



**WOLF DIKKEN ADVISEURS**  
RICHARD WOLF, *Eigenaar/directeur*

# WIJ KUNNEN 5 TOT 10 PROCENT EFFICIËNTER ONTWIKKELEN

Met trots vertelt eigenaar en directeur **Richard Wolf** van ingenieursbureau **Wolf Dikken Adviseurs** dat hij meer verkoopbare meters in een gebouw kan realiseren binnen eenzelfde gebouw. Daarmee wordt de haalbaarheid van een project aanzienlijk vergroot. Zijn bureau werkt door heel het land aan zo'n 250 opdrachten per jaar, waar zij adviseren over technische regelgeving, bouwetten en installatietechniek. Nu is hij bijvoorbeeld bezig met een nieuwbouwwijk in Rotterdam en met een Rijksmonument in Den Haag. Zijn opdrachtgevers zijn divers, maar zijn visie blijft hetzelfde 'We denken in slimme oplossingen door alle expertise bij elkaar te brengen en kunnen daarmee 5 tot 10 procent efficiënter ontwikkelen.'

## MEER VERKOOPBARE METERS EN BETERE OPBRENGSTEN

Volgens Richard lukt hem dat, omdat hij net even anders kijkt naar bijvoorbeeld vluchtwegen en technische installaties. 'Dat kost allemaal ruimte, maar wij zijn in staat meerdere expertises in te zetten op een bouwplan. Daardoor weten we hoe we bijvoorbeeld de technische installaties optimaal in een gebouw kunnen krijgen zonder afbreuk te doen aan de kwaliteit. We kijken dus net even wat slimmer naar plattegronden van een gebouw en zo kunnen we maximaal gebruik maken van de vierkante meters. We zorgen ervoor dat we algemene ruimtes kunnen omzetten in verkoopbare meters, waardoor de opbrengsten beter worden.'

Juist daarom hebben we een streepje voor bij onze opdrachtgevers en ontwikkelpartners, want die zien dat ook.'

Eén van die opdrachtgevers is een bank in Den Haag. Samen met de opdrachtgever, Kraaijvanger architects en Drees & Sommer realiseren we een nieuw kantoor in de bestaande jas. Wolf: 'Het is een Rijksmonument, maar we maken een hypermodern kantoor. Aan de buitenkant zie je nauwelijks iets, maar binnen is er echt geprobeerd om de medewerker van een optimale werkplek te voorzien met modern interieur waarbij duurzame materialen zijn gekozen, klimaatplafonds en hybride techniek. Dat is echt één van mijn parels.'

## ROTTERDAM EN DE TORENS

Een andere parel voor Wolf is de Baantoren in Rotterdam. 'Een toren van 150 meter met ruim 400 appartementen, een consulaat en commerciële ruimtes. Dat hebben we allemaal kunnen realiseren door weer slim te kijken naar de vierkante meters. Deze toren staat trouwens in een heel leuk rijtje, want eraan staan de Cooltoren (ook 150 meter hoog) en Downtown (70 meter hoog). Bij al deze projecten hebben wij een integrale adviesrol gehad.'

Wolf doet veel projecten in Rotterdam, waar hij zelf ook één van zijn twee kantoren heeft gevestigd. Zo is hij in opdracht van Vorm betrokken bij de ontwikkeling van 1000 nieuwe woningen aan de Maas. 'De woningen komen bij het oude Unilever terrein en wij doen daarvoor de bouwfysica en installatietechniek; Hoe zit het bijvoorbeeld met het geluid van de omgeving? Voldoet het plan aan de BENG-normen? Zijn de materialen circulair? Hoe kunnen we proberen om al die woonblokken zoveel mogelijk gebruiksoppervlakte te geven? Het is eigenlijk continu onderzoeken wat er mag, wat er kan en hoe we het technisch kunnen realiseren. Uiteraard doen we dat niet alleen, maar in een goede samenwerking met de opdrachtgever, de architecten en de andere ontwikkelpartners.'

## HERMAN HELL ALS INSPIRATIEBRON

Het Rotterdamse zit voor Wolf niet alleen in de vele projecten die hij daar heeft. Hij haalt ook inspiratie uit andere ondernemers uit deze stad zoals Herman Hell. 'De visie van Herman is dat iedereen goed kan koken en dat er overal lekker gegeten kan worden. Maar hoe verleid je mensen nou om bij jou te komen eten? Dit geldt natuurlijk ook voor ingenieursbureaus zoals het mijne. Iedereen kan lengte maal breedte maal hoogte uitrekenen, maar hoe zorg je ervoor dat een klant bij jou de oplossingen komt halen? Hoe verleid je de klant

om zich bij jou thuis te voelen? Ik denk dat wij van oudsher in ons vak gewend zijn om in een ivoren toren te zitten, terwijl we juist veel meer op de stoel van de opdrachtgever moeten zitten om voor hun het maximale resultaat te behalen. Dat is ook de reden dat ik ooit voor mezelf ben begonnen'

Wolf geeft een voorbeeld: 'Wij doen bijvoorbeeld S'maak in Schiedam en daar is samen met de opdrachtgever het plan herontwikkeld.' Inmiddels worden daar 90 appartementen gebouwd en wordt er een woningcorporatie in gevestigd. 'Het was complex, maar we gaan dan toch altijd samen opzoek naar andere oplossingen om het plan beter uitvoerbaar te maken en meer vierkante meters te genereren. Met de juiste oplossingen zijn we hier uiteindelijk tot het best haalbare resultaat gekomen. Je moet daarvoor echt luisteren naar de klant en de doelstellingen van de klant respecteren. In de horeca is dat net zo, omdat je moet proberen om consumenten te verleiden in jouw restaurant te gaan eten en dat ze er ook weer terugkomen. De visie van Herman hoe dat te doen is voor mij een eye-opener. Die visie neem ik mee voor ons bureau.'

Het optimaliseren en adviseren van de bouwplannen doet Richard natuurlijk niet alleen, maar met 35 collega's. Hoewel hij de regie uit handen geven wel een 'dingetje' vindt. 'Ik heb niet vooraan gestaan bij de les 'loslaten' en ik wil gewoon alles weten. Ik ben een controlefreak.' Hoewel, hij de afgelopen jaren wel een paar collega's aan het managementteam heeft toegevoegd zoals Sander Mijsen, Perry Moerman, Leslie van den Heuvel en Ronald Rijsterborg. 'Die gasten hebben ontzettend veel passie. Ik laat hen in charge voor de dagdagelijkse werkzaamheden, ik merk dat iedereen daar beter van gaat functioneren, waaronder ikzelf.'

Hij voegt daar nog eerlijk aan toe: 'Er zijn ook projecten of opdrachtgevers waar ik zelf



**'WE ZORGEN ERVOOR DAT WE ALGEMENE RUIMTES KUNNEN OMZETTEN IN VERKOOPBARE METERS, WAARDOOR DE OPBRENGSTEN BETER WORDEN'**

### RICHARD WOLF

Directeur / sr adviseur Wolf  
Dikken adviseurs

### VOORAL BEZIG MET:

Acquisitie en complexe projecten  
**WIL BEREIKEN:**  
OVER TIEN JAAR:  
Verdere verbetering en groei van ons bureau  
**HET KANTOORMOMENT VAN DE DAG:**

De einde week borrel

**LEUKSTE COLLEGA:**

Als je meer dan 33 leuke collega's hebt, is er echt niet één de leukste. Ik mag ze allemaal even graag

### BUITEN DE DEUR NAAR:

Afspraken met partners om mooie nieuwe projecten te ontwikkelen

### EEN DEAL MET/OVER:

Een mooie samenwerking  
**DE STAND VAN HET LAND:**  
We staan er beter voor dan we denken, maar de politieke chaos vertroebelt het beeld  
**DE BELANGRIJKSTE ECONOMISCHE ONTWIKKELING:**

Het wegnemen van de trigger om te blijven bouwen.

Dat is een hele dure en slechte ontwikkeling  
**DE BELANGRIJKSTE**

### GEOPOLITIEKE ONTWIKKELING:

De verscherping van de verhoudingen tussen mensen onderling

### UITKIJKEN NAAR:

Mooie nieuwe projecten en samenwerking  
**ZORGEN VOOR/OVER:**  
Individualisering en het daarbij horende onbegrip voor elkaar  
**NIET VERGETEN:**  
Mezelf

### ONMISBAAR:

Niemand is onmisbaar als je het goed organiseert

**BELANGRIJKSTE PERSOON/ PERSONEN:**  
Al mijn passievolle collega's

die iedere dag weer met heel veel motivatie en plezier onze opdrachtgevers proberen blij te maken

### WEGGEVEN:

Hulp aan anderen  
**AANVAARDEN:**  
Hulp van anderen  
**VERANDEREN:**  
Minder slaaf van m'n agenda  
**DURVEN:**  
Loslaten

### GOEDE VOORNEMENS:

Heb ik niet

**NOOIT MEER DOEN:**  
Verwachtingen hebben  
**VRIJE TIJD:**  
Meer sporten, minder tijd

verdoen met triviale zaken

**ZAKELIJKE TERUGBLIK 2024**  
WELK CIJFER GEEF JE 2024:  
8

**DE BELANGRIJKSTE LES WAS:**  
Niet vertrouwen op andermans  
waarnemingen

**MOOIESTE MOMENT:**  
De blik van mijn collega bij het  
winnen van een pitch

**BESTE ZET:**  
Meer ruimte geven aan talenten

**MOOIESTE DEAL:**  
De Kaai Rotterdam. Prachtig  
project tegenover ons kantoor  
Rotterdam en een fijn team om  
mee te werken

**BESTE ZAKELIJKE**  
**BIJEENKOMST:**  
Projectteamvergadering in  
Aspen (USA)

**OPVALLENDSTE NIEUWS:**  
De samenstelling van het nieuwe  
kabinet

**GROOTSTE IRRITATIE:**  
Afspraken maken en ze dan  
niet nakomen

**LEUKSTE SPONTANE**  
**ONTMOETING:**

Er zijn van die momenten dat je  
mensen tegenkomt waarmee je  
een klik hebt

**AAN WIE GEËRGED:**  
We moeten ophouden om je aan  
iemand te ergeren

**BESTE SPEECH:**  
Van Herman Hell van Hell's  
kitchen over de toekomst van de  
horeca. Daar zat heel veel in dat  
ik zakelijk ga gebruiken

**HET MEEST GELEERD VAN:**  
Jan Ultee, rekenen in de  
hoogste versnelling

**PERSOONLIJKE TERUGBLIK 2024**  
WELK CIJFER GEEF JE 2024:  
8

**TOPSERIE:**  
My guilty pleasure B&B vol  
liefde

**SPORTIEVE HOOGTEPUNT:**  
Het uitspelen van de  
RAMdAMcup 2024 onder  
bijzondere omstandigheden

**BESTE BOEK:**  
De vrouwenslagerij van Ilja Gort.  
Misschien geen literatuur met  
een grote L, maar met heel veel  
plezier gelezen

**BESTE AANKOOP:**  
Een e-reader om die vervolgens  
niet te gebruiken

**VAKANTIE:**  
Zuid-Spanje

**WELKE FILM MAAKTE INDRUK:**  
Hicksaw Ridge

**LEUKSTE DINER:**  
We maken van ieder diner wel  
een feestje. Je moet alles vieren  
en met een goed glas wijn

**BESTE SONG:**  
The piano man, van Billy Joel

**INSPIREREND:**  
Mensen met passie voor wat ze  
doen

**KIPPENVEL:**  
De oranjemars bij het EK

**HARTVERWARMEND:**  
Een complimentje op het  
moment dat je het niet verwacht

**SPORTMAATJE:**  
Ruurd Halverhout

**ZORGWEKKEND:**  
Individualisering en het daarbij  
horende afnemende begrip voor  
elkaar

**GELUK:**  
Zit in kleine dingen

**HELD VAN 2024:**  
Mijn zoon Hugo  
omdat hij ondanks  
allerlei tegenslagen overeind  
blijft

**AFZIEN:**  
Iedere woensdag in de  
sportschool

**GROOTSTE ONDEUGD:**  
Dat het zelden stopt na 1 wijntje

**MEEST GELACHEN:**  
Om iemand die over een hekje  
wil springen en dat net niet redt

**GROOTSTE VERLIES:**  
Ik kan niet zo goed tegen  
verliezen

**GROOTSTE IRRITATIE:**  
Het niet nakomen van afspraken

**ALLERGEZONDSTE:**

Veel blijven lachen

**ZAKELIJKE VOORUITBLIK VOOR**  
**2025**

**WAT IS JE PLAN VOOR 2025:**  
Het verder ontwikkelen van ons  
bureau

**WAT GA JE ANDERS DOEN DAN**  
**IN 2024:**

Niet zozeer anders, maar we  
gaan wel ons 'eigen gezicht'  
verder ontwikkelen

**WAAR ZIE JE HET MEEST**  
**TEGENOP:**

Ik zie nergens tegenop

**WAT IS JE GROOTSTE**  
**UITDAGING:**  
De personele uitbreiding van  
ons bureau met leuke slimme  
mensen met passie voor ons vak

**PERSOONLIJKE VOORUITBLIK**  
**VOOR 2025**

**WAT GA JE ANDERS DOEN IN**  
**2025:**  
Meer tijd voor leuke dingen  
maken

**WAAR VERHEUG JE JE OP:**  
Het ontmoeten van leuke nieuwe  
mensen

**WAAR ZIE JE HET MEEST**  
**TEGENOP:**

Nergens

**WAAR GA JE MEER TIJD AAN**  
**BESTEDEN:**  
Aan familie en vrienden

niet aanschuif, omdat ik weet dat dat een totale mismatch is. Dan zorg ik dat één van mijn senior collega's de opdracht doet, die daar veel meer mee heeft en dan loopt het vaak wel soepel. Dat heb ik echt moeten leren.'

#### GOEDE SAMENWERKING EN NAAR DE BAR

Wolf is sowieso heel bewust bezig met samenwerken. 'In een tijd van individualisering is het juist belangrijk om oog te hebben voor elkaar. Maak elkaar nu beter in plaats van alles voor jezelf te houden.' Hij benadrukt dat dit nu nog extra belangrijk is, omdat er langzaam weer allerlei bouwprojecten worden opgestart

die de afgelopen jaren door het stikstofbeleid en regulering van de huur stil kwamen te liggen. 'Er wordt een soort inhaalslag gemaakt. Er komt weer meer nieuwbouw bij en ook beleggers zien dat niets doen geen oplossing is. Alleen de plannings voor de bouwprojecten die stil lagen, veranderen nauwelijks. Daarom neemt je voorbereidingstijd af en dat vraagt juist om een goede samenwerking en communicatie.'

Wolf gaat nog even door: 'Ik merk dat goed samenwerken in complexe projecten er juist voor zorgt dat het succesvol wordt. Op het moment dat er een partij niet meedoet en de belangen van een ander niet ziet, wordt het resultaat ook minder. Niet

in alle ontwikkelteams is de motivatie of het vizier gericht op samenwerken. En je weet nooit waardoor dat komt hè. Het blijft mensenwerk. Toch is mijn doel om te proberen die samenwerking goed tot stand te brengen, terwijl dat mijn rol eigenlijk niet is. Ik ben geen opdrachtgever, maar ik wil wel staan voor een zo goed mogelijk samenwerkingsklimaat. Ik vraag regelmatig of ik iemand ergens mee kan helpen. Dat bevordert de samenwerking. Ik zou eigenlijk ook wat vaker met zakelijke relaties naar een kroeg moeten gaan om zo eens andere gesprekken te voeren dan puur alleen over ons werk. Dat is echt iets in ons vak waar we met elkaar veel meer tijd aan zouden moeten besteden.'

**'IEDEREEN KAN LENGTE  
MAAL BREEDTE MAAL  
HOOGTE UITREKENEN,  
MAAR HOE VERLEID JE DE  
KLANT OM ZICH BIJ JOU  
THUIS TE VOELEN?'**