

Hij is een Stad-ger in hart en nieren, voetbalde voor FC Groningen. Maar Jan Wageman werkte vrijwel zijn hele arbeid-zame leven in Friese dienst. Nu neemt hij afscheid van de bouwwereld. Die hij vaak op zijn kop zette.

TEKST RICHOLD BRANDSMA  
FOTO JILMER POSTMA

## Favoriete projecten

Op Jan Wagemans lijstje van favoriete projecten scoren de verbouwing van het provinciehuis in Leeuwarden en de nieuwbouw van Energy Academy in Groningen hoog. Bij het provinciehuis mocht bouwbedrijf Friso aanvankelijk niet inschrijven vanwege een gebrek aan ervaring. Nadat aanbestedingen met grote bouwers mislukten, kreeg Friso de opdracht alsnog een kans. En haalde met partners de opdracht binnen. „Mooi is hier de combinatie van nieuwbouw, restauratie en civiel. Alle afdelingen van Friso zijn erbij betrokken geweest. Ik vind het resultaat heel bijzonder.” „De Energy Academy hebben we in 18 maanden gebouwd. Of dat snel is? Dat is erg snel. Het budget van de opdrachtgever was heel klein. Daarom hebben we verschillende optimalisaties doorgevoerd. Het is een zeer duurzaam gebouw en ziet er geweldig uit.”



Jan Wageman neemt afscheid als directeur van Friso Bouw in Sneek: „Je moet waarmaken wat je belooft. Ook als het achteraf meer geld kost.”



Als bouwers kunnen we veel oplossen, maar haal dan de stroperigheid uit de vergunning-verlening

**H**et is de dag na het landelijke woonprotest. De woningnood is groot. Duizenden mensen demonstren in Amsterdam. Het is voor veel mensen, vooral starters, amper mogelijk een huis te vinden. Wie een huis wil kopen, moet tienduizenden euro's overbieden om überhaupt een kans maken. Hoewel Jan Wageman (66) weet dat het niet iets is van vandaag of gisteren, steekt het de bouwer in hem wel. „In de kredietcrisis bouwden we jaren niks. Je was als bouwer stikgelukkig als je een opdracht had. Het is niet zo dat de bouw nu niet wil bouwen. Die wil wel. En we hebben de capaciteit ook om veel woningen te bouwen.”

Het probleem ligt, zegt Wageman, echt bij de overheid. „Het verlenen van vergunningen om ergens te

kunnen bouwen gaat enorm stroperig.”

Wie een simpele dakkapel wil bouwen, moet door een gemeentelijk molenaar om aan de slag te kunnen. „Moet je nagaan wat erbij komt kijken als je als bouwer ergens honderd of meer woningen wilt bouwen. Je bent soms echt wel een jaar of langer bezig voordat je daadwerkelijk aan de slag kunt. Een jaar! Moet je kijken wat je in die tijd had kunnen bouwen.”

Hij wijst naar een voorval in Balk waar een projectontwikkelaar recreatiewoningen in het hogere segment wilde bouwen. „Die heeft vanaf het begin de gemeente in het traject meegenomen. In een dorp verderop is een soortgelijk project gerealiseerd, dat gaf een impuls aan de levendigheid in dat dorp. Omdat het oorspronkelijke plan in Balk niet

goed was voor het milieu, is het aangepast, minder woningen. En dan moet er gestemd worden in de gemeenteraad. Dan gaat emotie meespelen. Ondanks het uitgebreide voortraject, zegt de gemeente dan toch nog 'nee'.”

### STROPERIGHEID

Het geeft, zegt Wageman, nog maar eens aan hoe lastig het is woningen te kunnen bouwen. „Nee, ik zeg niet dat we overal zomaar moeten gaan bouwen. Het milieu is van groot belang. Er moet eerst goed worden bekeken wat wel en niet kan, maar naar mijn idee is de balans op het moment zoek. De nood is hoog en als bouwers kunnen we veel oplossen. Maar dan is het wel mijn oproep om de stroperigheid uit de vergunningverlening te halen.”

De dag na het woonprotest is ook de eerste dag van het pensioen van Wageman. Enkele dagen eerder trok hij definitief de deur van Friso Bouw in Sneek achter zich dicht. De Groninger heeft er dan 44 jaar in Friese dienst op zitten, waarvan de laatste 15 jaar bij Friso.

### VOETBALTALENT

Wageman (66) groeit op in de stad-Groninger Schildersbuurt. Als jong voetbaltalent maakt hij als speler de eerste jaren van FC Groningen als profclub mee.

Na zijn studie commerciële economie is het voor Wageman niet gemakkelijk een baan te vinden. „Ik heb denk ik wel 160 brieven verstuurd.” Uiteindelijk vindt hij een plek bij Feenstra Verwarming in Heerenveen. Daar klimt hij op en staat samen met enkele collega's en directeur Sjoerd Feenstra aan de wieg van de roemruchte ijshockeyclub Feenstra Flyers.

Het is de tijd van topijshockeers als Larry van Wieren en Jack de Heer. De populariteit van de Friese ijshockeyclub is groot. „Commerciële bedrijven was nog nooit zo gemakkelijk. Opdrachtgevers zoals woningcorporaties stonden in de rij voor kaartjes van de Flyers.” Op de populariteit van het ijshockey groeit Feenstra uit tot een bedrijf met nationale uitstraling. Als Nuon het bedrijf overneemt, vindt Wageman het mooi geweest. Hij vindt een uitdaging in het vercommercialiseren van vervoermatschappij Arriva.

### PLOPSALAND

Via de overname komt hij Henk Dedden tegen, directeur van Friso Bouw. Dedden wil het bedrijf laten groeien en ziet in Wageman de ideale man om daarbij te helpen. Een obstakel is er wel. Het is 2006, de eerste contouren van de kredietcrisis zijn al zichtbaar en in de bouw gaat het dan al niet heel goed. Dat gaf wel druk, blikt Wageman terug. „Er moest tenslotte wel brood op de plank komen voor de toen bijna vijfhonderd mensen die bij het bedrijf werkten. Er moesten bouwopdrachten binnengehaald worden.”

De bouw van Plopsaland in Coevorden is Wagemans eerste project. Maar de belangstelling van bouwers is groot. Al in de eerste bijeenkomst weet hij de aandacht te trekken van directeur Danny Verbiest van het



De favoriete projecten van Jan Wageman: het provinciehuis in Leeuwarden (boven) en de nieuwbouw van Energy Academy in Groningen.

Belgische productiebedrijf Studio 100. „De meeste collega's kwamen binnen met een prospectus onder de arm. Ik ben niet van de prospectussen, een bouwtekening kan ik niet uitleggen, maar ik moest wel wat doen.”

Tijdens de bijeenkomst pakt hij daarom brutaalweg de microfoon van Verbiest en vertelt het verhaal dat de anderen in hun prospectus hebben staan. „Dat kon twee kanten op: oprotten of doorgaan.”

Het werd doorgaan. Met BAM en Heijmans mag Friso proberen de opdracht binnen te slepen. Vele rondes volgden. In De Panne is de finale tussen Friso en BAM. Voor die finale krijgt Wagemans een idee. Hij koopt tien Plopsamutsen. „Met die mutsen op overtuigden we de jury, met onder anderen Gert Verhulst. Later werd in de media gezegd dat Friso het 'Plopsa-gevoel' had. Onzin natuurlijk, maar de opdracht was wel binnen.”

### THIALF

De onorthodoxe aanpak. Het werkt niet altijd. De verbouwing van ijsstadion Thialf gaat aan de neus van Friso voorbij. „Terwijl we vooraf nauw betrokken waren bij de lobby om het stadion te verbouwen. Van de vijf inschrijvende bouwers, kwamen er vier uit Friesland, maar de enige niet-Fries, Ballast Nedam, kreeg de opdracht. Dat is misschien wel onze grootste teleurstelling geweest.”

Teleurstelling ook omdat, zegt Wageman, Ballast zich niet aan afspraken hield. „Ze hebben er een prachtig stadion van gemaakt. Daar heb ik ze ook mee gefeliciteerd. Maar de voorwaarde was dat ze bij de bouw gebruik zouden maken van Friese onderaannemers. Dat is niet gebeurd. Daar had de Friese politiek meer een zaak van moeten maken.

Het was crisistijd, de Friese aannemers hadden het hard nodig.”

### EUFORIE

Acquisitie in crisistijd. Wageman vindt het de mooiste tijd uit zijn loopbaan. „Altijd proberen een voet tussen de deur te krijgen. Het gevoel van euforie als het lukt. Ken je dat? Als je in de auto zit en je hoort op de radio precies het nummer dat je dan wilt horen. Het gevoel van 'yes, binnen'. Dat moet ik echt af en toe wel hebben, anders heb ik een rot-dag.”

Het is een kwestie van eerlijk zijn, meent Wageman. Geen 'hoelahep-verhalen' ophangen. „Je moet waarmaken wat je belooft. Ook als het achteraf meer geld kost. Dan moet je daar niet over gaan zeuren. Anders kom je echt de volgende keer niet meer aan bod.”

### CONFLICT

Of hij niet angst heeft gehad dat hij toezeggingen niet waar kon maken? „Eerlijk gezegd niet. Niet met Henk Dedden erbij. In mijn optiek de beste aannemer in het Noorden. We zijn vrienden geworden. Maar hadden ook stevige conflicten. Dat ging niet met slaande deuren, weleens met stemverheffing. Maar juist omdat dat kon, omdat die ruimte er was, konden we samen mooie dingen doen.”

Anno 2021 is er weer een crisis. Een wooncrisis. Bouwers komen feitelijk handen te kort. Het vraagt een ander soort acquisitie.

„Wat mij betreft is dat precies goed. Dit werk ligt mij minder. Ik ben ook niet van online marketing. Ik ben wel duurzaam, maar mijn houdbaarheidsdatum is bijna verstreken. Het is tijd voor een volgende generatie.”