zo bredere maatschappelijke doelstellingen te realiseren. Die projectorganisaties vereisen een meer samenwerkende instelling van architecten en we zien dit al gebeuren bij bijvoorbeeld The Cloud Collective. Daarbij aansluitend zou dan ook het weefsel van ondersteunende instituties – Architectenregister, Atelier Rijksbouwmeester, Stimuleringsfonds, Architectuur Lokaal en de BNA – meer gericht moeten zijn op het bevorderen van projectmatige samenwerking en doorstroming van bureaus naar andere segmenten.

De tweede weg om als architect weer een meer centrale rol te spelen is juist schaalvergroting en daarmee de integratie van kennis en specialismen onder één dak. Het gaat dan niet enkel om architectonische kennis maar tevens kennis van bijvoorbeeld projectontwikkeling, de aannemerij en technische uitvoering (bijvoorbeeld CEPEZED, Mei Architecten en BouwmeesterPro van Rothuizen Architecten). Als zodanig wordt eigenlijk de gehele bouwketen en de kennis van randgebieden en overlappende vakgebieden geïnternaliseerd in architectenbureaus. Hierdoor worden de verscheidene spelers tussen de opdrachtgever en de architect als het ware buitenspel gezet – maar dan door middel van internalisering – en kan de architectenorganisatie weer een belangrijke rol vervullen zonder dat de belangen vervagen, grip op het ontwerp verloren gaat en het maatschappelijke en culturele component verdwijnt. Hierbij moet wel de volgende kanttekening geplaatst worden: de schaalvergroting en internalisering van bredere kennis en specialismen vereist een reorganisatie van het bureaus in verband met (juridisch) risicomanagement en het aantrekken van benodigd kapitaal (omdat de voorinvestering vele malen groter wordt).

R. 17: *'En in dat verdienmodel spelen wij een rol. Om het zodanig vorm te geven dat het gekocht wordt. Maar niet meer in de rol om dingen te maken die maatschappelijk echt kloppen. Gebouwen waren vroeger wel meer een maatschappelijk product, en dan heb je ook een andere positie als ontwerper. Dan ben je onderdeel van een maatschappelijk product. En nu zijn we onderdeel van een financieel product en zijn we meer naar de marge gegaan. [...] En ik denk dat je dat kan veranderen door veel grotere architectenbureaus te maken.'*

Gegeven de huidige fragmentatie en segmentering van het veld lijken beide strategieën mogelijk en kansrijk.

5.2. De aanbevelingen

Hierboven zijn de veranderingen in de positie van de architect geanalyseerd op basis van de aan Bourdieu ontleende notie van een veld. De structuur van dat specifieke veld – het geheel van onderlinge relaties van de relevante spelers – is door elk van de vier theoretisch te onderscheiden exogene factoren significant gewijzigd na 2000. In de visie van Bourdieu hangt de structuur van het veld nauw samen met hoe spelers kunnen functioneren op basis van hun hulpbronnen en ook hun handelingsperspectief of habitus. We gebruiken deze analytische bouwstenen om onze aanbevelingen te ordenen. Die aanbevelingen richten zich dus zowel op de exogene factoren vraag, spelregels, nieuwe spelers en nieuwe technologie, alsook op de architecten zelf. Voor met name

aanbevelingen ten aanzien van de exogene factoren geldt dat deze deels het eigenlijke veld van de architectenbranche overstijgen. We hebben ze toch opgenomen – al was het maar vanwege de urgentie van de maatschappelijke opgaven.

Aanbeveling 1

Inzetten van pensioengelden om vraagfluctuaties te dempen en vastgoed meer tot maatschappelijk product te maken

De sector werd zwaar getroffen door de crisis. Dat heeft onder andere geleid tot vernietiging van 'human capital' in de architectenbranche op grote schaal. Ook wij begrijpen dat een aanbeveling om een wereldwijde crisis te voorkomen niet echt veel bijdraagt. Toch zou wel gekeken kunnen worden naar wegen om de vraag meer te stabiliseren en daarbij tevens een transitie van (een deel van het) vastgoed te bewerkstelligen van financieel product naar een maatschappelijk product. Met een alsmaar verdergaande vermarkting en liberalisering heeft vastgoed zich ontwikkeld tot een financieel systeem waarbij het behalen van zo veel mogelijk financieel rendement de overhand heeft gekregen op de maatschappelijke waarde van het product. Wellicht ligt er een mogelijkheid om pensioenfondsen weer een grotere rol te geven in het financieringstraject. Voor 1995 financierde ABP grotendeels de bouwinspanningen van de woningbouwcorporaties. Nu worden de 1300 miljard euro pensioenspaargelden overwegend in het buitenland belegd, terwijl hier de volkshuisvesting druk bezig is buitenlandse investeerders te zoeken. Ook kan van deze investeerders een grotere betrokkenheid bij de gebouwde omgeving verwacht worden en daarmee zouden ook de maatschappelijke en culturele waarden een hogere prioriteit kunnen krijgen.

Aanbeveling 2

Herbezinning op toepassing regels

Het veld waarin architecten opereren, is sterk gewijzigd door veranderingen in de regelgeving van met name van Europese aard. Een terugkeer naar de oude situatie ligt niet erg voor de hand. Wel kan nog eens goed worden gekeken naar de wijze van toepassing van de Europese aanbestedingsregels in Nederland zowel in het licht van het kansen bieden aan jonge, innovatieve bureaus als vanuit het perspectief van het realiseren van de maatschappelijke opgaven.

Aanbeveling 3

Naar een nieuw beleid van ruimtelijke ordening

In de Nederlandse context heeft de overheid teveel regie uit handen gegeven en teveel ruimte voor marktwerking gecreëerd. Marktpartijen zijn veelal primair gefocust op het realiseren van (monetaire) ruilwaarde of 'exchange value'. In de Programma's van Eisen (PVE) dienen de gebruikerswaarde of 'user value' (breed opgevat, dus rekening houdend met externe en lange termijn effecten gekoppeld aan de maatschappelijke opgaven) in combinatie met de 'professional value' van architect weer een

meer prominente plek te krijgen. Dit vereist ook een ander institutioneel kader ten aanzien van de ruimtelijke ordening waarin de overheid op nationaal niveau de contouren zal moeten aangeven op basis van de maatschappelijke opgaven, waar dan op lokaal niveau invulling aan zal moeten worden gegeven. Maar ook in de vorm van op de lokale context toegesneden PVE's waarin eigen keuzen en afwegingen kunnen op worden gemaakt en waarin architecten op basis van hun 'spacecraft' een cruciale rol in kunnen spelen (zie ook Salet en de Vries, 2018). Voor een dergelijke slag is ook het vergroten van inhoudelijke kennis bij (lokale) overheden noodzakelijk.

Aanbeveling 4

Ander opdrachtgeverschap

Architecten hebben een grote potentiële toegevoegde waarde voor wat betreft het vinden van oplossingen voor de maatschappelijke opgaven. Echter, zonder de bereidwilligheid van opdrachtgevers om deze maatschappelijke opgaven ook daadwerkelijk voorop te stellen in de opdrachten, is de toegevoegde waarde van de architect op dit vlak zeer beperkt. Uit de interviews blijkt dat de maatschappelijke opgaven vaak nog niet voorop staan in de opdrachten. Niet alleen maar formele regels maar ook publiek debat en maatschappelijke betrokkenheid zullen opdrachtgevers moeten overtuigen van het bredere belang van hun projecten. Het vooropstellen van maatschappelijke uitdagingen in bouwopgaven vereist ook van opdrachtgevers een verbreding van hun kenniskapitaal. Dit kan tevens professioneel opdrachtgeverschap bevorderen waarbij opdrachtgevers duidelijker voor ogen hebben wat het is dat ze van architecten vragen en wat daar tegenover gesteld dient te worden.

Aanbeveling 5

Versterk platforms voor innovaties

Architecten kunnen vanuit hun worteling in de creatieve industrie op een unieke manier naar ruimtelijke opgaven kijken. De huidige structuur van het veld bevordert echter niet de vorming van een breed gedragen innovatiecultuur. Alleen de hele grote bureaus kunnen de middelen vrijmaken om in eigen huis aan innovatie te doen. De vele kleine bureaus kunnen dat veel minder of zelf helemaal niet. Zeker nu is er een grote behoefte aan experimenten en nieuwe oplossingen voor de gebouwde omgeving. De huidige en toekomstige maatschappelijke opgaven zullen leiden tot een toenemende complexiteit van de bouwopgaven. Het Stimuleringsfonds Creatieve Industrie is een succesvol instituut dat voortbouwt op zijn voorganger het Stimuleringsfonds Architectuur, en fondsen verstrekt juist ook aan kleine bureaus en jonge architecten om aan ontwerpend onderzoek te doen. Onderzoek is steeds meer een collectieve onderneming en onderzocht moet worden hoe bredere platforms die ook andere disciplines en onderwijsinstututen omvatten, bevorderd kunnen worden. Zo kan kruisbestuiving tussen architecten en andere disciplines op meer systematische wijze tot stand komen.

Aanbeveling 6

Een meer ondernemende architect

In meer 'normale' tijden wordt de habitus – een specifiek handelingsperspectief – als tamelijk vanzelfsprekend ervaren. Als echter een veld drastisch verandert, moeten ook de spelers hun eigen positie en habitus kritisch beschouwen (Sweetman, 2003). Dat geldt zeker ook voor wat in de nasleep van de crisis in de architectenbranche na 2008 heeft plaatsgevonden. De vele recente publicaties over de rol van de architect vormen daar een tastbaar bewijs van. Om in de nieuwe verhoudingen effectief te kunnen functioneren en de eigen meer unieke vaardigheden voor de ontwikkeling van de ruimtelijke leefomgeving te kunnen inzetten, is ook een andere habitus vereist die zich beter verhoudt tot de actuele relaties in het veld. Een sleutelement is gelegen in het versterken van een ondernemende attitude. Ten grondslag hieraan ligt een verbreding van het kenniskapitaal van architecten (bijvoorbeeld kennis van aannemerij, projectontwikkeling, projectmanagement, bouwmanagement, financiële zaken). Middels een zodanige verbreding van het kenniskapitaal kunnen architecten begrijpen wat de andere spelers in het financieel gedreven systeem beweegt. Hierbij zijn opleidingen van groot belang. De wetenschappelijke opleidingen leggen nog veelal de nadruk op de conceptuele en thematische kant van het vak. De maatschappelijke opgaven en de ontwikkelingen van het vastgoedsysteem vereisen echter dat ook andere competenties en vormen van kennis worden belicht. Opleidingen zullen dit gat moeten vullen door hun curricula aan te passen en aan te scherpen om het vak te ontwikkelen.

Aanbeveling 7

Stimuleer samenwerking tussen architecten onderling

Niet alleen andere kennis is benodigd, maar ook een breed gedeelde houding ten aanzien van samenwerken van architecten in projecten. Het veld van architectenbureaus is zeer divers met een klein aantal grote bureaus die een heel breed scala van competenties in huis hebben en ook relatief gemakkelijk aan de eisen van de EU aanbestedingsregels kunnen voldoen, maar ook met een groot aantal kleinere en zelfs heel kleine bureaus. Een deel van die kleine bureaus is prima toegesneden op een bepaald marktsegment en ook op de wensen van de betrokken architect, maar er zijn ook bureaus die willen doorgroeien. Samenwerken versterkt hun kansen om grotere projecten binnen te halen en zich verder te ontwikkelen, maar dit vergt ook een open houding ten aanzien van delen en verdelen van werk. Ook dit laatstgenoemde element zal deel moeten uitmaken van de habitus van architecten. Om tot samenwerkingen te komen zullen architecten zich altruïstischer moeten opstellen, maar er zal ook platformvorming moeten plaatsvinden waar de verschillende bureaus en actoren elkaar makkelijk kunnen vinden.

Aanbeveling 8

Versterk de institutionele organisaties en samenwerkingen

Anders dan bij veel andere beroepsgroepen in de bouwwereld is de titel van de architect wettelijk beschermd. Aldus is er feitelijk een wettelijk ankerpunt voor het waarborgen van de kwaliteit van de architect en tevens ook in principe een goede basis voor het organiseren van architecten. Echter door fragmentatie van het veld, de gerichtheid op de eigen praktijk en een beperkte mate van institutionele coherentie wordt het vermogen tot collectieve actie belemmerd. Middels een betere afstemming tussen de verschillende organisaties en instituties in het veld kan de positie en de identiteit alsmede de beroepsspecifieke kwaliteiten van de architect worden versterkt.

Literatuur

- Abbott, A. (1988), *The System of Professions: An Essay on the Division of Expert Labor*. Chicago: University of Chicago Press.
- Becker, H. S. (1982), *Art Worlds*. University of California Press.
- Belzen, T. van (2016), 'Architecten boycotten Europese aanbestedingen', *Cobouw*, 22 Augustus 2016.
- BNA (2017), *BNA Benchmark 2017; resultaten boekjaar 2016*, Branchevereniging Nederlandse Architectenbureaus.
- BNA (2017), *Conjunctuurpeiling BNA najaar 2017*, Branchevereniging Nederlandse Architectenbureaus.
- Bos-de Vos, M. (2018), *Open for Business; Project-Specific Value Capture Strategies of Architectural Firms*. Delft: Delft University of Technology, Faculty of Architecture and the Built Environment (Dissertation).
- Bourdieu, P. (1998), *Practical Reason: On the theory of Action*. Stanford, California: Stanford University Press.
- Bryman, A. (2012), *Social Research Methods. 4th Edition*. Oxford: Oxford University Press.
- Caves, R.E. (2000), *Creative Industries; Contracts between Art and Commerce*. Cambridge (Ma)/London: Harvard University Press.
- Cappetta, R., P. Cillo en A. Ponti (2006), 'Convergent Designs in Fine Fashion: An Evolutionary Model for Stylistic Innovation', *Research Policy*, **35**(9), 1273–1290.
- CBS (2013), *Monitor Architecten en Ingenieurs Tweede Kwartaal 2013*, Centraal Bureau voor de Statistiek [Online] Beschikbaar op: <https://www.cbs.nl/nl-nl/achtergrond/2013/37/monitor-architecten-en-ingenieurs-tweede-kwartaal-2013> [geraadpleegd op 10 oktober 2018].
- ClickNL (2017), *Kennis- en Innovatie Agenda, Creatieve Industrie 2018-2021*.
- Creswell, J. W. en V.L.P. Clark (2017), *Designing and conducting Mixed Methods Research*. Sage Publications.
- Van Doorn A. en G. Enning (2015), *Het Wat en Waarom van de Beroepservaringsperiode. Een kleine geschiedenis van de Wet op de Architectentitel*. Geraadpleegd op: <https://www.dearchitect.nl/business/artikel/2018/10/het-wat-en-waarom-van-de-beroepservaringsperiode-een-kleine-geschiedenis-van-de-wet-op-de-architectentitel-101201454>
- EIB (2013), *Werkloosheid in de Bouw; In-en Uitstroom in de WW 2009-2011*, Economische Instituut voor de Bouw.
- EIB (2014), *Verwachtingen Bouwproductie en Werkgelegenheid 2013*, Economisch Instituut voor de Bouw.

- Faulconbridge, J. R. (2010), 'Global Architects: learning and innovation through Communities and Constellations of Practice'. *Environment and Planning A*, **42**(12), 2842-2858.
- Fligstein, N. (2002), *The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies*. Princeton: Princeton University Press.
- Geertse, M. (2014), 'Towards a professional commissioning practice'; An assessment of recent public design competition culture in the Netherlands. Research Gate.
- Granovetter, M. S. (1995), *Getting a Job (2nd ed.)*. Chicago: University of Chicago Press.
- Healey, P. (2018), 'Developing a 'sociological institutionalist'; Approach to analysing institutional change in place governance'. In: W. Salet (Red.), *The Routledge Handbook of Institutions and Planning in Action*. New York/Londen: Routledge: 48-66.
- Kloosterman, R. C. (2008), 'Walls and Bridges: Knowledge Spillover between 'Superdutch' Architectural Firms', *Journal of Economic Geography*, **8**(4): 545-563.
- Kloosterman, R.C. (2010), 'Building a Career: Labour Practices and Cluster Reproduction in Dutch Architectural Design', *Regional Studies*, **44**(7): 859-871.
- Kloosterman, R.C. en E.S. Stegmeijer (2004), 'Cultural Industries in the Netherlands-path-dependent patterns and institutional contexts: the Case of Architecture in Rotterdam', *Petermanns Geographische Mitteilungen*, **148**(4): 66-73.
- Nekkers, J. (2017), *Architect 2030, Act Now*, Vier toekomstscenario's voor architectenbureaus, Amsterdam: Branchevereniging Nederlandse Architectenbureaus.
- d'Ovidio, M. (2015), 'The Field of Fashion production in Milan: A theoretical discussion and an empirical investigation.City', *Culture and Society*, **6**(2), 1-8.
- Power, D. en A.J. Scott (2004), *Cultural Industries and the production of Culture*. Routledge.
- Pratt, M. G. en A. Rafaeli (1997), 'Organizational Dress as a Symbol of multilayered Social Identities'. *Academy of management journal*, **40**(4), 862-898.
- Raad voor Cultuur (2018), Toekomst Cultuurbeleid/ Ontwerpsector/ Maatschappelijk perspectief. [Online] Beschikbaar op: <http://toekomst-cultuurbeleid.cultuur.nl/sectoradviezen/ontwerpsector/maatschappelijk-perspectief>.
- Salet, W., en J. de Vries (2018). 'Contextualisation of policy and law in sustainable urban development', *Journal of Environmental Planning and Management*, 1-16.
- Salet, W. en W. Zonneveld (2015), 'Duurzame ontwikkeling van grote steden'. In: W. Salet, R. Vermeulen & R. van der Wouden (Red.), *Toevoegen van ruimtelijke kwaliteit: ruimtelijke kennis voor het Jaar van de Ruimte*: 106-121.
- Samuel, F. (2018), *Why Architects Matter: Evidencing and Communicating the Value of Architects*. London: Routledge.

- Schoorl, F.F.J. en A. Luijten (2011), *Toekomst, scenario's voor architectenbureaus en architectenbranche*. Amsterdam: Branchevereniging Nederlandse Architectenbureaus.
- Scott, A. J. (2000), *The cultural Economy of Cities: Essays on the Geography of image-producing Industries*. Sage Publications
- Stichting Fonds Architectenbureaus (2018), Architect M/V, Stichting Fonds Architectenbureaus [Online] Beschikbaar op: <http://www.sfa-architecten.nl/feiten-en-cijfers/de-branche-in-cijfers/architect-m-v.html> [geraadpleegd op 10 oktober]
- Sweetman, P. (2003), 'Twenty-first century Disease? Habitual reflexivity or the reflexive Habitus', *The Sociological Review*, **51**(4): 528-549.
- Vries, J. de en W. Zonneveld (2018), 'Urban transformation in the Northern Randstad; How institutions structure planning practice'. In: W. Salet (Red.), *The Routledge Handbook of Institutions and Planning in Action*. New York/Londen: Routledge: 364-377.
- Watson, A. (2013), 'Running a Studio's a silly Business': Work and Employment in the contemporary recording Studio sector', *Area*, **45**(3), 330-336.
- Watson, A., en J. Ward (2013), 'Creating the right 'vibe': emotional Labour and Musical performance in the Recording Studio', *Environment and Planning A*, **45**(12), 2904-2918.

Lijst respondenten

Voor dit onderzoek hebben wij verscheidene architecten, partners, directeuren, jonge starters, gepensioneerden en sleutelpersonen van instellingen uit de branche geïnterviewd. Zonder de zeer interessante inzichten uit die gesprekken was dit rapport niet mogelijk geweest. Daarom heel veel dank aan allen die mee hebben gewerkt aan dit onderzoek:

| | |
|---------------------|---------------------------------------|
| Barbara Luns | Architectuur Instituut Rotterdam |
| Cilly Jansen | Architectuur Lokaal |
| Diederik Dam | Dam & Partners Architecten |
| Do Janne Vermeulen | Team V Architecten |
| Eric Frijters | FABRICations |
| Harm Tilman | De Architect |
| Henk Döll | Döll Architecten |
| Huub de Graaff | Stichting Fonds Architectenbureaus |
| Jeroen Schipper | JSA, Orange Architects |
| Joke Willekes | Stichting Fonds Architectenbureaus |
| Joost Ector | Ector Hoogstad Architecten |
| Maarten Tas | Stimuleringsfonds Creatieve Industrie |
| Machteld Kors | UNStudio |
| Madeleine Maaskant | Academie van Bouwkunst Amsterdam |
| Margreet Duinker | Duinker van der Torre |
| Marie-Jeanne Sas | opZoom Architecten |
| Max Pape | Ector Hoogstad Architecten |
| Oscar Sanders | Defesche van den Putte |
| Pim van der Ven | Juli Ontwerp |
| Rens Schulze | Geurst & Schulze Architecten |
| Rob Moritz | 19 Het Atelier |
| Robert Winkel | Mei Architecten |
| Ronald Schleurholts | CEPEZED |
| Sjoerd Soeters | PPHP |

Suzanne Ellis

Koning Ellis Architecten

Syb Groeneveld

Stimuleringsfonds Creatieve Industrie

Taco Tuinhof

Rothuizen Architecten

Tako Postma

Inbo

Titia Luiten

JHK Architecten

Victor Frequin

OZ

Vincent Kompier

Architectuur Lokaal

Wim Heuts

SATIJNplus Architecten

Natuurlijk bedanken wij ook de partners die dit onderzoek mogelijk hebben gemaakt:

Bureau Architectenregister;

Annemiek Rijckenberg, Mirjam del Canho, David Keuning

Atelier Rijksbouwmeester;

Bas Vereecken, Guus Enning

BNA;

Jasper Kraaijeveld

