

---

# BOUWKUNDEWINKEL EINDHOVEN

## JAARVERSLAG 2009

---

---

Het werk van de Bouwkundewinkel Eindhoven werd in 2009 mede mogelijk gemaakt door:



**Technische Universiteit Eindhoven**  
Faculteit Bouwkunde  
[www.tue.nl](http://www.tue.nl)



**DHV B.V.**  
Advies- en ingenieursbureau in bouw,  
industrie, mobiliteit, luchthavens,  
gebiedsontwikkeling, water, milieu en  
duurzaamheid  
[www.dhv.nl](http://www.dhv.nl)



**DGMR**  
Adviseurs voor bouw, industrie, verkeer,  
milieu en software  
[www.dgmr.nl](http://www.dgmr.nl)



**Nieman Adviesbureau**  
Ingenieursbureau voor kwaliteitszorg en  
bouwfysica  
[www.nieman.nl](http://www.nieman.nl)

**Continu Engineering**

**Koninklijke BAM Groep nv**

**Rabobank Eindhoven - Veldhoven**

**Advin regio Zuidoost**

---

---

# VOORWOORD

Voor u ligt het Jaarverslag 2009 van de Bouwkundewinkel Eindhoven. Al ruim twee decennia probeert de Bouwkundewinkel als WetenschapsWinkel een maatschappelijke taak te vervullen. Ze geeft bouwkundig advies aan particulieren en instellingen die niet over de financiële middelen beschikken om een regulier adviesbureau in te schakelen. In dit jaarverslag vindt u een overzicht van de belangrijkste gebeurtenissen binnen de Bouwkundewinkel in 2009. Daarnaast vindt u hierin een korte geschiedenis van de winkel, de werkwijze binnen de winkel, een overzicht van de mensen die voor de winkel gewerkt hebben en onze toekomstvisie.

Er kan teruggekeken worden op het jaar 2009 als een goed jaar waarin de Bouwkundewinkel zich steeds verder uitbreid binnen de faculteit Bouwkunde. De bekendheid onder studenten is aanzienlijk vergroot door de vele (PR-) activiteiten waar de Bouwkundewinkel haar gezicht heeft laten zien. Door deze interne bekendheid is het mogelijk meerdere projecten in het onderwijs onder te brengen. Dit leidt zowel tot een verrijking van het onderwijs als tot een snellere doorstroom van aanvragen waardoor er meerdere opdrachtgevers met hun problemen geholpen kunnen worden. Dit zou echter niet mogelijk geweest zijn zonder de steun van velen binnen de faculteit. De docenten die actief betrokken zijn bij onze aanvragen breidt zich nog steeds uit. Mede dankzij hun enthousiasme is het voor de Bouwkundewinkel mogelijk praktijkervaring binnen het onderwijs van de faculteit te brengen. Vanuit studenten is er veel belangstelling om hun theoretische kennis in een vroeger stadium van de studie te benutten en in de praktijk toe te passen. Deze studenten weten de Bouwkundewinkel dan ook steeds beter te vinden en vele studenten hebben het afgelopen jaar gebruik gemaakt van de mogelijkheid die hen geboden wordt.

Tot slot willen wij iedereen bedanken die het afgelopen jaar betrokken is geweest bij de Bouwkundewinkel. Door de inzet van al deze mensen is de Bouwkundewinkel gegroeid tot wat het nu is: een WetenschapsWinkel, bewust van haar maatschappelijke functie én zeker niet minder belangrijk, een ervaring voor bouwkundestudenten met de praktijk.

Floor Vogels  
*Voorzitter*

Peter van den Heuvel  
*Secretaris*

---

---

# INHOUDSOPGAVE

<b>1. ORGANISATIE BOUWKUNDEWINKEL</b> .....	<b>9</b>
1.1 Achtergrond .....	9
1.2 Doelstellingen .....	9
1.3 Positionering binnen de TU/e .....	10
1.4 Taakverdeling .....	11
1.5 Invulling taakverdeling .....	12
1.6 Public Relations medewerker .....	13
1.7 Ondersteunend personeel TU/e .....	14
1.8 Studenten .....	16
<b>2. AANVRAGEN</b> .....	<b>17</b>
2.1 Aanvraagprocedure .....	17
2.2 Overzicht aanvragen .....	18
2.3 Klantgroepen .....	19
2.4 Evaluatie van de aanvragen door de aanvragers .....	20
<b>3. ONDERWIJS</b> .....	<b>21</b>
3.1 Ontwikkelingen 2009 .....	21
3.2 Evaluatie van de aanvragen door studenten .....	22
3.2.1 Evaluatieformulieren studenten .....	22
<i>"Het geeft wat meer werkelijkheid dan een verzonnen project."</i> .....	23
<b>4. VOORBEELDPROJECTEN</b> .....	<b>24</b>
4.1 Voorbeeldprojecten Onderwijs .....	24
4.2 Voorbeeldprojecten Winkel .....	25
<b>5. FINANCIËN</b> .....	<b>26</b>
5.1 Inschrijfgeld .....	26
5.2 Loonkosten .....	26
5.3 Sponsoring .....	26
<b>6. PUBLICITEIT</b> .....	<b>27</b>
6.1 Interne Publiciteit .....	27
6.2 Externe Publiciteit .....	27
6.3 Ontwikkelingen .....	27
6.4 Promotie WeWi's .....	28
<b>7. BIJZONDERE ACTIVITEITEN</b> .....	<b>29</b>
7.1 Beleidsweekend .....	29
<b>8. TOEKOMSTVISIE</b> .....	<b>30</b>
<b>9. BIJLAGEN</b> .....	<b>31</b>
5.1 Kostenplaats .....	37
5.2 Rekening Stichting Steun .....	39

---



---

# 1. ORGANISATIE BOUWKUNDEWINKEL

## 1.1 Achtergrond

De Bouwkundewinkel is ontstaan uit de themagroep Planning die in 1973 is opgericht als reactie op de wijze waarop door de vakgroep invulling werd gegeven aan de ruimtelijke planning. Hierbij lag het accent op de theorievorming van de problematiek van regionale onder- en overontwikkeling. In 1975 werd deze themagroep uitgebreid met een Bouwkundig Advies Bureau (BAB), die de wetenschappelijke theorieën aan de praktijk ging toetsen. Vanuit het BAB ontstond, met de opkomst van Wetswinkels en WetenschapsWinkels, geleidelijk een WetenschapsWinkel. Omdat de activiteiten van het BAB zich uitbreidden over de gehele faculteit Bouwkunde werd de winkel in 1985 omgedoopt tot WetenschapsWinkel. Sinds 1989 is er een facultair medewerker bij de winkel werkzaam die hulp biedt bij de kwaliteitsbewaking en kennisoverdracht binnen de winkel.

Tegenwoordig is de Bouwkundewinkel één van de vijf WetenschapsWinkels van de Technische Universiteit Eindhoven. Het oorspronkelijke doel van de winkel is het beantwoorden van vragen uit de samenleving om zodoende een maatschappelijke taak te vervullen. Sinds enkele jaren heeft de Bouwkundewinkel ook een tweede doel, namelijk het inbrengen van praktijkopdrachten in het reguliere onderwijsprogramma van de faculteit Bouwkunde. Sinds eind 2006 wordt de bezetting van de Bouwkundewinkel gevormd door een facultair medewerker en zeven studenten.

Sinds de oprichting van de Bouwkundewinkel zijn tal van bouwkundige problemen onderzocht, adviezen gegeven en ontwerpen gemaakt. De resultaten worden in de vorm van een brief of (onderzoeks)rapport aan de opdrachtgever gepresenteerd. Sinds 1985 heeft de Bouwkundewinkel al honderden opdrachtgevers voorzien van advies.

## 1.2 Doelstellingen

De Bouwkundewinkel heeft twee doelstellingen, een externe doelstelling binnen de samenleving en een interne doelstelling binnen de faculteit Bouwkunde.

1. De Bouwkundewinkel biedt hulp bij het oplossen van bouwkundige problemen door advies te geven aan individuen en instellingen die om financiële redenen niet bij reguliere adviesbureaus terecht kunnen. Huurders, stichtingen en verenigingen vallen binnen de doelgroep van de Bouwkundewinkel; huiseigenaren en bedrijven worden doorverwezen naar de reguliere adviesbureaus. Onder bepaalde voorwaarden kunnen huiseigenaren echter wel in aanmerking komen voor een second opinion op eerder verricht onderzoek door een regulier adviesbureau.
2. De Bouwkundewinkel biedt aan studenten de mogelijkheid om praktische kennis op te doen. Dit kan enerzijds door het behandelen van opdrachten als winkelier binnen de winkel, anderzijds door deelname aan projecten en keuzevakken die door de Bouwkundewinkel aangeboden worden in het onderwijsprogramma.

---

### 1.3 Positionering binnen de TU/e

De Bouwkundewinkel is in principe een zelfstandig functionerende WetenschapsWinkel. De winkeliers kunnen echter altijd advies of steun krijgen van verschillende personen en groepen binnen de universiteit en de faculteit Bouwkunde. De belangrijkste personen en groepen worden hieronder toelicht.

#### **Facultair medewerker**

De Bouwkundewinkel kan gebruik maken van alle kennis en voorzieningen binnen de faculteit Bouwkunde en legt daarvoor verantwoording af aan het Faculteitsbestuur. Dit bestuur stelt een facultair medewerker beschikbaar die het werk in de Bouwkundewinkel ondersteunt en controleert of het budget, dat door het Faculteitsbestuur aan de Bouwkundewinkel is toegekend, goed wordt beheerd door de winkeliers.

#### **Begeleidingscommissie**

De begeleidingscommissie bestaat uit vier afgevaardigden afkomstig uit de verschillende units (voorheen capaciteitsgroepen) van de faculteit Bouwkunde, de facultair medewerker en het bestuur van de Bouwkundewinkel. De begeleidingscommissie is een klankbord voor de Bouwkundewinkel ten aanzien van het beleid op lange termijn. Daarnaast worden de mogelijkheden bekeken tot het bevorderen en in stand houden van de samenwerking tussen de winkel en de verschillende units van de faculteit.

#### **Medewerkers van de faculteit Bouwkunde**

De Bouwkundewinkel kan, bij de behandeling van de aanvragen, gebruik maken van de kennis en adviezen van medewerkers van de verschillende units binnen de faculteit. Het is binnen de winkel regel dat een rapport of advies, voordat het definitief naar de aanvrager gaat, wordt gecontroleerd door een medewerker van de faculteit. Daarnaast wordt er bij een onderwijsaanvraag altijd een medewerker als externe begeleider aangetrokken die tevens de eindbeoordeling van het werk van de student verzorgt.

#### **Overlegorgaan WetenschapsWinkels**

Namens de Bouwkundewinkel neemt het bestuur van de winkel zitting in het Overlegorgaan WetenschapsWinkel (OWW). Dit orgaan bestaat uit vertegenwoordigers van alle WetenschapsWinkels op de Technische Universiteit Eindhoven. De taak van dit overlegorgaan is het coördineren van de werkzaamheden van alle WetenschapsWinkels op de Technische Universiteit Eindhoven. Deze werkzaamheden hebben in het bijzonder betrekking op de onderlinge samenwerking en de functie die de winkels binnen de faculteiten en de maatschappij vervullen.

---

## 1.4 Taakverdeling

De Bouwkundewinkel heeft een horizontale organisatiestructuur. De opdrachten, ook wel aanvragen genoemd, en de daarbij behorende activiteiten worden door alle winkeliers uitgevoerd. Sinds eind 2006 is er een nieuwe functie gecreëerd binnen de Bouwkundewinkel Eindhoven: de Public Relations medewerker. Deze persoon is, naast zijn reguliere taken als winkelier, actief betrokken bij het ontwikkelen en uitvoeren van het PR-beleid. In paragraaf 1.6 zal deze functie verder worden toegelicht. De overige werkzaamheden die verband houden met het winkelwerk worden uitgevoerd door een tweekoppig bestuur, bestaande uit een voorzitter en een secretaris. De taken van de verschillende functies binnen de winkel worden hieronder beschreven.

### **Voorzitter en secretaris**

- coördineren aanvragen
- beheer aanvragenarchief
- beheer computersysteem
- deelname overleg Overleg WetenschapsWinkels (OWW)
- deelname overleg Begeleidingscommissie
- deelname wekelijkse vergadering
- voorzitten wekelijkse vergadering (voorzitter)
- contacten onderhouden binnen de faculteit
- versturen brieven en formulieren
- notuleren (secretaris)
- behandelen van één aanvraag
- voorbereiden en begeleiden onderwijsprojecten
- verzorgen betalingsverkeer (secretaris)
- opstellen begroting
- schrijven jaarverslag
- verzorgen interne publiciteit (i.s.m. PR-medewerker)
- verzorgen externe publiciteit (i.s.m. PR-medewerker)
- sponsoring (i.s.m. PR-medewerker)

### **PR-medewerker**

- behandelen van één aanvraag
- voorbereiden en begeleiden onderwijsprojecten
- deelname wekelijkse vergadering
- notuleren
- ondersteuning bestuurstaken
- verzorgen interne publiciteit (i.s.m. bestuur)
- verzorgen externe publiciteit (i.s.m. bestuur)
- sponsoring (i.s.m. bestuur)

### **Winkelier**

- behandelen van twee aanvragen
- voorbereiden en begeleiden onderwijsprojecten
- deelname wekelijkse vergadering
- notuleren
- ondersteuning bestuurstaken
- ondersteuning PR-taken

### **Facultair medewerker**

- zorg dragen voor de continuïteit binnen de Bouwkundewinkel
- deelname overleg Begeleidingscommissie
- deelname wekelijkse vergadering
- adviseren bij maken beleid

---

## 1.5 Invulling taakverdeling

In 2009 hebben de volgende studenten in de winkel gewerkt:

<b>Naam medewerker</b>	<b>Van</b>	<b>Tot</b>	<b>Functie</b>
Pieter Schinkel	1 januari	28 februari	secretaris
	1 maart	31 augustus	winkelier
Mike van Houtum	1 januari	31 augustus	winkelier
Kristel van den Hurk	1 januari	31 augustus	winkelier
Anne van Boxtel	1 januari	30 november	voorzitter
	1 december	31 december	winkelier
Peter van den Heuvel	1 januari	28 februari	winkelier
	1 maart	31 december	secretaris
Ruben Merckx	1 januari	31 december	PR-functionaris
Marjon van Harten	1 januari	31 december	winkelier
Floor Vogels	1 september	30 november	winkelier
	1 december	31 december	voorzitter
Bas van Geffen	1 september	31 december	winkelier
Angela van der Heide	1 september	31 december	winkelier

Vanuit de faculteit worden in de Begeleidingscommissie de units door de volgende personen vertegenwoordigd:

<b>Naam medewerker faculteit</b>	<b>Unit</b>	<b>Specialisatie</b>
dr. ir. S.P.G. Moonen (facultair medewerker)	SDCT	constructief ontwerpen
ir. R.A. Rutgers	UMDS	stedebouwkunde
dr. ir. H.L. Schellen	BPS	bouwfysica
ir. A.W.C. Timmermans	ADE	bouwtechnisch ontwerpen
ir. M.M.J. Visers	SDCT	uitvoeringstechniek

---

## 1.6 Public Relations medewerker

### **Achtergrond**

In de afgelopen jaren zijn steeds meer projecten belicht in de regionale media en steeds meer mensen weten de Bouwkundewinkel Eindhoven te vinden. Dit is het gevolg van een aantal aansprekende opdrachten en de inzet van afzonderlijke winkeliers. Om nog meer verbeteringen te kunnen verwezenlijken is het nodig een actief en gestructureerd PR-beleid te voeren. Er is daarom besloten eind 2006 een winkelier aan te nemen, die zich naast zijn winkeltaken actief met de *Public Relations* bezig houdt.

Hieronder worden de voornaamste aandachtspunten voor de PR-medewerker uiteengezet:

#### 1. *Sponsoring*

De Bouwkundewinkel is mede afhankelijk van diverse sponsors. Tot een aantal jaar geleden is er een voornamelijk passief sponsorbeleid gevoerd, met weinig aandacht voor verbetering met, en terugkoppeling naar, de sponsors. Het doel is om het beleid, dat in 2006 omgezet is naar een actief beleid, voort te zetten. Hierbij ligt de aandacht zowel op het leggen van nieuwe contacten als op het in stand houden van bestaande contacten.

#### 2. *Interne Publiciteit*

De naamsbekendheid van de Bouwkundewinkel onder studenten en medewerkers binnen de faculteit Bouwkunde is verbeterd. Dit moet echter goed bijgehouden worden. Hierbij valt te denken aan het verspreiden en up-to-date houden van de posterlijst en informatiepraatjes tijdens colleges. De nadruk ligt hierbij op de meerwaarde die de Bouwkundewinkel biedt binnen het onderwijs.

#### 3. *Externe Publiciteit*

De Bouwkundewinkel is opgericht om een maatschappelijke taak te vervullen. Externe publiciteit is noodzakelijk om onze doelgroep te bereiken, en om aanvragen binnen te halen. Naast het uitdragen naar de maatschappij wat de Bouwkundewinkel Eindhoven inhoudt, is het ook belangrijk om met resultaten naar buiten te treden.

Met het vergroten van de naamsbekendheid van de Bouwkundewinkel Eindhoven zal zowel het aantal als de diversiteit van de aanvragen toenemen. Hierdoor kan de Bouwkundewinkel, in overeenstemming met één van haar doelstellingen, opdrachten in het onderwijs aanbieden die studenten van de verschillende richtingen binnen de faculteit Bouwkunde aanspreken.

### **Financiën**

De zevende winkelier, de PR-medewerker, wordt door de Bouwkundewinkel zelf betaald uit de binnengehaalde sponsorgelden. Het doel voor de PR-medewerker is zichzelf zo goed mogelijk in stand houden, door de inkomsten via sponsors op niveau te houden.

Om het mogelijk te maken dat deze extra winkelier hetzelfde contract zou krijgen als alle overige medewerkers, is er een overeenkomst gesloten tussen de vertegenwoordigers van de faculteit Bouwkunde en Stichting Steun. Hierin wordt overeengekomen dat Stichting Steun garant staat voor het bedrag dat deze extra winkelier kost. Aan het einde van het boekjaar wordt opgemaakt welk bedrag het kostenplaatsnummer tekort komt. Dit verschil wordt opgeheven door eigen financiële middelen van Stichting Steun, verkregen van sponsorgelden.

In 2009 is de Bouwkundewinkel enkele sponsors kwijtgeraakt. Het doel van volgend jaar is dan ook om extra sponsors te werven zodat er genoeg inkomsten gegenereerd worden via sponsorgelden om daarmee garant te staan voor de kosten van één extra winkelier gedurende een heel kalenderjaar.

---

## 1.7 Ondersteunend personeel TU/e

Diverse mensen die werkzaam zijn aan de faculteit Bouwkunde hebben het afgelopen jaar hun medewerking verleend aan de Bouwkundewinkel door het geven van adviezen aan winkeliers of door het begeleiden van studenten. Daarnaast heeft de Bouwkundewinkel in 2009 gebruik gemaakt van de diensten van een aantal medewerkers van de universiteit.

Dagelijkse ondersteuning financiële, secretariële, personele en ICT zaken:

<b>Naam medewerker universiteit</b>	<b>Functie</b>
G.N.M.J. Verschuren	Dienst Algemene Zaken
M.L.H.H. van Breugel-Krijnen	Dienst Financiële en Economische Zaken Bouwkunde
C.C.F. van den Boogaard-de Bruin	Dienst Financiële en Economische Zaken Bouwkunde
C.M.M. Schlieff-Decates	Dienst Financiële en Economische Zaken Bouwkunde
A.M. Kingma	Onderwijsinstituut Bouwkunde, Medewerker Studentenzaken
J.H. Steetskamp	Onderwijsinstituut Bouwkunde, Medewerker Studentenzaken
S.E.W. Geraats-Stadhouders	Dienst Personeel en Organisatie Bouwkunde
H.A.B. te Nijenhuis	Dienst ICT Bouwkunde
C.P.A. Cools	Dienst ICT Bouwkunde
A.C.L. van den Broeke-van Heijst	Secretariaat BPS
R.H.M. van Geene	Secretariaat BPS
E.P.M. Abzach	Secretariaat BPS
T.A.J.J. van Aarle	Bureau Faciliteiten
H.P.C. van de Sande	Bureau Faciliteiten
R.G. van Wendel-De Joode	Bureau Faciliteiten

---

Technische ondersteuning en advies vanuit de units:

<b>Naam medewerker faculteit</b>	<b>Unit</b>
dr.ir. P.A. Erkelens	ADE
L.P.M. Gielen	ADE
ir. M. Ham	ADE
ir. R.R.W.I. Kindt	ADE
ir. J.P.M. Swagten	ADE
ir. A.W.C. Timmermans	ADE
ir. T.T. Veeger	ADE
ir. J.P.A. Schevers	ADE
ir. R.P.G. Brodruck	ADE
ir. M.G.D.M. Cox	ADE
ir. B.W.E.M van Hove	ADE
ing. M.A.P. van Aarle	BPS
ir. M.P.J. Aarts	BPS
dr.ir. B.J.E. Blocken	BPS
W.J.M. van Bommel	BPS
ir. G. Boxem	BPS
P.H. Cappon	BPS
ing. J.F.L. Diepens	BPS
ir. C.C.J.M. Hak	BPS
dr.ir. M.A. van Houten	BPS
dr.ir. M. Knoop	BPS
dr.ir. M.G.L.C. Loomans	PBS
ir. M.H.J. Martens	BPS
dr.ir. H.J. Martin	BPS
ir. L.A. van Schaijk	BPS
dr.ir. H.L. Schellen	BPS
dr.ir. A.W.M. van Schijndel	BPS
R.H.C. Wenmaekers	BPS
dr.ir. H. Hofmeyer	SDCT
ir. G. Lindner	SDCT
dr.ir. S.P.G. Moonen	SDCT
prof.ir. F. Soetens	SDCT
dr.ir. A.T. Vermeltfoort	SDCT
ir. R.A. Rutgers	UMDS
prof.dr. J.E.H.M. van Bronswijk	

Deze lijst is waarschijnlijk niet compleet, daarom willen wij iedereen bedanken bij wie wij altijd voor advies of hulp terecht kunnen.

---

## 1.8 Studenten

Dit jaar zijn er wederom veel studenten die een onderwijsopdracht hebben afgerond voor de Bouwkundewinkel. Deze opdrachten kunnen de vorm hebben van een vak, project of workshop. Het aantal studenten dat een regulier project van de Bouwkundewinkel heeft gevolgd is in 2009 gedaald ten opzichte van 2008. Het aantal aanvragen die in het projectwerk geplaatst zijn, zijn wel ongeveer gelijk gebleven. De opzet van de projecten was echter kleiner waardoor er minder studenten bij betrokken waren. De integratie van de Bouwkundewinkel in het projectonderwijs is dus niet erg verslechterd. Er zijn dit jaar wel meer studenten geweest die een opdracht van de Bouwkundewinkel als keuzevak hebben gevolgd. Studenten weten ons nog goed te vinden om studiepunten te verdienen binnen hun keuzeruimte.

De volgende studenten hebben op eigen initiatief een keuzevak of project uitgevoerd voor de Bouwkundewinkel:

Nummer	Projectnaam	Naam student
1186	Corporate identity	Marijn van Aerle
1191	Hoezo berekening?	Erik Bernhart
1192	Trillingsproblemen Stedelijk College Eindhoven	Dolf Bakker, Rob Wevers
1199	Agrarische school	Piet Suijkerbuijk, Remco Vermaat
1202	Seniorenwoning Gemert	Mark de Waard
1203	Akoestisch advies kinderopvang Nuenen	Mike van Houtum
1208	Drijvend waterorgel	Bas van Geffen

In 2009 zijn de volgende projecten door studenten afgerond in het reguliere onderwijs:

Nummer	Projectnaam	Onderwijsvorm	Aantal studenten
1184	Binnenklimaat Lorentz Casimir Lyceum	M1	1
1208	Drijvend waterorgel	M1	4
1213	Ontwerp hockeypaviljoen	M1	1



---

## 2. AANVRAGEN

Voor het aannemen en behandelen van aanvragen binnen de winkel bestaan verschillende procedures die de winkeliers dienen te volgen.

### 2.1 Aanvraagprocedure

Wanneer een aanvraag binnenkomt (schriftelijk, telefonisch of via de website), wordt er door een winkelier een aanvraagformulier ingevuld waarop naast de administratieve gegevens, de probleemstelling wordt genoteerd. Tijdens de eerstvolgende vergadering wordt besloten of de aanvraag al dan niet zal worden aangenomen. De eerder genoemde doelstellingen van de Bouwkundewinkel zijn hierbij doorslaggevend. Punten die eveneens een rol spelen in de afweging zijn:

- de mogelijkheid om de aanvraag binnen het onderwijs of de winkel te behandelen;
- de wetenschappelijke waarde van de aanvraag;
- de concurrentie ten opzichte van commerciële bedrijven, adviesbureaus, etc.

Op grond van bovengenoemde overwegingen zijn er drie mogelijkheden waartoe kan worden besloten:

- de aanvraag wordt afgewezen;
- de aanvraag wordt doorverwezen;
- de aanvraag wordt aangenomen.

Indien de aanvraag wordt aangenomen, kan deze afhankelijk van de aard van de aanvraag op verschillende manieren worden behandeld:

- Er wordt tot een directe actie besloten wanneer de aanvraag in een paar uur of na een inventariserend bezoek afgerond kan worden. Omdat dit van tevoren soms moeilijk is in te schatten, kan indien de aanvraag toch meer tijd in beslag neemt, worden besloten de desbetreffende aanvraag alsnog op de wachtlijst te plaatsen.
- De aanvraag wordt op de wachtlijst gezet, deze wachtlijst wordt opgesteld op datum van binnenkomst van het inschrijfgeld. Voor de aanvragen op de wachtlijst worden studenten gezocht die de desbetreffende aanvraag in het onderwijs kunnen uitvoeren, bijvoorbeeld als vervanging van het projectwerk in het onderwijs of als keuzevak. Wanneer een winkelier een andere aanvraag heeft afgerond zal deze een aanvraag van de wachtlijst gaan doen op volgorde van binnenkomst. De wachttijd op deze lijst varieert sterk en de volgorde waarin de aanvragen worden behandeld, is afhankelijk van de interesse van studenten.

De aanvragers worden tussentijds op de hoogte gehouden van de stand van zaken. In het proces van aanneme tot afronding kunnen winkeliers gebruik maken van de adviezen van de medewerkers van de faculteit. De studenten die een opdracht voor de Bouwkundewinkel uitvoeren, worden ondersteund door begeleiders zoals bij regulier projectwerk.

Wanneer een aanvraag is afgerond, wordt een evaluatieformulier naar de aanvrager opgestuurd om te kijken of het gegeven advies nuttig is geweest en om te peilen hoe de aanvrager de samenwerking met de Bouwkundewinkel heeft ervaren, teneinde de service van de Bouwkundewinkel in de toekomst te kunnen verbeteren.

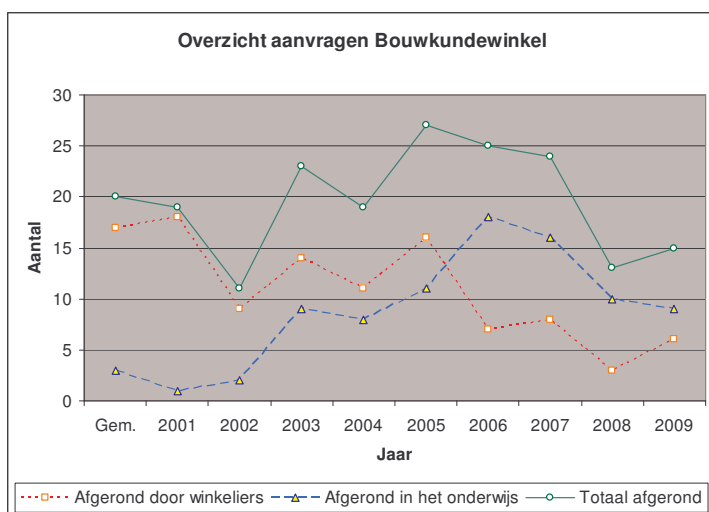
## 2.2 Overzicht aanvragen

In 2009 zijn 21 aanvragen binnengekomen met betrekking tot onderzoek, metingen, advies of informatie. Van deze aanvragen zijn er 6 afgerond binnen de Bouwkundewinkel zelf en zijn er 9 in het onderwijs afgerond. Hieronder volgt een tabel en een grafiek met het overzicht van de aanvragen van de afgelopen jaren:

	Gem*	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Binnengekomen aanvragen	24	20	24	18	10	32	20	22	15	21
Afgerond door winkeliers	17	18	9	14	11	16	7	8	3	6
Afgerond in het onderwijs	3	1	2	9	8	11	18	16	10	9
Totaal afgerond	20	19	11	23	19	27	25	24	13	15

\* Gemiddelde van het aantal aanvragen in de periode 1994-2000.

\*\* Vanaf 2004 zijn de aanvragen in de zogenaamde info-fase niet meer meegenomen. Dit betekent dat alleen de aanvragen waarvoor inschrijfgeld is ontvangen, worden meegeteld in het overzicht. De aantallen van de binnengekomen aanvragen van vóór 2004 zullen daarom lager uitvallen wanneer de huidige telling zou zijn gehanteerd. Het achteraf terugrekenen van de aantallen is helaas onmogelijk.



### Toelichting bij het overzicht aanvragen

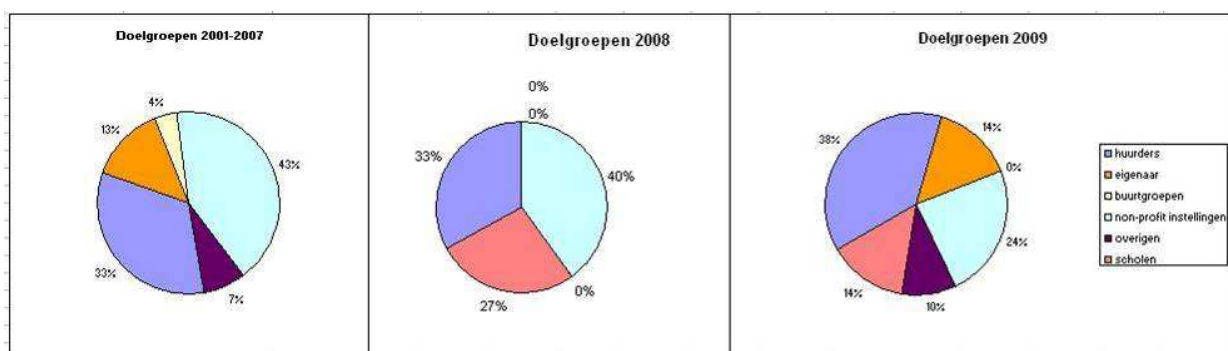
Het aantal binnengekomen aanvragen is in 2009 gestegen ten opzichte van 2008. Met de toename van het aantal binnengekomen aanvragen zijn er afgelopen jaar ook meer aanvragen binnen de winkel afgerond. De wachtlijst en daarmee de wachttijd zijn echter wel flink toegenomen.

Onze doelstelling om zoveel mogelijk opgaven in het onderwijs onder te brengen is ook dit jaar weer behaald. Er zijn dit jaar wel minder aanvragen in het onderwijs afgerond, maar de daling wordt gecompenseerd met het aantal aanvragen wat binnen de winkel is afgerond. Winkeliers houden zich enerzijds bezig met het begeleiden van studentenopgaven en anderzijds doen ze zelf de lastige, langlopende (maar ook zeer interessante) opgaven die niet in het onderwijs kunnen worden geplaatst.

## 2.3 Klantgroepen

De verdeling van de door de Bouwkundewinkel aangenomen aanvragen over de verschillende klantengroepen is als volgt:

Type aanvrager	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Huurders/ Huurdersverenigingen	8	7	5	4	13	6	6	5	8
Eigenaar van woning	5	6	4	3	1	1	2	0	3
Buurtgroepen	1	1	0	0	4	0	1	0	0
Non-profit instellingen	5	10	6	3	14	13	11	6	5
Scholen	-	-	-	-	-	-	-	4	2
Overigen	1	0	3	0	0	2	2	0	3
Totaal	20	24	18	10	32	22	22	15	21



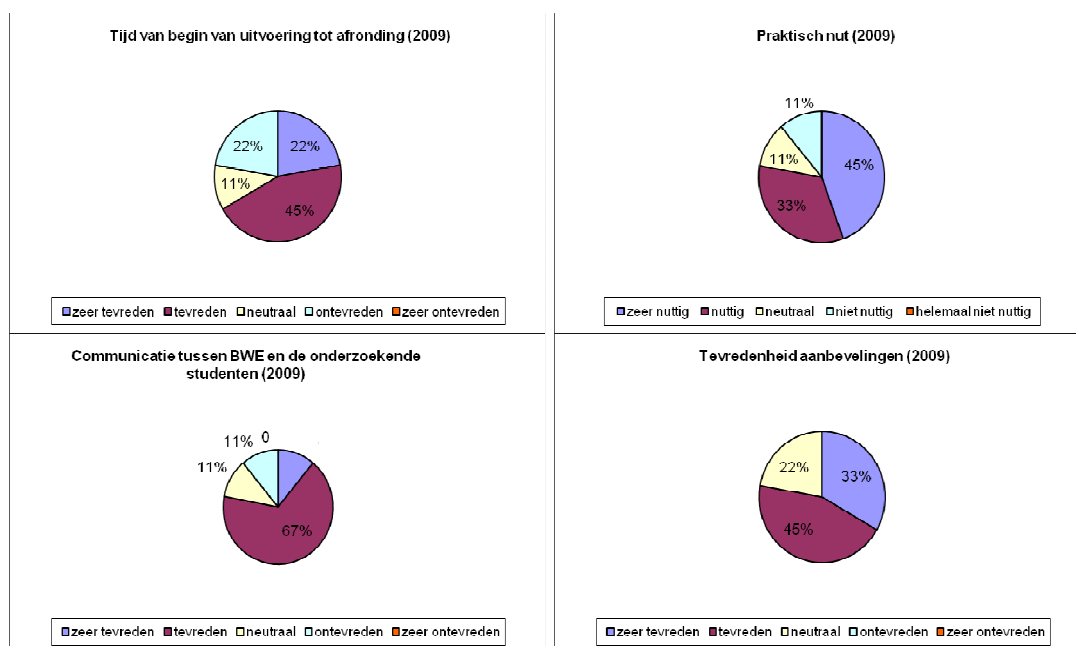
### Toelichting bij overzicht aanvragers

Zoals uit bovenstaand overzicht blijkt, is het overgrote deel van de door de Bouwkundewinkel behandelde aanvragen nog steeds afkomstig uit de categorie huurders en non-profit instellingen in overeenstemming met de doelstellingen. Afgelopen jaar zaten er onder de aanvrager meer eigenaren dan voorgaande jaren. Het uitvoeren van second opinions lijkt vaker onderdeel te worden van de opdrachten binnen de Bouwkundewinkel. Ook scholen blijven aanvragen indienen.

## 2.4 Evaluatie van de aanvragen door de aanvragers

In 1993 is binnen de Bouwkundewinkel het evaluatieformulier ingevoerd. Dit evaluatieformulier wordt naar iedere aanvrager gestuurd waarvoor een aanvraag is afgerond. Het doel hiervan is tweeledig. Ten eerste wordt nagegaan in hoeverre het werk dat door de winkeliers en de studenten wordt gedaan, van nut is voor de aanvrager. Ten tweede wordt nagegaan in hoeverre de aanvrager tevreden is over de afwikkeling van de aanvraag, van moment van binnenkomst tot moment van afronding.

In 2009 zijn zeven evaluatieformulieren binnengekomen. Een deel van de vragen uit het evaluatieformulier bestaat uit meerkeuzevragen en een deel uit openvragen. Hieronder zijn in diagrammen de resultaten van de antwoorden op de meerkeuzevragen weergegeven. In bijlage 1 zijn de resultaten van de afgelopen vier jaar terug te vinden.



### Toelichting bij resultaat evaluatieformulieren

Uit bovenstaande diagrammen blijkt dat de aanvragers tevreden zijn over het werk van de Bouwkundewinkel. Men is tevreden over de aanbevelingen die gedaan zijn en het verrichte onderzoek wordt als nuttig ervaren. Over de looptijd van de aanvragen is men meer verdeeld. Over de tijd van aanmelding tot begin van uitvoering is men voornamelijk neutraal. Over de tijd van begin uitvoering tot afronding lopen de resultaten uiteen van ontevreden tot zeer tevreden. Door een toename van het aantal aanvragen op de wachtlijst is de wachttijd ook toegenomen.

---

## 3. ONDERWIJS

### 3.1 Ontwikkelingen 2009

De Bouwkundewinkel heeft de afgelopen jaren haar opdrachten steeds beter geïntegreerd in het onderwijs van de faculteit Bouwkunde. Aan bouwkundestudenten wordt de mogelijkheid geboden om aanvragen die bij de Bouwkundewinkel zijn binnengekomen als bachelorproject, masterproject, bestaand vak of praktische opdracht voor het vak 'Practicum Bouwkundewinkel' te doen.

In 2009 is het aantal aanvragen dat binnen het onderwijs is afgerond gedaald ten opzichte van 2008. Ook het aantal studiepunten dat met deze aanvragen is gegenereerd is gedaald ten opzichte van vorig jaar. Dit komt doordat er maar een klein aantal studenten in 2009 in projectvorm een aanvraag voor de Bouwkundewinkel heeft uitgevoerd. Dit heeft te maken met de kleinschalige opzet van de projecten die in het reguliere projectonderwijs ondergebracht zijn. Indien een aanvraag in het reguliere projectonderwijs wordt ondergebracht, neemt de Bouwkundewinkel de betrokken docenten zoveel mogelijk werk uit handen; in de meeste gevallen wordt bijvoorbeeld de projectmap door een winkelier van de Bouwkundewinkel samengesteld. In een aantal gevallen is de opdracht in overleg met de aanvrager gedeeltelijk aangepast om aan de onderwijsdoelen van het projectonderwijs te kunnen voldoen.

Niet alle aanvragen die binnen de doelgroep van de Bouwkundewinkel vallen, zijn geschikt voor het onderwijs. Om de continuïteit te waarborgen, behoort de behandeling van deze aanvragen tot de werkzaamheden van de winkeliers. Dit is voor de winkeliers een leerzame ervaring en stelt hen in staat de onderwijsprojecten beter te begeleiden.

Door de studenten die een opdracht van de Bouwkundewinkel hebben uitgevoerd, wordt de relatie met de praktijk als zeer positief ervaren. Het nemen van initiatief en verantwoordelijkheid wordt gestimuleerd, de sociale vaardigheden worden verbeterd en uit de evaluaties blijkt dat vrijwel iedereen het leuk vindt om een 'echte' opdracht te doen. In de volgende paragraaf worden de reacties van studenten die een project van de Bouwkundewinkel hebben uitgevoerd geëvalueerd.

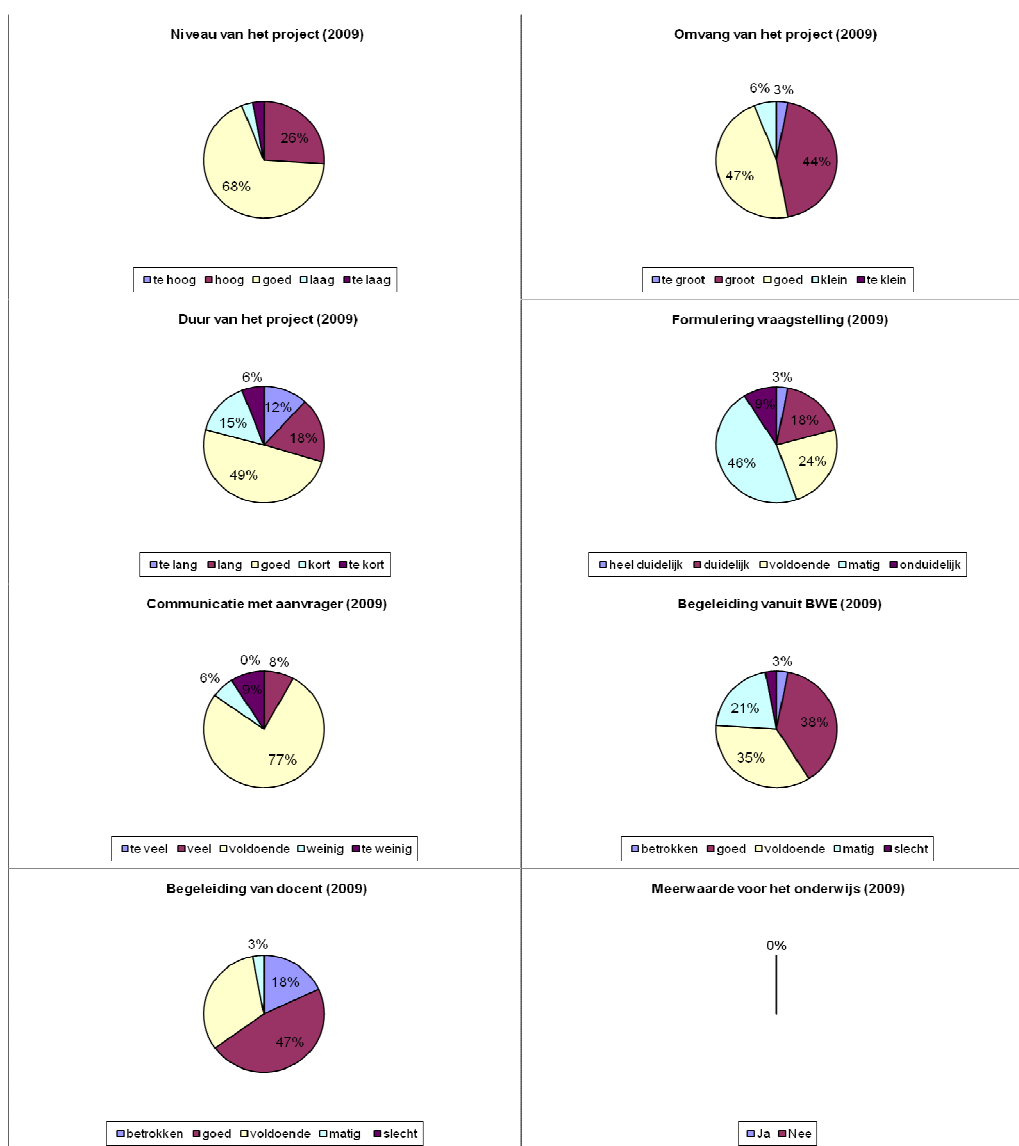
## 3.2 Evaluatie van de aanvragen door studenten

Vanaf 2003 worden, na afronding van een aanvraag, ook evaluatieformulieren naar studenten en docenten gestuurd. Op deze manier kunnen eventuele knelpunten bij de integratie in het onderwijs sneller worden opgespoord, en kan in overleg met onder andere de begeleidingscommissie bekeken worden op welke manier de eventueel voorkomende problemen opgelost kunnen worden.

In 2009 is de hoeveelheid respons op de evaluatieformulieren licht gestegen ten opzichte van het voorgaande jaar. Deze positieve trend kan verklaart worden doordat er meer op aangedrongen is om deze formulieren in te vullen en te retourneren, aangezien de evaluatieformulieren een belangrijk middel zijn om de integratie in het onderwijs te evalueren.

### 3.2.1 Evaluatieformulieren studenten

In 2009 zijn 29 evaluatieformulieren van studenten binnengekomen. Een deel van de vragen uit het evaluatieformulier bestaan uit meerkeuzevragen en een deel uit openvragen. In onderstaande diagrammen zijn de resultaten van de antwoorden op de meerkeuzevragen weergegeven. In bijlage 2 zijn de resultaten van de afgelopen vier jaar terug te vinden.



---

### **Toelichting bij resultaat evaluatieformulieren**

Uit bovenstaande diagrammen blijkt dat de studenten over het algemeen positief zijn over de projecten van de Bouwkundewinkel. Ze zijn tevreden over het niveau van het project, wat als goed of zelfs hoog wordt ervaren. De omvang van een project wordt vaak als groot ervaren, wat erop kan duiden dat de opgave behoorlijk complex is geweest. De duur van de projecten worden voornamelijk als goed ervaren.

Het grootste deel van de studenten is tevreden over de begeleiding vanuit de Bouwkundewinkel. Wel benoemen minder studenten de begeleiding vanuit de Bouwkundewinkel als betrokken dan vorig jaar. Ook over de communicatie met de aanvrager zijn de studenten tevreden. Voor een goed verloop is een goede communicatie tussen aanvrager, Bouwkundewinkel, studenten en begeleidende docenten van groot belang. De Bouwkundewinkel is als contactpersoon verantwoordelijk voor deze communicatie. Het is gebleken dat aanvragers het contact met de studenten hoger waarderen dan de studenten, hoewel de waardering van de studenten ook goed is. Om deze goede communicatie te behouden willen wij doorgaan met het vaker organiseren van bijeenkomsten tijdens of voor de start van een project, waarbij de aanvrager (onder begeleiding van de Bouwkundewinkel) zijn probleem toelicht en vragen van de studenten kan beantwoorden. Een andere mogelijkheid is dat de Bouwkundewinkel vaker als contactpersoon met de begeleidende docenten rond de tafel gaat zitten om de opgave te verduidelijken.

Uit de reacties van de studenten blijkt dat de meeste studenten het uitvoeren van een Bouwkundewinkel project veel leerzamer en leuker vinden dan de projecten en vakken van het reguliere onderwijsprogramma, voornamelijk vanwege het contact met een 'opdrachtgever'.

### **Reacties van studenten**

*"Het geeft wat meer werkelijkheid dan een verzonnen project."*

*"Een praktijk onderzoek bij een studie als bouwkunde is erg belangrijk. Het levert ervaring in communicatie en het aanpakken van problemen op."*

*"Het kennismaken met een 'echte' opdrachtgever maakt het realistisch, heel realistisch."*

*"Door de praktische relevantie van het project wordt je gestimuleerd extra je best te doen."*

*"Projecten van een aanvrager geeft een idee van een realistisch project, goede interactie tussen studie en praktijk."*

*"Ten eerste krijg je natuurlijk te maken met opdrachtgevers en situaties uit de realiteit. Dit is een goede aanvulling op het regulier onderwijs. Daarnaast is het ook een manier om je op andere gebieden te verbreden. "*

---

## 4. VOORBEELDPROJECTEN

In dit hoofdstuk wordt een aantal afgeronde projecten toegelicht die in het onderwijs zijn afgerond. Een compleet overzicht van de in 2009 afgeronde projecten is opgenomen in bijlage 3.

### 4.1 Voorbeeldprojecten Onderwijs

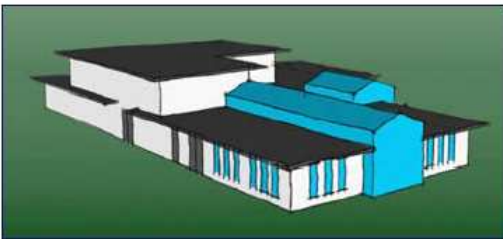
#### 4.1.1 Drijvend podium voor een orkest

De afgelopen periode heeft de Bouwkundewinkel een aanvraag voor het ontwerp van een drijvend podium voor een orkest afgerond. De opdracht is uitgevoerd door een groep studenten van verschillende masterrichtingen, waaronder Bouwfysica en Constructief ontwerpen. Het concept is een muur van mensen waarbij het orkest in rijen boven elkaar wordt geplaatst. Dit concept wordt geconstrueerd met een aluminium constructie, waarbij ook de maakbaarheid uitvoerig aan bod is gekomen. Het eindresultaat is gepresenteerd door de studenten voor de opdrachtgever.



Foto van de presentatie drijvend podium

#### 4.1.2 SooS Agrarische Hogeschool



Studentenvereniging URSA van de Christelijke Agrarische Hogeschool te Dronten heeft een eigen sociëteit, de Soos. Ze hebben een aantal jaren een pand gehuurd, maar nu dit huurcontract afloopt zijn ze op zoek naar een nieuw pand. Nieuwbouw is voor de sociëteit een reële optie en om die reden is de Bouwkundewinkel gevraagd om een aantal ontwerpvoorstellen te doen. De opdracht is in het onderwijs geplaatst, waardoor vijf studenten een ontwerp hebben ontwikkeld. Na een uitgebreid onderzoek over de stedenbouwkundige, bouwtechnische en bouwfysische eisen is er een realistisch ontwerp gemaakt. De resultaten zijn onlangs aan de studenten van sociëteit gepresenteerd en zij waren erg tevreden met het resultaat.



---

## 4.2 Voorbeeldprojecten Winkel

### 4.2.1 Stripmuseum

De Bouwkundewinkel kreeg een aanvraag van het Ton Smitshuis, een museum ter ere van de cartoonist Ton Smits, voor een onderzoek naar het binnenklimaat. Het doel hiervan was om de kwaliteit van de cartoons en schilderijen in te toekomst te waarborgen en te conserveren.

Gedurende een lange periode zijn metingen uitgevoerd naar de temperatuur en relatieve vochtigheid in de woning, welke vervolgens zijn gebruikt om de kwaliteit van het huidige binnenklimaat te analyseren. Onder andere de kritieke punten in het gebouw zijn onderscheiden. Op basis van deze analyse is een advies uitgebracht ter verbetering van het binnenklimaat binnen de mogelijkheden van het Ton Smitshuis.



*Foto Stripmuseum Ton Smitshuis*

### 4.2.2 Verwarming kerk Waalre



In de Oude Willibrorduskerk in Waalre is het moeilijk een comfortabel binnenklimaat te creëren met behulp van de huidige klimaatinstallatie. Deze installaties zijn erg verouderd, hebben een te lage capaciteit om de kerk op een comfortabele temperatuur te krijgen en hebben een hoog energieverbruik. Vanuit de Bouwkundewinkel is er een advies gegeven op welke manier het binnenklimaat verbeterd kan worden. Op basis van literatuur zijn de randvoorwaarden voor het binnenklimaat bepaald. Deze hebben betrekking op de luchttemperatuur, de relatieve luchtvochtigheid, de verticale temperatuurstratificatie en de grote van de fluctuaties in zowel de luchttemperatuur als de relatieve luchtvochtigheid.

De opdrachtgevers hadden als wens dat er een klimaatinstallatie toegepast moet gaan worden die zo veel mogelijk aan het zicht onttrokken wordt. In het advies zijn twee typen klimaatinstallaties meegenomen: een vloerverwarmingsysteem en een vloer convectorsysteem. Met behulp van deze systemen kan er een comfortabeler binnenklimaat gerealiseerd worden, met een lager energieverbruik, zonder dat het een te groot risico vormt voor het behoud van de kerk.

---

## 5. FINANCIËN

In 2007 is het budget dat de faculteit Bouwkunde beschikbaar stelt aan de Bouwkundewinkel veranderd. In plaats van een budget waaruit de loonkosten en alle benodigdheden voor de dagelijkse gang van zaken worden gefinancierd, is er vanaf dat jaar een variabel budget voor de loonkosten en een vast budget voor de dagelijkse benodigdheden vastgesteld. In paragraaf 5.2 staat de achtergrond hiervan omschreven. Daarnaast heeft de winkel in 2009 een bedrag van 5255,- euro binnengekregen aan sponsorgelden, inschrijfgelden, donaties en rente. Deze inkomsten komen binnen op de rekening van Stichting Steun en worden gebruikt voor extra uitgaven, zoals extra medewerkers en bijzondere uitgaven. Vanaf december 2006 is deze rekening aangesproken om de capaciteit van de winkel uit te breiden door middel van het aannemen van een extra winkelier. De realisatie over 2009 en de begroting voor 2010 voor zowel de kostenplaats als de rekening van Stichting Steun zijn opgenomen in bijlage 4.

### 5.1 Inschrijfgeld

Wanneer bij de Bouwkundewinkel een aanvraag binnenkomt en wordt aangenomen zoals beschreven in hoofdstuk 2.1, wordt de aanvraag pas op de wachtlijst geplaatst als het inschrijfgeld van 15 euro is betaald. Met dit kleine bedrag wil de Bouwkundewinkel er voor zorgen dat er alleen serieuze aanvragen worden ingediend.

### 5.2 Loonkosten

Zowel de winkeliers als de bestuursleden van de Bouwkundewinkel hebben een zogenaamd stagecontract voor 5 uur. De bestuursleden hebben een 8-urencontract. Doordat het niet mogelijk is om 8 uur uit te betalen via het stagecontract, krijgen bestuursleden naast het 5-urenstagecontract een 3-urencontract bij EUflex. De loonkosten van de extra winkelier worden geheel uit de sponsorgelden betaald, in paragraaf 1.6 staat een uitgebreide beschrijving van hoe dit precies in zijn werk gaat.

### 5.3 Sponsoring

De afgelopen jaren is de hoeveelheid binnengekomen sponsorgeld gestaag gegroeid. Medio 2006 zijn de financiën van de Bouwkundewinkel geëvalueerd, hieruit bleek dat er voldoende inkomsten uit voornamelijk sponsorgelden waren, en er voldoende buffer aanwezig was om, eventueel tijdelijk, een extra winkelier aan te nemen. Het is gebleken dat met een actief PR beleid deze extra winkelier ook op de langere termijn met behulp van sponsorgelden te behouden is.

Door de financiële crisis is de begroting voor sponsorgelden voor 2010 echter naar beneden bijgesteld en is de extra winkelier niet meer alleen te betalen van het binnenkomende sponsorgeld. Er zal dus actief gezocht moeten worden naar nieuwe sponsoren.

---

## 6. PUBLICITEIT

Voor de Bouwkundewinkel is het van belang haar naamsbekendheid te vergroten, zowel binnen als buiten de faculteit Bouwkunde. In dit hoofdstuk wordt toegelicht op welke manieren de Bouwkundewinkel dit probeert te bereiken.

### 6.1 Interne Publiciteit

De interne publiciteit van de Bouwkundewinkel is gericht op het vergroten van de naamsbekendheid van de winkel onder de studenten, docenten en medewerkers van de faculteit Bouwkunde. De Bouwkundewinkel probeert dit op verschillende manieren te bewerkstelligen:

- De Bouwkundewinkel maakt voor de aankondiging van de nieuwe onderwijsprojecten gebruik van de showkast bij de liften en de website.
- Er is posterlijst gemaakt met alle interessante projecten voor studenten. Deze poster komt regelmatig in de showkast en is ook in te zien bij de CHEOPS balie en bij de studieadviseurs, tevens staat deze op de site voor een overzichtelijk aanbod van de aanvragen.
- Er is een enquête gehouden onder de studenten om de naamsbekendheid van de Bouwkundewinkel te vergroten en om erachter te komen waarom studenten wel of geen opdracht willen doen. De conclusies van de enquête zijn te zien in bijlage 1.
- In sommige gevallen wordt naar specifieke groepen studenten een e-mail gestuurd om aanvragen die geschikt zijn voor het onderwijs aan te kondigen. Dit gebeurt in nauwe samenwerking met mevrouw Kingma en de diverse sectieverenigingen (Flux, SUPport, Koers, VIA en SerVicE).
- De Bouwkundewinkel heeft een stand op de jaarlijkse Publieksdag van de Technische Universiteit Eindhoven. Hierdoor wordt de bekendheid van de Bouwkundewinkel onder bezoekers van de Publieksdag, zowel medewerkers en studenten van de Universiteit als inwoners van Eindhoven, vergroot. Voor deze stand is in 2009 een nieuw ontwerp gemaakt en is in gebruik genomen.

### 6.2 Externe Publiciteit

De externe publiciteit van de Bouwkundewinkel is gericht op het vergroten van de naamsbekendheid van de winkel onder potentiële aanvragers en dienstverlenende instanties die hun klanten mogelijk van het bestaan van de Bouwkundewinkel op de hoogte zouden kunnen brengen.

Afgelopen jaar is de klokhuisdag mede door de Bouwkundewinkel gecoördineerd. Het klokhuis heeft een prijsvraag opgesteld waarbij kinderen hun droomhuis mochten ontwerpen, het ontwerp van de winnaars wordt verwerkt in een echt gebouwde huis. Via de Bouwkundewinkel hebben een aantal studenten vragen van kinderen beantwoord via de mail en op de vragendag zelf. Daarnaast hebben nog een aantal studenten meegeholpen op de vragendag die georganiseerd is op de TU/e. Dit was een eenmalige activiteit. Door deze activiteit kennen de studenten die meegeholpen hebben ons en zijn er contacten bij andere organisaties binnen de TU/e, zoals stichting techniekpromotie.

### 6.3 Ontwikkelingen

Om onze sponsors, donateurs en relaties op de hoogte te houden is het afgelopen jaar weer een nieuwsbrief verstuurd. Op deze manier hopen wij een beter beeld te geven van onze activiteiten en plannen, waarmee deze relaties op de hoogte worden gehouden van wat wij met hun steun kunnen bereiken.

---

## 6.4 Promotie WeWi's

Tijdens de OWW-vergadering is besloten om te werken aan meer bekendheid van de wetenschaps-winkels. Probleem hierbij is dat de verschillende winkels op de TU/e ook verschillende doelgroepen hebben. Hierdoor is besloten om twee typen activiteiten te ontwikkelen. Een interne activiteit zorgt voor meer bekendheid bij de studenten. Een externe activiteit moet zorgen voor meer bekendheid buiten de TU/e en vooral bij het midden- en kleinbedrijf. Deze activiteiten worden om en om, eens per jaar uitgevoerd. In het najaar van 2010 staat een interne activiteit op de TU/e gepland.

---

## 7. BIJZONDERE ACTIVITEITEN

### 7.1 Beleidsweekend

Zoals afgelopen jaren zijn de winkeliers en ex-winkeliers van de Bouwkundewinkel Eindhoven ook in 2009 op beleidsweekend geweest aan het einde van het collegejaar. In dit weekend staat de bepaling van het beleid van de Bouwkundewinkel voor het aankomende jaar centraal. Daarnaast is er ook ruimte voor teambuilding; activiteiten en samen genieten van een weekendje weg.

Uit de beleidsvergadering is een aantal belangrijke punten naar voren gekomen, waar het komende jaar aandacht aan besteed dient te worden.

- Het idee is ontstaan om ons gezicht in Eindhoven te laten zien door middel van een stand die op Plaza, in de bibliotheek of in het gemeentehuis kan worden geplaatst. Op deze stand kunnen een aantal oude aanvragen worden getoond. Er moet duidelijk op een rij gezet worden wat onze doel en doelgroep is. De stand kan gecombineerd worden met een activiteit of stunt om meer aandacht van studenten te trekken.
- Er staat op dit moment ongeveer 11.000 euro op de rekening. Dit moet minimaal twee keer het jaarsalaris van de 7<sup>e</sup> winkelier zijn, zodat dit twee jaar kan worden betaald op het moment dat er geen geld meer binnenkomt.
- Nieuwe winkeliers moeten voortaan eerst worden ingewerkt als gewone winkeliers voor ze de taak van PR-functionaris overnemen, omdat enige kennis van de gang van zaken binnen de winkel wel noodzakelijk is.
- Komend jaar zal de PR meer intern gericht zijn op studenten om te zorgen dat meer studenten aanvragen doen. De looptijden zijn soms erg lang en hierdoor kunnen deze verkort worden.
- Er zal op dit moment geen 8<sup>e</sup> winkelier worden aangenomen, omdat eerst de 7<sup>e</sup> winkelier goed moet worden vastgelegd en er vervolgens voor moet worden gezorgd dat er structureel geld is voor deze 8<sup>e</sup> winkelier. In de toekomst zou dan een 8<sup>e</sup> winkelier kunnen worden aangenomen.
- Er is te weinig overzicht van de dingen die moeten gebeuren, om dit op te lossen zal er een jaarkalender worden opgehangen in de winkel waarop duidelijk te zien is wanneer wat moet gebeuren.
- De PR-commissie heeft het afgelopen jaar grotendeels stilgelegen, maar er is nu een nieuw tweejarenplan voor de PR opgesteld. Hierbij wordt er één keer per jaar een lezing met Studium Generale georganiseerd gericht op de interne promotie. Daarnaast wordt er één keer per jaar een extern gerichte activiteit georganiseerd. De doelgroep van deze externe activiteit zal ieder jaar wisselen.
- Ir. Mark Cox heeft een commercieel adviesbureau opgezet en gekoppeld aan de TU/e. Het idee is om ons hieraan te koppelen, waarbij de Bouwkundewinkel als een soort loket naar buiten toe gaat fungeren en de commerciële aanvragen door gaat sturen naar BV Bouwkunde.

---

## 8. TOEKOMSTVISIE

De doelstellingen van de Bouwkundewinkel zijn het bieden van hulp bij bouwkundige problemen en het bieden van de mogelijkheid aan studenten om kennis te maken met de praktijk. Het is gebleken dat deze doelstellingen supplementair aan elkaar kunnen zijn. Door aanvragen in het onderwijs van de faculteit Bouwkunde aan de Technische Universiteit Eindhoven onder te brengen, worden beide doelstellingen bereikt. De komende jaren zal ernaar gestreefd worden deze integratie verder te verbeteren.

De naamsbekendheid van de Bouwkundewinkel bij studenten is een onmisbare schakel bij de integratie in het onderwijs. Bepaalde aanvragen lenen zich goed om in bestaande vakken te worden geïntegreerd. Hierdoor is het mogelijk grote aantallen studenten op een laagdrempelige en zeer directe manier duidelijk te maken wat de meerwaarde van de Bouwkundewinkel kan zijn voor hun ontwikkeling als bouwkundige. De kracht van de onderwijsaanvragen die door studenten worden uitgevoerd ligt in het toepassen van theoretische kennis in de praktijk op een kleinschalige en directe manier. In 2009 is er een inventarisatie gedaan naar de naamsbekendheid van de Bouwkundewinkel onder studenten door middel van een enquête. Uit deze enquête zijn verschillende resultaten naar voren gekomen die kunnen bijdragen aan een verbetering van deze bekendheid. De uitdaging voor de komende jaren is het verder verbeteren van de geworven bekendheid onder studenten door het verwerken van de uit de enquête naar voren gekomen resultaten.

De Bouwkundewinkel is opgericht als schakel tussen de kennis van de faculteit Bouwkunde en de maatschappij. De bereikbaarheid van de Bouwkundewinkel speelt een cruciale rol bij het uitvoeren van deze taak. Doormiddel van het uitdelen van onze flyers en het laten zien van ons gezicht op de publieksdag blijft de Bouwkundewinkel ook extern haar bekendheid behouden. Het doel voor volgend jaar is het blijven zoeken naar effectieve manieren om onze doelgroep te bereiken.

In de afgelopen jaren heeft er een verbreding plaatsgevonden in het type van de aanvragen. In de opdrachten worden steeds meer facetten van de studie bouwkunde belicht. Dit is een ontwikkeling die wij toejuichen, aangezien daardoor studenten van verschillende richtingen de mogelijkheid wordt geboden praktijkervaring op te doen. Ook bieden sommige projecten de kans om via media-uitingen de Bouwkundewinkel te profileren en daardoor een bredere doelgroep te bereiken.

Het uitvoeren van een project bij de Bouwkundewinkel is voor studenten een leerzame ervaring waarin theorie en praktijk samenkomen. De Bouwkundewinkel hoopt in de toekomst nog veel studenten de kans te bieden om deze ervaring op te doen en hiermee een bijdrage te leveren aan de maatschappij.

---

## 9. BIJLAGEN

1. CONCLUSIES ENQUETE BWE
2. EVALUATIEFORMULIEREN AANVRAGERS
3. EVALUATIEFORMULIEREN STUDENTEN
4. AFGERONDE AANVRAGEN 2007
5. FINANCIËEL OVERZICHT

---

## Bijlage 1: Conclusies enquête BWE

Afgenomen op bachelor-, master- en HBO-instroomstudenten: A, BTO, BPS en CO.  
Aantal respondenten: 100 studenten

1. HBO-studenten weten niets van de bouwkundewinkel (75% via de enquête) maar zouden allemaal wel eens een opdracht voor de bouwkundewinkel willen doen. Dus: HBO-instromers beter informeren over de mogelijkheden die ze hebben bij de bouwkundewinkel.
2. Slechts 2% van alle respondenten heeft voor het eerst van de bouwkundewinkel gehoord via de website. Dus: er moeten meer links komen richting bouwkundewinkel.nl, bijvoorbeeld via de tuesite, owinfo-vakinformatie, enz.
3. Het opdoen van praktijkervaring is voor alle drie de studentengroepen veruit de belangrijkste reden om een opdracht bij de bouwkundewinkel te doen. Dus: hier meer mee adverteren op bijvoorbeeld posters en via de showkast.
4. De belangrijkste redenen om geen opdracht te doen voor de bouwkundewinkel:
  - I. Geen tijd
  - II. Onbekendheid
  - III. Geen interessant project

Dus: meer aandacht besteden aan hoe de projecten gepresenteerd worden. Bijvoorbeeld een foto toevoegen bij de aanvragen op de website/tekst aanpassen.

### Opmerkingen studenten:

- Meer informatie op de website over de opdrachten en misschien ook in het kort hoe de loop van het project ongeveer is.
  - Meer informatie over het aanbod van projecten, bijvoorbeeld bij de ingang van Vertigo (is er inmiddels door de poster met projecten in de showkast).
  - Meer informatie over de werkwijze voor een project bij de informatie op de website etc.
  - Interessante projecten bij de betreffende vakgroep promoten en de docenten deze projecten laten aandragen bij studenten, zodat ze het gevoel hebben dat het nuttig is voor hun studie en er wat aan hebben. Nu is het onbekend wat de meerwaarde is voor je studie. Wat het projectaanbod betreft, vooral projecten voor bouwfysica, is voor een selecte groep studenten, een breed projectaanbod zou kunnen helpen omdat er dan meer studenten zich aangesproken voelen.
-



---

## Bijlage 2: Evaluatieformulieren aanvragers

### Vraag 1a

Bent u tevreden over de snelheid waarmee de opdracht is gestart?  
(De tijd van aanmelding tot het begin van de uitvoering)

Antwoord mogelijkheid	Percentages per antwoord per jaar				
	2005	2006	2007	2008	2009
zeer tevreden	13	25	57	20	12
tevreden	50	50	29	10	25
neutraal	13	25	0	70	62
ontevreden	25	0	0	0	0
zeer ontevreden	0	0	14	0	0

### Vraag 1b

Bent u tevreden over de snelheid waarmee de opdracht is uitgevoerd?  
(De tijd van begin van uitvoering tot en met de afronding)

Antwoord mogelijkheid	Percentages per antwoord per jaar				
	2005	2006	2007	2008	2009
zeer tevreden	13	16	71	40	25
tevreden	38	50	0	30	38
neutraal	19	16	14	10	12
ontevreden	31	16	0	20	25
zeer ontevreden	0	0	14	0	0

### Vraag 2

Bent u tevreden over de aanbevelingen die de student heeft gedaan?

Antwoord mogelijkheid	Percentages per antwoord per jaar				
	2005	2006	2007	2008	2009
zeer tevreden	31	33	29	60	38
tevreden	44	66	57	20	38
neutraal	25	0	14	20	25
ontevreden	0	0	0	0	0
zeer ontevreden	0	0	0	0	0

### Vraag 3

Was het onderzoek dat de student heeft gedaan van enig praktisch nut?

Antwoord mogelijkheid	Percentages per antwoord per jaar				
	2005	2006	2007	2008	2009
zeer nuttig	44	33	42	60	50
nuttig	25	66	42	20	25
neutraal	19	0	14	10	12
niet nuttig	6	0	0	10	12
helemaal niet nuttig	0	0	0	0	0

---

---

**Vraag 4**

Hoe was de communicatie met de Bouwkundewinkel en de onderzoekende student(en)?

Antwoord mogelijkheid	Percentages per antwoord per jaar				
	2005	2006	2007	2008	2009
uitstekend	31	16	57	30	12
goed	19	58	0	60	62
tevreden	31	25	29	10	12
voldoende	13	0	0	0	12
moeizaam	6	0	14	0	0

**Vraag 5**

Wat is uw algemene oordeel over de uitvoering van de opdracht?

Antwoord mogelijkheid	Percentages per antwoord per jaar				
	2005	2006	2007	2008	2009
zeer tevreden	25	16	71	50	12
tevreden	56	58	29	50	88
neutraal	13	25	14	0	0
ontevreden	6	0	0	0	0
zeer ontevreden	0	0	0	0	0

---

---

## Bijlage 3: Evaluatieformulieren studenten

### 3.1 Studentenformulieren

#### Vraag 1

Hoe vond je het niveau van het project/opdracht?

Antwoord mogelijkheid	Percentages per antwoord per jaar				
	2005	2006	2007	2008	2009
te hoog	0	0	0	0	0
hoog	0	6	7	44	31
goed	100	88	93	56	69
laag	0	6	0	0	0
te laag	0	0	0	0	0

#### Vraag 2

Hoe was de omvang van het project/opdracht?

Antwoord mogelijkheid	Percentages per antwoord per jaar				
	2005	2006	2007	2008	2009
te groot	14	6	0	18	3
groot	14	12	14	48	45
goed	71	71	79	30	48
klein	0	11	7	4	3
te klein	0	0	0	0	0

#### Vraag 3

Hoe was de duur van het project/opdracht?

Antwoord mogelijkheid	Percentages per antwoord per jaar				
	2005	2006	2007	2008	2009
te lang	0	0	0	4	14
lang	29	30	43	15	21
goed	57	59	57	67	48
kort	14	11	0	7	17
te kort	0	0	0	7	0

#### Vraag 4

Hoe was de formulering van de vraagstelling? Was je bij aanvang van de opdracht voldoende op de hoogte van wat het te leveren resultaat moest zijn?

Antwoord mogelijkheid	Percentages per antwoord per jaar				
	2005	2006	2007	2008	2009
heel duidelijk	0	5	7	0	3
duidelijk	29	35	50	37	21
voldoende	43	41	36	33	28
matig	29	17	7	26	45
onduidelijk	0	0	0	4	3

---

---

**Vraag 5**

Is er voldoende communicatie geweest met de aanvrager?

Antwoord mogelijkheid	Percentages per antwoord per jaar				
	2005	2006	2007	2008	2009
te veel	0	0	0	0	0
veel	14	0	14	7	31
voldoende	71	76	50	78	52
weinig	0	23	36	11	27
te weinig	14	0	0	4	0

**Vraag 6**

Was de begeleiding vanuit de docent voldoende?

Antwoord mogelijkheid	Percentages per antwoord per jaar				
	2005	2006	2007	2008	2009
betrokken	29	5	29	15	17
goed	14	43	57	56	45
voldoende	57	36	0	22	34
matig	0	5	14	7	3
slecht	0	11	0	0	0

**Vraag 7**

Hoe was de begeleiding vanuit de winkel?

Antwoord mogelijkheid	Percentages per antwoord per jaar				
	2005	2006	2007	2008	2009
betrokken	14	6	29	15	3
goed	43	47	43	37	38
voldoende	29	47	21	33	41
matig	14	0	7	15	14
slecht	0	0	0	0	3

---

---

## Bijlage 4: Afgeronde aanvragen 2009

In deze bijlage worden de afgeronde aanvragen van 2008 kort toegelicht. De aanvragen zijn uitgesplitst naar aanvragen die binnen het onderwijs zijn afgerond en aanvragen die binnen de winkel zelf zijn afgerond.

### 4.1 Afgeronde aanvragen binnen het onderwijs

#### **1208 Drijvend waterorgel**

**Eindhoven**

Studentenmuziekvereniging Quadrivium wil haar lustrum vieren met een concert op een drijvend podium op de Dommel in Eindhoven. De Bouwkundewinkel is benaderd om een ontwerp te maken voor dit ambitieuze project. Een multidisciplinaire groep van vijf masterstudenten heeft in samenwerking met het bedrijfsleven een ontwerp gemaakt voor het drijvende podium.

#### **1213 Ontwerp hockeypaviljoen**

**Eindhoven**

De Eindhovense Studenten Hockey Vereniging wil graag een tweede hockeyveld aanleggen met daarbij een nieuw clubhuis. Er moet worden gedacht aan een paviljoen met een keuken, bar, borrelruimte, kleedkamers, vergaderruimte, bestuursruimte, etc. Er is een ontwerp gemaakt door een student en hij heeft zijn plannen gepresenteerd bij het Studenten Sportcentrum om ze te overtuigen de plannen te realiseren.

#### **1199 Ontwerp pand Soos**

**Dronten**

Studentenvereniging URSA van de Christelijke Agrarische Hogeschool te Dronten heeft een eigen sociëteit, de Soos. Ze hebben een aantal jaren een pand gehuurd, maar nu dit huurcontract afloopt zijn ze op zoek naar een nieuw pand. Nieuwbouw is voor de sociëteit een reële optie en om die reden is de Bouwkundewinkel gevraagd om een aantal ontwerpvoorstellen te doen. De opdracht is in het onderwijs geplaatst, waardoor vijf studenten een ontwerp hebben ontwikkeld. Na een uitgebreid onderzoek over de stedenbouwkundige, bouwtechnische en bouwfysische eisen is er een realistisch ontwerp gemaakt. De resultaten zijn aan de studenten van de sociëteit gepresenteerd en zij waren erg tevreden met het resultaat.

#### **1203 Wat zeg je?**

**Nuenen**

Stichting Kinderspeelzalen uit Nuenen is verhuisd naar een voormalig schoolgebouw. De ruimte waarin ze met de peuterspeelzaal zitten is akoestisch niet optimaal. De kinderen produceren veel geluid als ze aan het spelen zijn en dat wordt nog eens versterkt door de akoestiek. Door de bouwkundewinkel is onderzoek gedaan en is een advies afgegeven wat zowel akoestisch als financieel een goede oplossing is.

#### **1192 Trillend in de klas**

**Eindhoven**

Het Stedelijk College in Eindhoven heeft onlangs van twee lokalen, een groot lokaal gemaakt. De staalconstructie die het gebouw overeind houdt is berekend op sterkte en zo aangepast. Wat niet mee is genomen is de stijfheid van de vloer. De leerlingen en docenten ondervinden hinder van trillingen in de vloer. Het Stedelijk College heeft de Bouwkundewinkel benaderd voor een onderzoek naar de trillingen.

#### **1191 Hoezo berekening?**

**Eindhoven**

De burens van een winkelier op de Aalsterweg zijn flink aan het verbouwen. Hiervoor is een vergunning verleend door de gemeente. Het gaat hierbij om een pand dat al een eeuw meegaat. Bij de verbouwing is een gedeelte van de constructie aangepast. Er is een grote vide gemaakt, waarvoor stalen liggers in de woningscheidende muur zijn gelegd. De winkelier vertrouwt de dragende capaciteit van deze muur en haar fundatie niet en heeft daarom een constructeur ingeschakeld. Deze heeft geconstateerd dat er in de berekeningen voor de bouwvergunning geen rekening is gehouden met de bejaarde leeftijd van de muur en de gebrekkige kennis van de fundatie. De gemeente brengt weer nieuwe argumenten aan waarom zij de vergunning wel verleend heeft. De bouwkundewinkel heeft vervolgens onderzoek gedaan en een onafhankelijke second opinion gegeven.

---

---

**1184 Binnenklimaat Lorentz Casimir Lyceum****Eindhoven**

In het gebouw van het Lorentz Casimir Lyceum te Eindhoven zijn in verschillende ruimtes problemen met de luchtkwaliteit en de luchttemperatuur. Het gaat hierbij vooral om het atrium en de mediatheek. Met het onderzoek van de bouwkundewinkel is achterhaald wat de oorzaken zijn van de comfortproblemen en zijn er oplossingen aangedragen voor de oververhitting en voor verbetering van de luchtkwaliteit.

**1186 Corporate identity****Eindhoven**

De Bouwkundewinkel wil in lijn met het nieuwe imago van de TU/e ook het imago van de winkel verbeteren en versterken. De huisstijl was verouderd en had een nieuwe impuls nodig, daarom was ze op zoek naar een nieuwe huisstijl die de visuele identiteit van de Bouwkundewinkel uitdraagt en daarbij ook refereert aan de nieuwe huisstijl van de TU/e. Een bouwkundestudent heeft de opzet en het beheer van de website verzorgt.

**1202 Seniorenwoning Gemert****Gemert**

Versillende bewoners van een seniorenappartementencomplex in Gemert hebben klachten over onvoldoende capaciteit van de radiatoren. Deze aanvraag kan worden aangenomen, er zal onderzoek worden gedaan naar één huurwoning. De Bouwkundewinkel heeft het onderzocht en mogelijke oplossingen van het probleem aangedragen.

## 4.2 Afgeronde aanvragen binnen de winkel

**1190 Vocht op afstand****Tholen**

De bewoners van een huurhuis in Tholen hebben last van optrekkend vocht in een binnenmuur. Vooral in de zomer komt er een onaangename geur van de muur af en wordt het behang ook nat. De bouwkundewinkel heeft het onderzocht en mogelijke oorzaken van het probleem aangedragen.

**1187 Hoge verwarming DB****Den Bosch**

De aanvrager heeft last van een te hoge temperatuur in zijn woning, de minimale binnentemperatuur is 23 graden Celsius. De buurman van de aanvrager heeft ook last van dit probleem en de verwachting is daarom dat de verwarmingsleidingen van het eraanstaande gebouw door hun vloeren en wanden lopen waardoor de kamers meer verwarmd worden dan gewenst. De oorzaak van het probleem is objectief vastgesteld door de bouwkundewinkel en er is een bouwkundig advies gegeven om de gewenste temperatuur in de woning te kunnen bereiken.

**1185 Stank voor dank****Waalwijk**

De aanvrager heeft in haar oude woning last gekregen van klachten omtrent de luchtwegen. Zij heeft van haar longarts te horen gekregen dat dit wellicht iets te maken heeft met de wietplantage die in de woning heeft gezeten voordat zij erin kwam wonen. De woningbouwvereniging heeft de woning voordat de huurder er kwam wonen schoon gemaakt en heeft het advies gegeven om veel te ventileren. De huurder woont nu bij haar ouders in Rotterdam en is niet meer van plan om terug te gaan. Zij betaalt nog wel de huur van de woning in Waalwijk, omdat zij nog een poging wil doen om te achterhalen of de woning de oorzaak is van de gezondheidsklachten. De bouwkundewinkel heeft onderzoek gedaan en aangetoond dat het probleem geen bouwkundige achtergrond heeft.

**1176 Fools for Joules****Eindhoven**

De huisvesting van Stichting Het Kloosterhuis bestaat uit een voormalig klooster. Het gebouw dateert uit eind 19<sup>e</sup> eeuw en is slecht geïsoleerd. Voor de verwarming van het pand is hierdoor een forse hoeveelheid energie nodig, wat een groot probleem is voor de stichting en het milieu. De bouwkundewinkel heeft een onderzoek gedaan naar de huidige bouwfysische staat van het gebouw. Hierna is een advies uitgebracht met verbeterpunten om het pand efficiënter te verwarmen en is een raming gedaan over het rendement van de voorgestelde maatregelen.

**1161 Comfortabel bidden****Waalre**

In de Oude Willibrorduskerk in Waalre is het moeilijk een comfortabel binnenklimaat te creëren met behulp van de huidige klimaatinstallatie. Deze installaties zijn erg verouderd, hebben een te lage capaciteit om de kerk op een comfortabele temperatuur te krijgen en hebben een hoog energieverbruik. Vanuit de Bouwkundewinkel is er een advies gegeven over welke manier het binnenklimaat verbeterd kan worden. Op basis van literatuur zijn de randvoorwaarden voor het binnenklimaat bepaald. Deze hebben betrekking op de luchttemperatuur, de relatieve luchtvochtigheid, de verticale temperatuurstratificatie en de grote van de fluctuaties in zowel de luchttemperatuur als de relatieve luchtvochtigheid. De opdrachtgevers hadden als wens dat er een

---

---

klimaatinstallatie toegepast moet gaan worden die zo veel mogelijk aan het zicht onttrokken wordt. In het advies zijn twee typen klimaatinstallaties meegenomen: een vloerverwarmingsstelsel en een vloer convectorsysteem. Met behulp van deze systemen kan er een comfortabeler binnenklimaat gerealiseerd worden, met een lager energieverbruik, zonder dat het een te groot risico vormt voor het behoud van de kerk.

### 4.3 Gerealiseerde ECTS

De in het onderwijs gerealiseerde aanvragen worden beoordeeld door een begeleider(s), waarbij de student bij een voldoende, studiepunten (ECTS) ontvangt.

Hieronder is weergegeven hoeveel ECTS's er in het onderwijs zijn uitgeschreven in heel 2009 t.b.v. Bouwkundewinkel-opdrachten.

<b>Aanvraag</b>			<b>Aantal studenten</b>	<b>ECTS</b>	<b>ECTS totaal</b>
1184	Binnenklimaat Lorentz Casimir Lyceum	M1 project	1	14	14
1186	Corporate identity	Keuzevak	1	6	6
1191	Hoezo berekening?	Keuzevak	1	3	3
1192	Trillingsproblemen Stedelijk College Eindhoven	Keuzevak	2	1	2
1199	Agrarische school	Keuzeproject	2	7	14
1202	Seniorenwoning Gemert	Keuzevak	1	3	3
1203	Akoestisch advies kinderopvang Nuenen	Keuzevak	1	3	3
1208	Drijvend waterorgel	M1 project	4	14	56
1208	Drijvend waterorgel	Keuzevak	1	7	7
1213	Ontwerp Hockeypaviljoen	M1 project	1	14	14
Totaal aantal ECTS					122

---

## Bijlage 5: Financieel overzicht

De Bouwkundewinkel Eindhoven wordt grotendeels gefinancierd door de faculteit Bouwkunde van de Technische Universiteit Eindhoven. Het beschikbaar gestelde budget wordt ondergebracht op een kostenplaatsnummer waar de Bouwkundewinkel toegang tot heeft om haar kosten onder te brengen. Daarnaast heeft de Bouwkundewinkel Eindhoven binnen Stichting Steun een plaats om tegoeden en reserveringen onder te brengen. Dit heeft tot gevolg dat er twee realisaties en begrotingen aanwezig zijn in dit jaarverslag.

### 5.1 Kostenplaats

#### 5.1.1 Overzicht realisatie 2009 en begroting 2010

	<b>Begroting 2009</b>	<b>Realisatie 2009</b>	<b>Begroting 2010</b>
<b>Baten</b>			
Centrale middelen			
flexibel deel t.b.v. salariskosten	22800	22925,95	23000
vast deel t.b.v. overheadkosten	3000	3000	3000
Stichting Steun	3200	3207,24	3300
<b>Totaal</b>	<b>29000</b>	<b>29133,19</b>	<b>29300</b>
<b>Kosten</b>			
Loonkosten	22800	22925,95	23000
Loonkosten extra winkelier	3200	3207,24	3300
Subtotaal (1)	26000	26133,19	26300
Representatie- en promokosten	550	270,99	750
Drukkosten	400	63	250
Portokosten	300	0	300
Reiskosten	350	202,70	350
Kantoorartikelen	250	258,80*	250
Koffiekosten	150	53,25	150
Telefoonkosten	150	0	150
Materiaalkosten	300	0	250
Diversen	250	0	250
Onvoorzien	300	42,48	300
Subtotaal (2)	3000	891,22	3000
<b>Totaal</b>	<b>29000</b>	<b>27024,41</b>	<b>29300</b>
<b>Baten - Kosten</b>	<b>0</b>	<b>2108,78</b>	<b>0</b>

\* Inclusief eenmalige kosten van 101,77 euro voor de aanschaf van een externe hardeschijf.

---



---

## **5.1.2 Uitleg bij de verschillende posten**

### **Centrale middelen**

De Bouwkundewinkel ontvangt jaarlijks een bedrag van de faculteit op het kostenplaatsnummer. Met deze middelen kunnen een substantieel deel van de kosten gedekt worden die de Bouwkundewinkel maakt. Vanaf 2008 zijn deze centrale middelen verdeeld in een flexibel bedrag voor het loon van een vast aantal winkeliers en een vast bedrag voor overige uitgaven.

### **Stichting Steun**

Er is in 2007 overeengekomen dat Stichting Steun garant staat voor het bedrag dat de extra winkelier kost. Aan het einde van het boekjaar wordt opgemaakt welk bedrag het kostenplaatsnummer tekort komt voor deze extra winkelier. Dit verschil wordt opgeheven door eigen financiële middelen in Stichting Steun.

### **Loonkosten**

De medewerkers van de Bouwkundewinkel krijgen maandelijks een vergoeding voor hun werkzaamheden.

### **Loonkosten extra winkelier(s)**

De Bouwkundewinkel heeft de doelstelling sponsorgelden te gebruiken voor het aannemen van extra winkeliers, zodat er ruimte is om extra taken uit te voeren, bijvoorbeeld op het gebied van Public Relations.

### **Representatie- en promokosten**

Om de naamsbekendheid van de Bouwkundewinkel te vergroten, worden jaarlijks folders en flyers verstuurd. Kosten voor het drukken van dit promotiemateriaal wordt gefinancierd van de kostenplaats. Daarnaast vallen onder deze post ook de printkosten van postermateriaal en de kosten van relatiegeschenken. De realisatie van 2008 is hoger uitgevallen dan de begroting omdat uit deze pot de nieuwe huisstijl bekostigd is, waarvan de kosten van te voren niet exact in te schatten waren.

### **Drukkosten**

Iedere aanvraag wordt bij de Bouwkundewinkel afgerond met een brief of een rapport. De kosten die gemaakt worden voor het printen en inbinden hiervan worden gefinancierd van de kostenplaats.

### **Portokosten**

Onder de portokosten vallen alle kosten die door de Bouwkundewinkel gemaakt worden voor het versturen van brieven, rapporten en promotiemateriaal. In 2008 zijn deze kosten niet in rekening gebracht. Verwacht wordt echter dat dit in de toekomst wel het geval zal zijn.

### **Reiskosten**

De gemaakte kosten voor het bezoeken van aanvragers worden door de medewerkers van de Bouwkundewinkel gedeclareerd.

### **Kantoorartikelen**

Voor de werkzaamheden van de Bouwkundewinkel worden een aantal algemene kosten gemaakt. Het grootste gedeelte van deze overheadkosten wordt besteed aan kantoorartikelen.

### **Koffiekosten**

In 2005 is voor de koffieautomaten een kaartsysteem ingevoerd, waardoor de Bouwkundewinkel zelf de kosten voor gebruik van de koffieautomaat moet betalen. In 2008 zijn deze kosten niet in rekening gebracht. Verwacht wordt echter dat dit in de toekomst wel het geval zal zijn.

### **Telefoonkosten**

Onder de telefoonkosten vallen de kosten van de telefoongesprekken die ten behoeve van de werkzaamheden van de Bouwkundewinkel worden gevoerd. In 2008 zijn deze kosten niet in rekening gebracht. Verwacht wordt echter dat dit in de toekomst wel het geval zal zijn.

### **Materiaalkosten**

Voor ontwerpprojecten is het van belang dat het resultaat op professionele wijze gepresenteerd wordt. Indien de Bouwkundewinkel het noodzakelijk acht dat de uitvoerende student voor de

---

---

presentatiemaquette zelf materiaal aanschaf, wordt dit materiaal door de Bouwkundewinkel vergoed. Dit bedrag is voor 2009 ruimer begroot omdat er voortaan betaald moet gaan worden voor de materialen in de werkplaats.

#### **Diversen**

Onder de post diversen vallen onder andere de cadeautjes die winkeliers krijgen als ze weggaan bij de Bouwkundewinkel.

#### **Onvoorzien**

Voor de post onvoorzien is een bedrag gereserveerd van 5 procent van de additionele posten op de begroting naast de loonkosten van de winkeliers.

## 5.2 Rekening Stichting Steun

### 5.2.1 Overzicht realisatie 2009 en begroting 2010

	<b>Begroting 2009</b>	<b>Realisatie 2009</b>	<b>Begroting 2010</b>
<b>Baten</b>			
Reserves	805	0	1900
Sponsorgelden	3750	3850	2500
Inschrijfgelden	300	390	300
Donaties	200	185,42	200
Rente	200	341	250
<b>Totaal</b>	<b>5255</b>	<b>4766,42</b>	<b>5150</b>
<b>Kosten</b>			
Loonkosten	3200	3207,24	3300
Beleidsweekend	1100	977,66	1100
Beleidsavond	200	188,36	200
PR	500	183,79	300
Onvoorzien	255	140,27	250
<b>Totaal</b>	<b>5255</b>	<b>4697,32</b>	<b>5150</b>
<b>Baten - Kosten</b>	<b>0</b>	<b>69,1</b>	<b>0</b>

### 5.2.2 Uitleg bij de verschillende posten

#### **Reserves**

Dit bedrag mag maximaal het totale spaargeld min twee maal een jaarsalaris voor een extra winkelier bedragen. Op deze manier blijven er voldoende financiën over om eventuele tegenslagen op te vangen.

#### **Sponsorgelden**

Aangezien in het verleden het budget van de faculteit sterk is verlaagd, is ervoor gekozen sponsoren aan te trekken. Van deze sponsorgelden wordt momenteel een klein deel van de loonkosten betaald.

#### **Inschrijfgelden**

De Bouwkundewinkel vraagt voor elke aanvraag 15 euro inschrijfgeld. Er is voor gekozen inschrijfgeld te vragen om ervoor te zorgen dat er alleen serieuze aanvragen binnenkomen.

---

---

**Donaties**

De Bouwkundewinkel ontvangt jaarlijks donaties van mensen die tevreden zijn over het werk van de Bouwkundewinkel of van mensen die de winkel een warm hart toedragen.

**Rente**

Jaarlijks ontvangt de Bouwkundewinkel rente over het bedrag dat op de rekening van Stichting Steun staat.

**Loonkosten**

In 2008 is een bedrag gereserveerd om een extra winkelier vanuit ons budget bij Stichting Steun te betalen aan kostenplaats. Dit zal in 2009 worden doorgezet.

**Beleidsweekend**

Ieder jaar vindt er een beleidsweekend plaats waarbij wordt teruggekeken op het afgelopen jaar en het beleid voor de toekomst wordt uitgezet. Daarnaast is het beleidsweekend bedoeld om het groepsgevoel te versterken.

**Beleidsavond**

Afgelopen jaar zijn de beleidsavonden bekostigd van ons budget bij Stichting Steun.

**PR**

De extra PR kosten voor speciale gelegenheden worden betaald van ons budget bij Stichting Steun.

**Onvoorzien**

Voor de post onvoorzien is een bedrag gereserveerd van 5 procent van de totale kosten van de begroting van Stichting Steun.

---