

## Waarom HKB?

Als je op internet zoekt dan kom je er achter dat er ongeveer 70<sup>1</sup> stedenbouwkundige bureaus zijn in Nederland. Dit is nog los van alle architecten en ZZPers die ook in het stedenbouwkundige vak actief zijn. Hoe kies je als opdrachtgever vanuit een dergelijk aanbod je juiste partner? Een inspirerende relatie tussen opdrachtgever is immers essentieel voor het uiteindelijke succes<sup>2</sup>. Daarbij hoort dat elke vraag een specifieke aanpak vraagt om te komen tot resultaten. “Ja maar wij beheersen het allemaal, wij kunnen alles...” hoort u vast vaak zeggen. Onzin! Om u tijdens uw zoektocht naar een **adviseur** goed op weg te helpen is het nodig dat wij kleur bekennen. In welk type opgave ligt onze kracht? Waarbij voelen we ons zelf het beste in ons element?<sup>3</sup>

Wij zijn het beste in ons element bij complexe opgaves waarbij een breed **draagvlak** wenselijk is. Wij geloven in stedenbouwkundige producten die aangestuurd worden vanuit een breed maatschappelijk draagvlak. Waarom? Omdat dit leidt tot gerealiseerde plannen en niet tot plannen op de plank. Dit vraagt om een specifieke werkmethode. Onze methode! Deze is erop gericht om complexe opgave simpel uiteen te rafelen en in het opbouwen van het draagvlak.

U hoeft bij gedragen producten niet alleen te denken aan draagvlak tussen overheid en bewoners. Wij zien dat breder. Draagvlak tussen gemeenteraad, gemeentebestuur en/of ambtelijk apparaat of tussen gemeente en ontwikkelaar vinden wij net zo uitdagend om draagvlak te realiseren.

Hoe we het vertrouwen opbouwen is voor elk project anders. Maar rode draad is wel dat we het samen doen. Door samen te werken gebruiken we elkaars kwaliteiten. We gaan op zoek naar de lokale kennis, kunde en talenten<sup>4</sup>. Deze zetten we in en geven we de ruimte. Om dit voor mekaar te krijgen zitten we niet graag op een kantoortje achter de studeertafel. Wij zijn het liefst als ruimtelijke **verkenners** fysiek aanwezig in het plangebied. We willen als het ware in de huid kunnen kruipen van het gebied. Om zo de waardes, kwaliteiten en mogelijkheden bloot te leggen. Laagdrempelig, transparant en voor iedereen inspirerend.

## de vraag achter uw vraag

Wilt u een gedragen plan? Wilt u een **haalbaar** plan? Wilt u een **maakbaar** plan? Wilt u resultaten i.p.v. een goed gevulde bureau la?

Als u deze vragen met ja beantwoord dan moeten we elkaar zeker ontmoeten en nader met elkaar kennis maken. We vernemen graag wat u vraag is. Maar we vragen door. We willen weten wat de vraag is achter de vraag. Omdat we willen

---

<sup>1</sup> ingeschreven adviesbureau's BNSP, 2012

<sup>2</sup> voor deze uitspraak is vast een bron te vinden

<sup>3</sup> TED-lectures on education prof. Sir Ken Robinson, 2008

<sup>4</sup> Essay Ondermekeoar Karin Peeters, Henk Bouwman, Niels de Vries Hummel, Jeroen Leemans., 2012

weten hoe en met welk product we u het beste helpen. Wat kunt en wilt u graag zelf doen gedurende het proces? Dat kan wat ons betreft meer zijn dan alleen de procesleiding. Wat heeft u in het verleden allemaal al bedacht? Samen krijgen we uw vraag helder en zien we of er onderling een “klik” is.

Maar misschien komt u tot de conclusie na het lezen van bovenstaande dat u gericht op zoek moet naar een ander type bureau, waar de kracht op een ander vlak ligt? Prima! We zijn blij dat we u hebben kunnen **helpen** in uw zoektocht naar een geschikte partner. Wij pretenderen niet dat onze aanpak de enige weg is naar succes. Maar onze bloeifactoren komen het best naar voren in de hierboven beschreven type opgave en werkmethodiek.

**Daarom HKB!!**