

Het model als mediator

De natte vinger en het sigarenkistje zijn allang verbannen, maar een nieuw hulpmiddel om investeringsbeslissingen in ruimtelijke ordening te ondersteunen is altijd welkom. De StrateGis Groep uit Voorburg belooft een versnelling van het planvormingsproces, vergroting van het draagvlak en verbetering van de inhoudelijke kwaliteit. En last but not least: "Je bespaart echt ongelofelijk veel geld."

door **Ruud Slierings**

Twee ex-TNO'ers, Robin Seijdel en Anne Dullemond, zijn dit voorjaar hun dienstverlenende activiteiten in gebiedsontwikkeling gestart. Daarvoor hebben ze een soort *concept buy-out* vanuit het onderzoeksinstituut moeten plegen, iets wat overigens in goede harmonie is gebeurd. Om een innovatie commercieel goed in de markt te kunnen zetten, is het vaak beter om deze buiten TNO te brengen.

In samenwerking met nestor Karel Dekker, lang geleden de bedenker van het geografische informatiesysteem RasterGis en nu onder meer wetenschappelijk coördinator van innovatieve Europese projecten in de vastgoedsector, hebben Seijdel en Dullemond de StrateGis Groep B.V. opgericht (www.strategis.nl). Vanuit de gedachte dat gebiedsontwikkeling doorgaans een proces is dat verre van efficiënt verloopt – waarbij veel kansen om het optimum te bereiken verloren gaan –, hebben zij bij TNO interactieve teken- en rekensoftware ontwikkeld. Daarmee kan de almaar complexer wordende materie rond besluitvormingsprocessen helder in kaart worden gebracht en kunnen de effecten van wijzigingen in variabelen à la minute worden doorberekend. Die software wordt door StrateGis onder de naam TNO RasterGis toegepast en, in samenwerking met TNO, verder ontwikkeld.

Bliksemafleider

Het rekenmodel is volgens de bedenkers uitermate toegankelijk en gebruiksvriendelijk. Volgens Dullemond komt dat door de slimme koppeling van databases, stedenbouwkundige kengetallen en intelligente kaarten: "Daardoor kun je in feite tekenen wat je wilt, de kosten en opbrengsten rollen er direct uit. Dat is des te belangrijker omdat de opgaven doorgaans lastig zijn, er

steeds meer partijen bij gebiedsontwikkeling betrokken zijn, en bijvoorbeeld de regelgeving een enorme impact heeft op de uitkomsten. Het model kan met alle mogelijke variabelen in het proces rekening houden: grond- en vastgoedexploitatie, leefbaarheid, ruimtegebruik, energie- en milieuaspecten, en per actor de investerings-, bouw- en stichtingskosten. Al die aspecten moet je in één keer kunnen overzien om verantwoordelijke beslissingen te kunnen nemen."

Lastiger misschien nog dan de technische ontwikkeling van een dergelijk model, is het hard maken van de functionele meerwaarde. Meer partijen, hogere complexiteit, integrale aanpak van gebiedsontwikkeling, wat kan een rekenmodel in die context uitrichten? Seijdel: "Dat is precies wat we willen bereiken: harmonie. Met dit model krijg je gemakkelijker alle neuzen één kant op. In gebiedsontwikkeling moeten overheden, adviseurs, stedenbouwkundigen, corporaties, investeerders, ontwikkelaars en andere belanghebbenden samenwerken. Maar als je niet oppast wordt dat een kakofonie van belangen en ideeën waardoor je veel minder makkelijk tot de inhoudelijke kern doordringt. In zulke situaties is het model de mediator. Je kijkt met z'n allen naar het scherm en speelt met de variabelen. Een sessie met al die partijen aan tafel werkt als een soort hogedrukpan. Het model is dan niet alleen de mediator, maar ook de bliksemafleider, of nog beter: een soort katalysator om de vaart erin te houden."

De StrateGis-aanpak is ook een antwoord op de trend dat steeds meer gemeentes het met minder mensen moeten doen. Het risico van een kennisachterstand bij gemeentebesturen wordt door StrateGis geminimaliseerd. Dullemond: "Dit model

verschafft alle deelnemende partijen een gelijk kennisniveau, niemand heeft een voorsprong op de anderen, want de gegevens in het model zijn voor iedereen beschikbaar."

In samenhang

Los van de bemiddelende en kennisvergroterende rol van StrateGis, brengt het ook boter bij de vis. Sterker nog, de kans dat ideeën en combinaties die je van tevoren niet voor mogelijk gehouden zou hebben het halen, wordt vergroot. Dullemond: "Uiteindelijk rolt er een degelijke conclusie uit het rekenmodel: wat zijn de kansen van dit of dat plan? Voorbeeld: in Winterswijk is dankzij dit model in vijf maanden een PPS opgetuigd voor een groot woningbouwproject. Zeven sessies hebben we nodig gehad om alle ins en outs duidelijk te hebben, alle belangen op tafel te krijgen en uiteindelijk alle uitgangspunten op één lijn te krijgen. Door bijvoorbeeld in een vroeg stadium de vrij-op-naamprijs in het model te brengen en die opbrengsten in relatie te zetten tot de sociale huurwoningen, zien de partijen direct welk effect dit heeft op de grondexploitatie."

Het aardige van het traject in Winterswijk is, aldus Seijdel, dat er achttien projecten tegelijkertijd in StrateGis zijn ingebracht: "Zou je al die projecten afzonderlijk hebben uitgewerkt, dan zouden er zeker een paar gesneuveld zijn. Nu zijn de meeste projecten erdoor gekomen, puur omdat het in gezamenlijkheid en in samenhang is opgezet. Zonder StrateGis – toen nog in de TNO-variant – zou dit niet gelukt zijn, dat wordt door alle betrokken partijen bevestigd."

Er zijn al aardig wat businesscases die het gelijk van Seijdel en Dullemond onderschrijven. In een ander geval bijvoorbeeld

v.l.n.r. Robin Seijdel, Karel Dekker en Anne Dullemond

kampte een gemeente met een begrotingstekort van tientallen miljoenen euro's in een project waar vervuilde grond de kosten flink opjoeg. De provincie moest financieel bijdragen om de zaak rond te krijgen, maar het adviesbureau dat de grondexploitatie in kaart bracht, bleef op een stevig gat uitkomen; de provincie had geen zin dat zomaar te dicht. Seijdel: "We hebben alles in ons systeem overgezet. In een vier uur durende sessie met mensen van VROM, de gemeente en de provincie hebben we alle pijnpunten naar boven gehaald. Die hebben we geanalyseerd, de bandbreedte is bepaald, alle risico's zijn in kaart gebracht. Dat verschaft de provincie uiteindelijk zoveel vertrouwen dat ze erin gestapt zijn."

Rekentrucjes

Wat er kort gezegd in het systeem gebeurt, is dat je de effecten van keuzes in een zo vroeg mogelijk stadium inzichtelijk maakt. Zo bijzonder is het systeem zelf eigenlijk niet, bevestigen beide bedenkers, althans niet in de zin van rekenkracht of innovatief

denken. Het is vooral snelwerkend en oplossingsgericht en het feit dat het een toegankelijke tool is om de vingers achter complexe grondexploitaties te krijgen, is een belangrijke USP. Dullemond: "In zekere zin is het een normaal grondexploitatie-model. Wat het bijzonder maakt, is dat het gekoppeld is aan kaarten, interactieve systemen en analysemodellen, en dat er rekentrucjes inzitten die verder nergens worden toegepast. Zo kunnen we alle eventualiteiten uitsluiten." Verantwoordelijkheid voor de inhoud zal StrateGis nooit zijn, want de input voor het systeem wordt door derden geleverd; gaat er foute info in, dan komt er foute output uit. Uiteraard zijn er wel allerlei procedures om te zorgen dat er juiste gegevens ingaan. Volgens Seijdel wil StrateGis in ieder geval niet de plaats van de procesmanager innemen: "Wij zijn geen procesmanagers. Wij ondersteunen hen wel heel sterk met dit rekenmodel." De prijsstelling van StrateGis is helder, die is opgezet volgens het principe *no go - no*

pay. Dit houdt in dat de afnemer niet betaalt voor het voorwerk voor een eerste sessie. Besluit de afnemer het systeem te gaan gebruiken (*go*), dan worden de eerder gemaakte voorbereidingskosten alsnog in rekening gebracht. De eerste sessie zelf wordt wel betaald. Met een geringe voorinvestering wordt zo een eerste inzicht gegeven in het specifieke probleem. Dullemond en Seijdel denken erover om op korte termijn ook met adviesdiensten en kant-en-klare producten (via internet) te komen. Seijdel: "Eigenlijk stellen de kosten van StrateGis niks voor in relatie tot de omvang van de projecten waarmee we bezig zijn. En nog belangrijker: uiteindelijk versnellen we het besluitvormingsproces zo gigantisch dat je echt ongelofelijk veel geld kunt besparen." ◀◀

De StrateGis groep B.V. is strategisch samenwerkingspartner van More For You, de ketenintegratie-organisatie van Anton aan de Stegge en Bart Kroesbergen (zie pagina 68 in dit nummer van Building Business).