
BOUWKUNDEWINKEL EINDHOVEN

JAARVERSLAG 2014

Het werk van de Bouwkundewinkel Eindhoven werd in 2014 mede mogelijk gemaakt door:



**Technische Universiteit
Eindhoven**
Faculteit Bouwkunde
www.tue.nl



Koninklijke BAM Groep N.V.



Coöperatiefonds
Rabobank Eindhoven-Veldhoven

**Rabobank
Eindhoven-Veldhoven**



Nelissen ingenieursbureau B.V.

Hurks bouw B.V.

VOORWOORD

Voor u ligt het Jaarverslag 2014 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. Tegelijk biedt de Bouwkundewinkel studenten van de faculteit Bouwkunde van de Technische Universiteit Eindhoven de mogelijkheid om praktische probleemstellingen op een wetenschappelijke wijze te onderzoeken.

In dit jaarverslag vindt u een overzicht van de belangrijkste gebeurtenissen binnen de Bouwkundewinkel in 2014. 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.

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.

Pieter Deijkers
Voorzitter

Kim Vermeulen
Secretaris

Inhoudsopgave

| | | |
|----------|--|-----------|
| 1 | ORGANISATIE BOUWKUNDEWINKEL | 7 |
| 1.1 | Achtergrond..... | 7 |
| 1.2 | Doelstellingen | 7 |
| 1.3 | Positionering binnen de TU/e | 8 |
| 1.3.1 | Facultair medewerker | 8 |
| 1.3.2 | Begeleidingscommissie | 8 |
| 1.3.3 | Medewerkers van de faculteit Bouwkunde | 8 |
| 1.4 | Invulling medewerkers | 8 |
| 1.5 | Ondersteunend personeel TU/e | 9 |
| 2 | AANVRAAGPROCEDURE..... | 10 |
| 3 | AANVRAGEN..... | 11 |
| 3.1 | Overzicht aanvragen | 11 |
| 3.2 | Evaluatie van de aanvragen door de aanvragers..... | 13 |
| 4 | ONDERWIJS | 14 |
| 4.1 | Ontwikkelingen | 14 |
| 4.2 | Evaluatie van de aanvragen door studenten..... | 14 |
| 5 | VOORBEELDPROJECTEN | 16 |
| 5.1 | Universiteit van Tilburg | 16 |
| 5.2 | Duurzame renovatie | 16 |
| 5.3 | Grondwateroverlast in kelders..... | 16 |
| 5.4 | Gezondheidscentrum Trivia..... | 17 |
| 6 | FINANCIËN | 18 |
| 6.1 | Inschrijfgeld en bijdragen | 18 |
| 6.2 | Sponsoring | 18 |
| 6.3 | Donaties..... | 18 |
| 6.4 | Loonkosten | 18 |
| 7 | PUBLICITEIT | 19 |
| 7.1 | Interne Publiciteit | 19 |
| 7.2 | Externe Publiciteit..... | 19 |
| 8 | TOEKOMSTVISIE | 21 |
| 9 | BIJLAGEN..... | 22 |

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 uitbreiden 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 de laatste WetenschapsWinkel 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 welke toeneemt in belang, namelijk het inbrengen van praktijkopdrachten in het reguliere onderwijsprogramma van de faculteit Bouwkunde. Sinds eind 2006 werd de bezetting van de Bouwkundewinkel gevormd door een facultair medewerker en zeven studenten. In verband met jaarlijkse bezuinigingen is het aantal winkeliers in 2013 teruggelopen tot 3 studenten. Er is gebleken dat 3 studenten een duidelijke onderbezetting is van de bouwkundewinkel. Vier studenten zijn nodig om de continuïteit en kwaliteit te behouden van de bouwkundewinkel. Vanaf 2013 wordt er weer gewerkt met 4 studenten en een facultair medewerker.

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, presentatie of (onderzoeks-)rapport aan de opdrachtgever gepresenteerd.

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 deze doelgroep van de Bouwkundewinkel.
 - a) Particulieren, gemeenten en non-profitinstellingen worden vanaf 2012 anders aangepakt. Zij worden gezien als commerciële instellingen. Gezien dit feit vragen wij aan hen €200 voor een rapport dat na afronding van de opdracht wordt opgesteld.
2. De Bouwkundewinkel biedt aan studenten de mogelijkheid om praktische kennis op te doen. Dit kan 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 toegelicht.

1.3.1 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.

1.3.2 Begeleidingscommissie

De begeleidingscommissie bestaat uit 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.

1.3.3 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.

1.4 Invulling medewerkers

In 2014 hebben de volgende studenten in de winkel gewerkt:

| Naam medewerker | Van | Tot | Functie |
|------------------------|-------------|-------------|----------------|
| Florentien Vink | 1 januari | 1 september | Voorzitter |
| Floor van Schie | 1 januari | 1 september | PR-medewerker |
| Kim Vermeulen | 1 september | 31 december | Secretaris |
| Pieter Deijkers | 1 januari | 1 september | Winkelier |
| Pieter Deijkers | 1 september | 31 december | Voorzitter |
| Anne Grave | 1 september | 31 december | Winkelier |
| Roel Schiffers | 1 september | 31 december | PR-medewerker |

Belangrijk in deze rolverdeling is het feit dat de Bouwkundewinkel een horizontale organisatiestructuur heeft. De opdrachten, ook wel aanvragen genoemd, en de daarbij behorende activiteiten worden door alle winkeliers uitgevoerd.

De PR-medewerker is actief betrokken bij het ontwikkelen en uitvoeren van het PR-beleid. De voorzitter en secretaris hebben globaal gezien een ordenende functie, waarbij het van belang is dat de Bouwkundewinkel als zodanig kan blijven functioneren. Een winkelier is volledig toegespitst op het afhandelen van opdracht van het begin tot het eind.

Vanuit de faculteit is een medewerker betrokken bij de voortgang en vergaderingen van de bouwkundewinkel.

| Naam medewerker faculteit | Unit | Specialisatie |
|--|-------------|------------------------|
| dr. ir. S.P.G. Moonen (facultair medewerker) | SD | constructief ontwerpen |

1.5 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 2014 gebruik gemaakt van de diensten van een aantal medewerkers van de universiteit.

Dagelijkse ondersteuning financiële, secretariële, personele en ICT zaken:

| Naam medewerker universiteit | Functie | |
|-------------------------------------|--|---|
| G.N.M.J. Verschuren | Dienst Algemene Zaken, Tu/e innovation lab | Boekhouder Stichting Steun |
| P.A.L. van Mierlo | Medewerkster Financiën Bouwkunde | Boekhouder Kostenplaats |
| C.C.F. van den Boogaard | Medewerkster Financiën Bouwkunde | Boekhouder Kostenplaats |
| S.E.W. Geraats-Stadhouders | Dienst Personeel en Organisatie Bouwkunde | HR medewerker (personeelsmedewerkster) |
| C.N.A. van Iperen | Dienst Personeel en Organisatie Bouwkunde | HR medewerker (personeelsmedewerkster) |
| Prof.dr.ir. B. de Vries | Faculteitsbestuur | Vice-decaan en portefeuillehouder onderzoek |
| Drs. S. Udo | Faculteitsbestuur | Directeur bedrijfsvoering |
| prof. ir. E.S.M. Nelissen | Faculteitsbestuur | Decaan en portefeuillehouder onderwijs |
| C.P.A. Cools | Dienst ICT Bouwkunde | Beheerder ICT |

Per semester wordt de bouwkundewinkel geadviseerd door de begeleidingscommissie. Deze commissie ziet er op toe dat de opdrachten van voldoende kwaliteit zijn voor het onderwijs, waar nodig worden deze opdrachten in het reguliere project onderwijs geplaatst. De begeleidingscommissie bestaat uit de volgende personen:

| Naam medewerker universiteit | afdeling |
|-------------------------------------|------------------------------------|
| Faas Moonen | SD (Structural Design) |
| Juliette Bekkering | AUDE (Architectuur) |
| Henk Schellen | BPS (Building Physics and Systems) |
| Reinder Rutgers | AUDE (Stedebouw) |

Onderstaande personen hebben een of meerder studenten begeleid bij het uitvoeren van een opdracht van de bouwkundewinkel

| Naam medewerker universiteit | projectnummer |
|-------------------------------------|----------------------------------|
| Ruurd Roorda | 1262 - 1303 |
| Wouter Hilhorst | 1256 - 1260 - 1268 - 1283 - 1289 |
| Renato Kindt | 1278 -1304 |
| Constant Hak | 1282 - 1283 - 1302 |
| Faas Moonen | 1255 - 1269 - 1271 - 1272 - 1289 |
| Henk Schellen | 1273 - 1274 |
| Rijk Blok | 1272 - 1295 |
| Marcel Loomans | 1300 |
| Erik Hoogendam | 1303 |

Naast bovengenoemde personen, worden we ondersteund door de gehele faculteit Bouwkunde.

2 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 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, wordt de aanvraag op de volgende manier behandeld:

- 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. 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 aanneming 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.

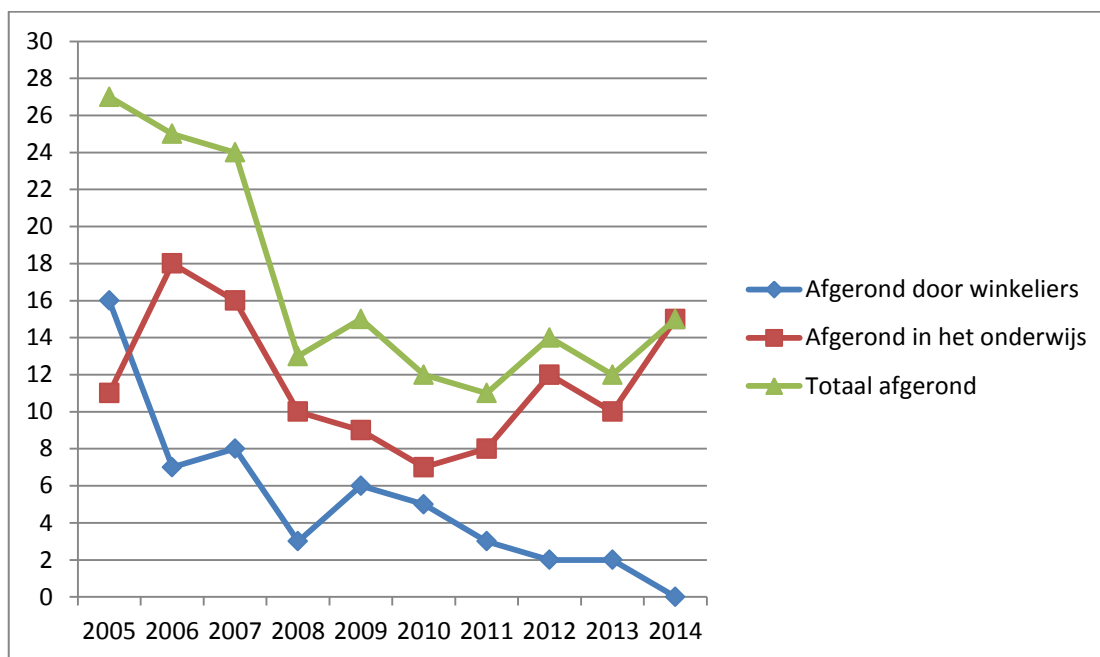
Wanneer een aanvraag is afgerond, wordt een evaluatieformulier naar de aanvrager opgestuurd om te kijken of het gegeven advies nuttig is geweest en om te peilen hoe de aanvrager de samenwerking met de Bouwkundewinkel heeft ervaren, ten einde de service van de Bouwkundewinkel in de toekomst te kunnen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

3 AANVRAGEN

3.1 Overzicht aanvragen

In 2014 zijn 21 aanvragen aangenomen met betrekking tot onderzoek, metingen, advies of informatie. In 2014 geen aanvragen meer afgerond binnen de Bouwkundewinkel zelf. Alle opdrachten zijn in het onderwijs geplaatst. Drie opdrachten zijn als masterproject in het onderwijs opgenomen en afgerond. De andere 18 opdrachten zijn als keuzevak in het onderwijs geplaatst. In 2014 zijn er in totaal 12 van deze opdrachten afgerond. Hieronder volgt een tabel en een grafiek met het overzicht van de aanvragen van de afgelopen jaren:

| | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|---------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Aangenomen aanvragen | 32 | 20 | 22 | 15 | 21 | 11 | 15 | 9 | 13 | 21 |
| Afgerond door winkeliers | 16 | 7 | 8 | 3 | 6 | 5 | 3 | 2 | 2 | 0 |
| Afgerond in het onderwijs | 11 | 18 | 16 | 10 | 9 | 7 | 8 | 12 | 10 | 15 |
| Totaal afgerond | 27 | 25 | 24 | 13 | 15 | 12 | 11 | 14 | 12 | 15 |



Toelichting bij het overzicht aanvragen

Het aantal afgeronde aanvragen in 2014 is gestegen ten opzichten van de laatste jaren. De vergelijking van de cijfers 'afgerond in het onderwijs' zijn een goede indicatie van een stabiele bouwkundewinkel. Door de bezuinigingen is besloten in 2011 het aantal winkeliers terug te brengen van zeven naar drie of vier winkeliers. Als gevolg van dit besluit zijn de winkeliers niet meer in de gelegenheid om zelf opdrachten uit te werken. Dit is te zien in de cijfers door een afname in 'afgerond door winkeliers', maar een groei in 'afgerond in het onderwijs' over de jaren.

Klantgroepen

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

| Type aanvrager | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|-------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| huurders | 6 | 6 | 5 | 8 | 3 | 3 | 3 | 1 | 1 |
| eigenaar | 1 | 2 | 0 | 3 | 0 | 1 | 2 | 5 | 5 |
| buurtgroepen | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| non-profit instellingen | 13 | 11 | 6 | 5 | 7 | 8 | 6 | 7 | 3 |
| overigen | 2 | 2 | 0 | 2 | 1 | 1 | 1 | 0 | 2 |
| scholen | - | - | 4 | 3 | 0 | 2 | 2 | 2 | 1 |
| Gezondheidsinstelling | - | - | - | - | - | - | - | - | 3 |
| Totaal afgerond | 22 | 22 | 15 | 21 | 11 | 15 | 14 | 12 | 15 |

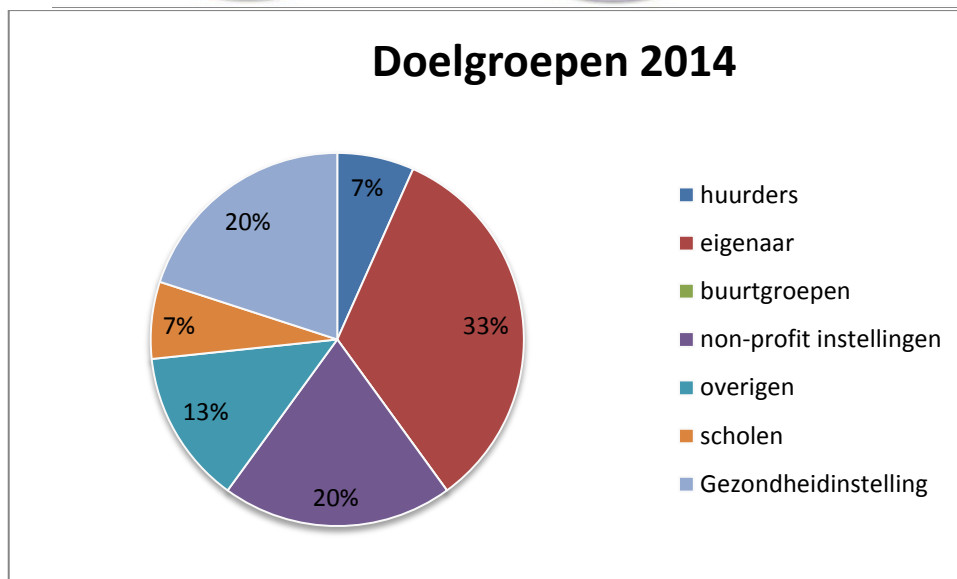
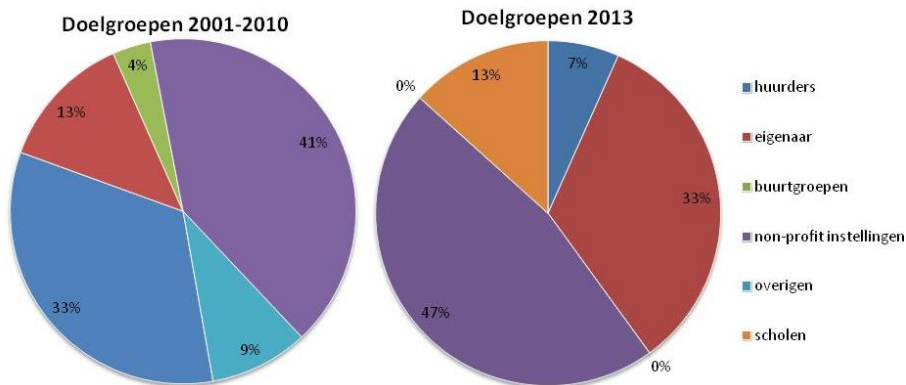


Figure 1: taartdiagrammen aanvragen per doelgroep

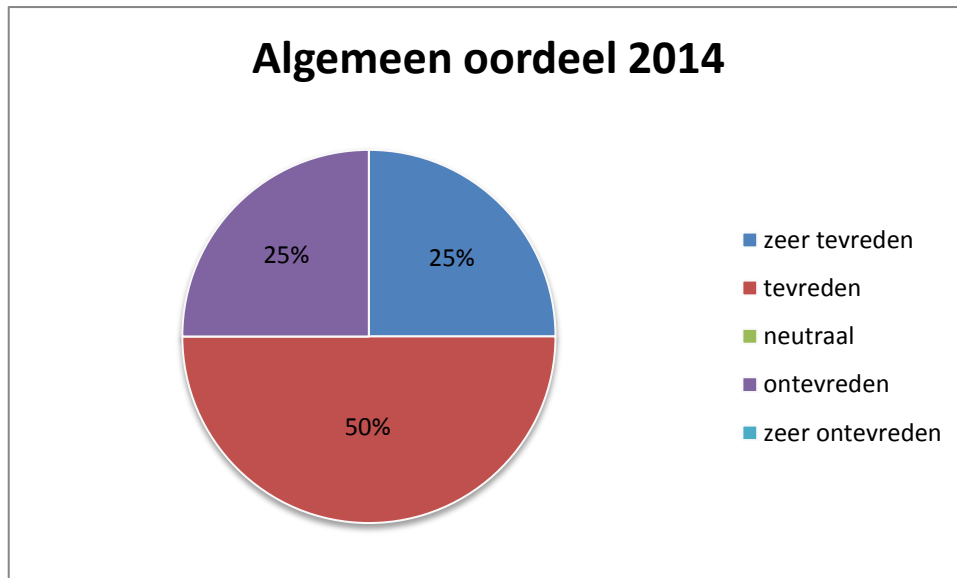
Toelichting bij overzicht aanvragers

Zoals uit bovenstaand overzicht blijkt, is het merendeel van de door de Bouwkundewinkel behandelde aanvragen afkomstig uit de categorie non-profit instellingen of dan zorginstelling, scholen en overige non-profit instelling zoals in overeenstemming met de doelstellingen. Het aandeel 'eigenaar' is dit jaar flink toegenomen en beslaat een derde van de aanvragen. Aangezien onze doelstelling in de afgelopen jaren meer de nadruk heeft gelegd op het onderwijs en in mindere mate op de maatschappij, is dit een logisch gevolg.

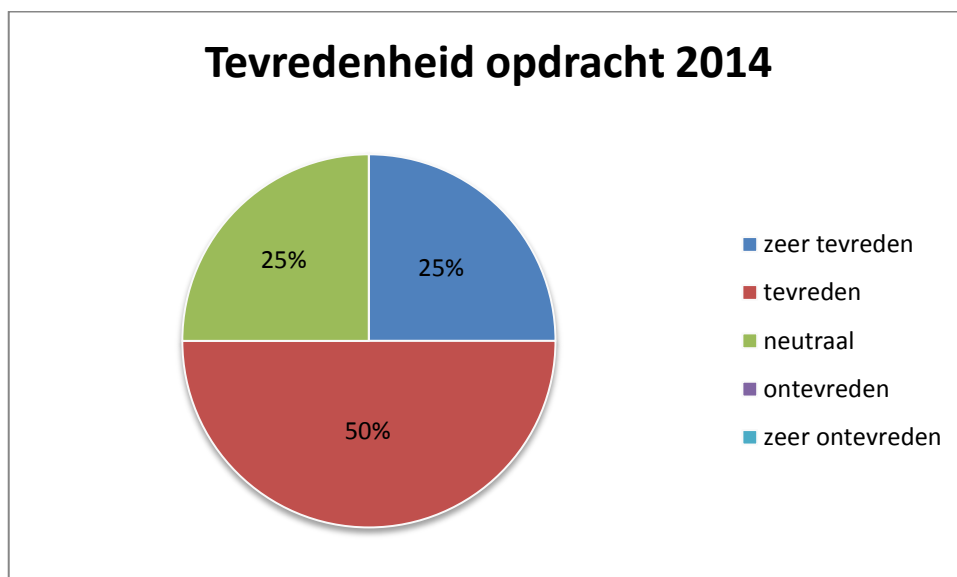
3.2 Evaluatie van de aanvragen door de aanvragers

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. Een volledige uitwerking van de enquêtes onder de aanvragers is terug te vinden in bijlage 1.

In 2014 zijn 4 evaluatieformulieren binnengekomen ingevuld door aanvragers. Het algemene oordeel is te zien in figuur 2.



Figuur 2: algemeen oordeel aanvrager.



Figuur 3: tevredenheid over de aanbevelingen die de student heeft gedaan.

De aanvragers zijn vooral tevreden over de aanbevelingen die de studenten gedaan hebben en ze vonden dat de uitkomsten van de verslagen praktisch nut hadden, zoals te zien in figuur 3.

4 ONDERWIJS

4.1 Ontwikkelingen

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 bachelor project, master project, bestaand vak of praktische opdracht voor het vak 'Practicum Bouwkundewinkel' uit te voeren.

In 2014 is het aantal aanvragen dat binnen het onderwijs is gestegen ten opzichte van 2013. Het aantal studiepunten dat met deze aanvragen is gegenereerd is daarentegen gedaald. Dit komt doordat er dit jaar één aanvraag via een atelier als masterproject is gebruikt, terwijl dit het jaar ervoor twee waren. Dit verklaart het verschil in studiepunten aangezien een dergelijk project door meerdere studenten wordt uitgevoerd voor een relatief groot aantal studiepunten.

Gerealiseerde ECTS'

De in het onderwijs gerealiseerde aanvragen worden beoordeeld door een begeleider(s), waarbij de student bij een voldoende, studiepunten (ECTS) ontvangt. Onderstaande tabel geeft de afgeronde aanvragen met de studenten en het aantal behaalde ECTS.

| AANVRAAG | | | AANTAL STUDENTEN | ECTS | ECTS TOTAAL |
|---------------|--------------------------------|--|---------------------|------|----------------|
| 1224 | Sociale zelfstandigheid | | 1 | 3 | 3 |
| 1255 | Binnenklimaat Geldrop | | 1 | 14 | 14 |
| 1256 | Geriatric | | 2 | 2 | 4 |
| 1260 | Verzakte aanbouw | | 1 | 3 | 3 |
| 1262 | Duurzaam systeem | | 2 | 3 | 6 |
| 1268 | Rijksmonument | | 1 | 8 | 8 |
| 1271 | Werkplaats Veldhoven | | 2 | 3 | 6 |
| 1272 | Tuinhuis | | 1 | 2 | 2 |
| 1273 | MiBosie | | 2 | 3 | 6 |
| 1274 | Universiteit van Tilburg | | 22 | 14 | 308 |
| 1282 | Gezondheidscentrum Trivia | | 1 | 14 | 14 |
| 1285 | Herindeling afdeling Geriatric | | 2 | 2 | 4 |
| 1289 | Draagmuur | | 1 | 1 | 1 |
| 1303 | Summerlab Fence | | 1 | 3 | 3 |
| 1304 | Summerlab Details | | 1 | 3 | 3 |
| TOTAAL | | | 41 | | 385 |

4.2 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. Er zijn 6 evaluatieformulieren ingevuld door studenten die in bijlage 2 volledig zijn terug te vinden. Alle studenten zijn ervan overtuigd dat de opdracht een meerwaarde biedt voor het onderwijs. Wat blijkt uit de opmerkingen die ze in de evaluatie formulieren hebben geschreven. Verder kwam er uit de evaluaties dat de duur van de projecten vaak aan de lange kant is en dat hier vanuit de Bouwkundewinkel misschien beter op gecontroleerd kan worden.

Reacties van studenten

"Een project bij de bouwkundewinkel geeft een bijdrage in het praktische gedeelte van onze studie. Hierbij moet je daadwerkelijk rekening houden met de realiteit en dat is beter voor je ontwikkeling als bouwkundige."

"Het project heeft zeker meerwaarde op het gebied van onderwijs. Een `echt` project geeft veel meer verantwoordelijkheid. Daarnaast is de communicatie met de opdrachtgever erg leerzaam. Dit contact heb je bij normale projecten niet"

"Met dit project heb ik voor het eerst een praktijk gerelateerde opdracht gedaan. Het is mij goed bevallen om eens praktijk opdracht te volbrengen."

5 VOORBEELDPROJECTEN

In dit hoofdstuk worden een aantal afgeronde projecten toegelicht die in het onderwijs zijn afgerond. Een compleet overzicht van de in 2014 afgeronde projecten is opgenomen in bijlage 3.

5.1 Universiteit van Tilburg

In een M1M2-project onder leiding van Haike Apelt en Ruurd Roorda is er gewerkt aan een de herontwikkeling van een gedeelte van de universiteitscampus van Tilburg. Een stedenbouwkundig masterplan is gemaakt voor de inrichting van de campus met een bijzondere focus op het te creëren "Campusplein", dat een centrale rol moet gaan spelen op de campus. In een later deel van het project is een nieuwe gebouw ontworpen aan het campusplein. Dit gebouw vervangt huidige bebouwing en zal onder andere een restaurant, business-center en congres faciliteiten huisvesten. De twee beste plannen zijn opgenomen in de vastgoedvisie van de universiteit.



Afbeelding: Katarina Sopp



Afbeelding: Bram A.H.L. van Kaathoven

5.2 Duurzame renovatie

Voor een rijksmonument in Veghel kregen we de vraag over het terugdringen van het energieverbruik van de monumentale villa. Het pand is slecht geïsoleerd en deels voorzien van glas in lood en enkel glas. De student heeft hiervoor oplossingen gezocht om het pand te isoleren zonder dat ook maar iets van het monumentale karakter verloren gaat. Daarnaast is er gekeken naar andere opties om het energieverbruik op andere manier te reduceren en onderbouwde toepassingen van alternatieve energiebronnen om zo dicht mogelijk bij een energie neutrale woning te komen. Ten eerste is de huidige situatie geanalyseerd met de toekomstige plannen van de opdrachtgever in het achterhoofd. Hieruit zijn de randvoorwaarden naar voren gekomen met betrekking tot passieve maatregelen bij het renoveren van het monumentale pand. Deze analyse is uitgevoerd op de schaal van de context, de schil van het gebouw en op de schaal van het detail. Op deze schaalniveaus zijn ook de oplossingen aangedragen.

5.3 Grondwateroverlast in kelders

Sinds enige tijd kan in Eindhoven op sommige plaatsen een grondwaterstand optreden kleiner dan 1 meter onder het maaiveld. Hierdoor hebben veel inwoners last gekregen van vocht problematiek. Jaarlijks is het aantal ondergelopen kelders, optrekkend vocht en natte kruipruimtes gestegen. Om dit probleem gezamenlijk aan te kaarten bij de gemeente is in 1998 een grondwatercollectief opgericht door een twintigtal wijkorganisaties. Op aandringen van bewoners en de stichting is uiteindelijk de gemeente Eindhoven maatregelen gaan treffen. Echter is het probleem niet bekeken voor kelders die dieper liggen dan 1 meter onder het maaiveld. In dit onderzoek is er op zoek gegaan naar maatregelen om het grondwateroverlast in diepe kelders te voorkomen, in het bijzonder voor twee appartementengebouwen, respectievelijk aan de Karel de Grotelaan en aan de Offenbachlaan.

Geconcludeerd is dat beide complexen om verschillende redenen last van het grondwater hebben en zijn er dus verschillende oplossingen aangedragen.

5.4 Gezondheidscentrum Trivia

In 2003 is een industriële hal verbouwd tot gezondheidscentrum. Vanaf het begin zijn er problemen met de warmtevoorzieningen in het pand. Sommige kamers zijn altijd fris, andere zijn weer te warm. Daarbij is de instelling van de vloerverwarming en de 'normale' verwarming lastig. In dit onderzoek is het gebouw voor verschillende eisen omtrent comfort onderzocht door middel van een meting en een simulatiemodel.

Met de meting zijn verschillende parameters (zoals temperatuur en relatieve vochtigheid) gemeten voor een langere periode om zo een indruk te krijgen van het huidige binnenklimaat. Uit de meting en de simulatie is gebleken dat het gezondheidscentrum voor veel zones niet voldoet aan de eisen voor een aangenaam binnenklimaat. Veel delen van het gebouw zijn te koud in de winter. Bovendien zijn er veel temperatuuroverschrijdingsuren boven de eis. Voor het verlagen van de temperatuuroverschrijdingsuren wordt er geadviseerd om buitenzonwering toe te passen ter voorkoming van opwarming en eventueel de instellingen van de huidige koeling aan te passen. Voor de extra benodigde warmte zijn andere instellingen van de verwarmingselementen het advies.

6 FINANCIËN

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. De realisatie over 2014 en de begroting voor 2015 voor zowel de kostenplaats als de rekening van Stichting Steun zijn opgenomen in bijlage 4.

Naast de financiering door de faculteit Bouwkunde heeft de Bouwkundewinkel de volgende grote inkomsten en uitgaven.

6.1 Inschrijfgeld en bijdragen

Wanneer bij de Bouwkundewinkel een aanvraag binnenkomt en wordt aangenomen zoals beschreven in paragraaf 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. Aan particuliere opdrachtgevers wordt een bijdrage van 200 euro gevraagd voor het ontvangen van het einddocument.

6.2 Sponsoring

De afgelopen jaren is de hoeveelheid binnengekomen sponsorgeld gedaald. In 2013 zijn als vervolg op 2012, de gevolgen van de crisis ook in de sponsorgelden zichtbaar geworden. In 2013 is er €1000 sponsorgeld minder binnengekomen dan in 2012. Tevens leverde het werven van nieuwe sponsoren niets op. In 2014 is de hoeveelheid binnengekomen sponsorgeld gelijk gebleven ten opzichte van het jaar 2013. Er is een totaal van €1500 sponsorgeld binnengehaald.

In 2013 is een extra winkelier aangenomen aangezien het aantal van 3 winkeliers te weinig is om het aanbod en de taken te kunnen verwerken. Deze extra winkelier wordt betaald uit de inkomsten van sponsorgelden. De inkomsten van sponsorgelden neemt in deze jaren van crisis gestaag af. Er is echter voldoende buffer op rekening van Stichting Steun om deze winkelier te kunnen financieren.

6.3 Donaties

De werkzaamheden en inzet van de Bouwkundewinkel wordt door opdrachtgevers de laatste jaren steeds meer gewaardeerd. Hierdoor zijn zij bereid om een donatie te doen voor de Bouwkundewinkel. De Bouwkundewinkel streeft erna om naar de opdrachtgever toe een zo goed mogelijk onderzoek af te leveren. Met dit beleid wordt getracht de tevredenheid van de opdrachtgever te optimaliseren. Met de donaties die op de rekening van Stichting Steun komen, wordt de tevredenheid van de opdrachtgevers bevestigd.

6.4 Loonkosten

Zowel de winkeliers als de bestuursleden van de Bouwkundewinkel hebben een zogenaamd stagecontract voor 6 uur.

7 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 doel nastreeft.

7.1 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. Dit jaar is de online promotie vergroot door actief gebruik te maken van Facebook, is de ijsjesactie weer gehouden in september en is ook de mesjesactie weer langsgelopen.

Facebook

Het afgelopen jaar is het profiel van de Bouwkundewinkel op Facebook omgezet in een publieke pagina. Op dit moment heeft de pagina 647 'likes' ("volgers"). Het mooie aan de pagina is dat de statistieken voor de beheerder toegankelijk zijn. Het is zo eenvoudig om te zien hoeveel mensen de wekelijks geplaatste highlight bekijken.

Ijsjesactie

Aan het begin van het nieuwe collegejaar is de ijsjesactie weer gehouden. Vierhonderd raketjes zijn uitgedeeld onder het motto: "Studiepunten komen niet uit de lucht vallen, ijsjes wel!". Met deze actie zijn veel nieuwe studenten op de hoogte van wat de Bouwkundewinkel doet. Ter promotie van de actie zijn er posters verspreid over de faculteit en is er actief geflyerd over de vloeren. Tijdens het uitdelen zijn er foto's gemaakt en later zijn deze op Facebook gezet, wat leidde tot een bereik van ongeveer 400 mensen.

Mesjesactie

Enkele keren per jaar wordt er over de werkvloeren en in de werkplaats in het Vertigo rondgelopen met de 'mesjesactie'. Tijdens deze actie worden studenten uit alle jaren, zowel uit de bachelor als de master, aangesproken om ze op de hoogte te brengen van de Bouwkundewinkel en om ze te vertellen wat het voor de studenten kan betekenen. De studenten krijgen een afbreekmes met het logo van de Bouwkundewinkel als presentje.

Voor deze actie worden posters opgehangen in het Vertigo zodat de studenten al op de hoogte zijn van de aankomende actie. Op de posters en flyers staat de slagzin: 'Daar waar het mes aan twee kanten snijdt'. Een opdracht bij de Bouwkundewinkel levert zowel praktijkervaring als studiepunten op.

Een afbreekmes is voor iedere Bouwkundestudent zeer bruikbaar. Het is een gebruiksvoorwerp dat door velen regelmatig wordt gebruikt. Door het logo op het mes, worden ze aan de Bouwkundewinkel herinnerd.

Overige interne promotie

- De Bouwkundewinkel maakt voor de aankondiging van de nieuwe onderwijsprojecten gebruik van een eigen showkast bij de liften, de website, posters met highlights op iedere verdieping in Vertigo en de Facebookpagina.
- Tweemaal per jaar, aan het begin van ieder semester, wordt er een specifieke doelgroep studenten; 2^e en 3^e jaars Bouwkunde ingelicht over het bestaan en de mogelijkheden bij de Bouwkundewinkel. Na een verplicht college voor deze studenten krijgen ze een korte presentatie over het doen van een opdracht bij de Bouwkundewinkel.
- Het jaarlijkse kerstpresentje als bedankje voor de docenten en medewerkers die ons in 2014 hebben ondersteund. Dit jaar is er een kooksetje cadeau gedaan bestaande uit een aantal spatels en pollepels onder het motto "Bouw je eigen kerstdiner". De ludieke kerstkaart is ook op Facebook geplaatst en heeft zo ongeveer 300 mensen bereikt.

7.2 Externe Publiciteit

Nieuwsbrief sponsoren, donateurs en overige relaties

Om onze sponsoren, donateurs en relaties op de hoogte te houden is er het afgelopen jaar een nieuwsbrief verstuurd, zoals is voorgenomen in het opgestelde beleid van 2010. Ook in de komende jaren willen we deze nieuwsbrief uitbrengen. 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.

Adwords campagne

In het jaar 2014 heeft de Bouwkundewinkel Eindhoven gebruik gemaakt van Google Adwords. Adwords zorgt ervoor dat de Bouwkundewinkel gevonden wordt, wanneer potentiële klanten zoeken naar diensten die de Bouwkundewinkel Eindhoven aanbiedt. Op deze manier wordt gericht reclame gemaakt voor de Bouwkundewinkel Eindhoven. Advertentie kosten worden alleen betaald wanneer iemand op de advertentie klikt. In 2014 zijn de zoektermen verder verfijnd en kritisch gekeken naar de kosten die sommige zoektermen met zich meebrengen om een zo optimaal nut te halen uit Adwords.

Advertentie Eindhovens Dagblad

Afgelopen jaar hebben we geadverteerd op de website van het Eindhovens Dagblad en zijn we momenteel in overleg met een aantal wijkbladen in Eindhoven en omgeving. Met slogans als "Bouwkundige problemen? Studenten van de TU/e adviseren u!", proberen we via deze media de doelgroep te bereiken.

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 er naar 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. 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.

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. 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.

Om voldoende aanvragen op te kunnen nemen, worden ook opdrachten van particulieren aangenomen wanneer deze geschikt zijn om in het onderwijs te plaatsen. Op deze manier hopen we een gevarieerder aanbod voor het onderwijs te genereren en tevens meer inkomsten binnen te krijgen. Wat de effecten hiervan zijn is nog niet goed in te schatten aangezien het pas één jaar is toegepast. Wel is het een goed initiatief om in de toekomst mee door te gaan. Hierbij zou het in de toekomst een optie kunnen zijn om het tarief aan te passen of onderscheid te maken tussen verschillende categorieën of doelgroepen.

9 BIJLAGEN

1. EVALUATIEFORMULIEREN AANVRAGERS
2. EVALUATIEFORMULIEREN STUDENTEN
3. AFGERONDE AANVRAGEN 2014
4. FINANCIËEL OVERZICHT

Bijlage 1: 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)

| Antwoordmogelijkheid | Percentages per antwoord per jaar | | | | | | |
|----------------------|-----------------------------------|------|------|------|------|------|------|
| | Eerder | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
| zeer tevreden | 39% | 12% | 0% | 0% | 14% | 0% | 0% |
| tevreden | 19% | 25% | 50% | 67% | 29% | 0% | 100% |
| neutraal | 35% | 62% | 25% | 22% | 29% | 100% | 0% |
| ontevreden | 0% | 0% | 25% | 11% | 14% | 0% | 0% |
| zeer ontevreden | 7% | 0% | 0% | 0% | 14% | 0% | 0% |

Vraag 1b

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

| Antwoordmogelijkheid | Percentages per antwoord per jaar | | | | | | |
|----------------------|-----------------------------------|------|------|------|------|------|------|
| | Eerder | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
| zeer tevreden | 56% | 25% | 25% | 0% | 0% | 0% | 0% |
| tevreden | 15% | 38% | 50% | 44% | 57% | 75% | 50% |
| neutraal | 12% | 12% | 0% | 11% | 14% | 25% | 50% |
| ontevreden | 10% | 25% | 25% | 11% | 14% | 0% | 0% |
| zeer ontevreden | 7% | 0% | 0% | 33% | 14% | 0% | 0% |

Vraag 2

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

| Antwoordmogelijkheid | Percentages per antwoord per jaar | | | | | | |
|----------------------|-----------------------------------|------|------|------|------|------|------|
| | Eerder | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
| zeer tevreden | 45% | 38% | 25% | 33% | 71% | 25% | 50% |
| tevreden | 38% | 38% | 50% | 56% | 14% | 50% | 0% |
| neutraal | 17% | 25% | 25% | 11% | 0% | 25% | 25% |
| ontevreden | 0% | 0% | 0% | 0% | 14% | 0% | 25% |
| zeer ontevreden | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% |

Vraag 3

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

| Antwoordmogelijkheid | Percentages per antwoord per jaar | | | | | | |
|----------------------|-----------------------------------|------|------|------|------|------|------|
| | Eerder | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
| zeer nuttig | 52% | 50% | 25% | 33% | 29% | 50% | 25% |
| nuttig | 31% | 25% | 75% | 67% | 57% | 25% | 50% |
| neutraal | 12% | 13% | 0% | 0% | 14% | 0% | 25% |
| niet nuttig | 5% | 13% | 0% | 0% | 0% | 25% | 0% |
| helemaal niet nuttig | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% |

Vraag 4

Hoe beoordeelt u de communicatie met de Bouwkundewinkel en de ondersteunende student(en)?

| Antwoordmogelijkheid | Percentages per antwoord per jaar | | | | | | |
|----------------------|-----------------------------------|------|------|------|------|------|------|
| | Eerder | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
| uitstekend | 44% | 12% | 25% | 44% | 57% | 25% | 25% |
| goed | 30% | 62% | 50% | 22% | 29% | 75% | 75% |
| tevreden | 19% | 12% | 0% | 22% | 0% | 0% | 0% |
| voldoende | 0% | 12% | 25% | 11% | 14% | 0% | 0% |
| moeizaam | 7% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% |

Vraag 5

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

| Antwoordmogelijkheid | Percentages per antwoord per jaar | | | | | | |
|----------------------|-----------------------------------|------|------|------|------|------|------|
| | Eerder | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
| zeer tevreden | 61% | 12% | 25% | 22% | 57% | 50% | 25% |
| tevreden | 39% | 88% | 75% | 56% | 29% | 25% | 50% |
| neutraal | 7% | 0% | 0% | 11% | 0% | 25% | 0% |
| ontevreden | 0% | 0% | 0% | 0% | 14% | 0% | 25% |
| zeer ontevreden | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% |

Vraag 6

Is het door de Bouwkundewinkel geleverde advies voor u van een dergelijke waarde dat u bereid bent een donatie te doen? De opbrengst van donaties wordt gebruikt voor verder onderzoek.

| Antwoordmogelijkheid | | |
|----------------------|------|------|
| | 2013 | 2014 |
| ja | 25% | 0% |
| nee | 75% | 100% |

Bijlage 2: Evaluatieformulieren studenten

Vraag 1

Hoe vond je het niveau van het project/opdracht?

| Antwoordmogelijkheid | Percentages per antwoord per jaar | | | | | | |
|----------------------|-----------------------------------|------|------|------|------|------|------|
| | Eerder | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
| te hoog | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% |
| hoog | 26% | 31% | 40% | 21% | 0% | 29% | 50% |
| goed | 74% | 69% | 60% | 63% | 100% | 71% | 50% |
| laag | 0% | 0% | 0% | 16% | 0% | 0% | 0% |
| te laag | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% |

Vraag 2

Hoe was de omvang van het project/opdracht?

| Antwoordmogelijkheid | Percentages per antwoord per jaar | | | | | | |
|----------------------|-----------------------------------|------|------|------|------|------|------|
| | Eerder | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
| te groot | 9% | 3% | 20% | 11% | 0% | 14% | 33% |
| groot | 31% | 45% | 20% | 16% | 0% | 43% | 0% |
| goed | 55% | 48% | 60% | 63% | 100% | 43% | 66% |
| klein | 5% | 3% | 0% | 11% | 0% | 0% | 0% |
| te klein | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% |

Vraag 3

Hoe was de duur van het project/opdracht?

| Antwoordmogelijkheid | Percentages per antwoord per jaar | | | | | | |
|----------------------|-----------------------------------|------|------|------|------|------|------|
| | Eerder | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
| te lang | 2% | 14% | 20% | 5% | 0% | 14% | 50% |
| lang | 29% | 21% | 40% | 26% | 22% | 29% | 0% |
| goed | 62% | 48% | 20% | 58% | 33% | 29% | 50% |
| kort | 4% | 17% | 20% | 5% | 45% | 14% | 0% |
| te kort | 3% | 0% | 0% | 5% | 0% | 14% | 0% |

Vraag 4

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

| Antwoordmogelijkheid | Percentages per antwoord per jaar | | | | | | |
|----------------------|-----------------------------------|------|------|------|------|------|------|
| | Eerder | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
| heel duidelijk | 4% | 3% | 0% | 5% | 11% | 29% | 16% |
| duidelijk | 43% | 21% | 20% | 37% | 11% | 29% | 33% |
| voldoende | 34% | 28% | 40% | 21% | 22% | 29% | 16% |
| matig | 17% | 45% | 40% | 32% | 56% | 14% | 33% |
| onduidelijk | 2% | 3% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% |

Vraag 5

Heb je een duidelijk beeld kunnen krijgen van de opgave? Denk hierbij aan bijvoorbeeld voldoende informatieverstrekking door de opdrachtgever zoals bouwtekeningen en/of het bezoek van de locatie/situatie/object?

| Antwoordmogelijkheid | | |
|-----------------------------|-------------|-------------|
| | 2013 | 2014 |
| heel duidelijk | 14% | 33% |
| duidelijk | 71% | 50% |
| voldoende | 14% | 16% |
| matig | 0% | 0% |
| onduidelijk | 0% | 0% |

Vraag 6

Is er voldoende communicatie geweest met de aanvrager?

| Antwoordmogelijkheid | Percentages per antwoord per jaar | | | | | | |
|-----------------------------|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | Eerder | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
| te veel | 0% | 0% | 0% | 16% | 0% | 0% | 0% |
| veel | 10% | 31% | 0% | 11% | 0% | 57% | 33% |
| voldoende | 64% | 52% | 80% | 53% | 78% | 29% | 50% |
| weinig | 24% | 27% | 20% | 11% | 22% | 14% | 16% |
| te weinig | 2% | 0% | 0% | 11% | 0% | 0% | 0% |

Vraag 7

Hoe was de communicatie met de aanvrager?

| Antwoordmogelijkheid | | |
|-----------------------------|-------------|-------------|
| | 2013 | 2014 |
| uitstekend | 43% | 0% |
| goed | 29% | 17% |
| voldoende | 14% | 66% |
| matig | 14% | 16% |
| slecht | 0% | 0% |

Vraag 8

Hoe was de begeleiding vanuit de docent?

| Antwoordmogelijkheid | Percentages per antwoord per jaar | | | | | | |
|-----------------------------|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | Eerder | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
| betrokken | 22% | 17% | 0% | 37% | 22% | 57% | 0% |
| goed | 57% | 45% | 60% | 42% | 22% | 29% | 16% |
| voldoende | 11% | 34% | 40% | 11% | 33% | 14% | 66% |
| matig | 10% | 3% | 0% | 11% | 11% | 0% | 16% |
| slecht | 0% | 0% | 0% | 0% | 11% | 0% | 0% |

Vraag 9

Met welk cijfer is het vak beoordeeld?

| Antwoordmogelijkheid | | Antwoordmogelijkheid | |
|----------------------|----|----------------------|-----|
| 1 | 0% | 6 | 0% |
| 2 | 0% | 7 | 43% |
| 3 | 0% | 8 | 14% |
| 4 | 0% | 9 | 0% |
| 5 | 0% | 10 | 0% |
| | | nog onbekend | 43% |

Vraag 10

Hoe was de begeleiding vanuit de winkel?

| Antwoordmogelijkheid | Percentages per antwoord per jaar | | | | | | |
|----------------------|-----------------------------------|------|------|------|------|------|------|
| | Eerder | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
| betrokken | 22% | 3% | 0% | 11% | 22% | 14% | 17% |
| goed | 40% | 38% | 100% | 47% | 33% | 14% | 16% |
| voldoende | 27% | 41% | 0% | 26% | 44% | 43% | 50% |
| matig | 11% | 14% | 0% | 16% | 0% | 29% | 16% |
| slecht | 0% | 3% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% |

Bijlage 3: Afgeronde aanvragen 2014

In deze bijlage worden de afgeronde aanvragen van 2014 kort toegelicht. De aanvragen zijn uitgesplitst naar aanvragen die binnen het onderwijs zijn afgerond en aanvragen die binnen de winkel zelf zijn afgerond.

3.1 Afgeronde aanvragen binnen het onderwijs

1255 Binnenklimaat Geldrop

Afgelopen jaren is er sprake van toenemende problemen t.a.v. het binnenklimaat in het pand van het Stichting Huisartsen Laboratorium. Er zijn veel klachten met betrekking tot de extreme hoge temperaturen in zowel de zomer als in de winter. Daarnaast zijn er ook veel klachten ten aanzien van de luchtkwaliteit. Enkele werknemers klagen over opkomende moeheid, hoofdpijn en oog klachten bij het verstrijken van de dag. Daarnaast is er ook sprake van koudeval. Om het klimaat acceptabel te houden is het essentieel om de ramen te openen terwijl het pand ontworpen is voor gebalanceerde ventilatie. Via de installateur zijn diverse pogingen ondernomen om het klimaat te verbeteren, maar helaas zonder veel echte verbeteringen.

1274 Universiteit Tilburg

De opdracht van de Universiteit Tilburg gaat over het visualiseren van het Campusplein van de Universiteit. Er dient een beeld gevisualiseerd te worden van het plein vanuit verschillende invalshoeken, waarbij de aansluiting en het samenspel met de bestaande bouw duidelijk tot uitdrukking komt. Daarnaast dienen er ontwerpen gemaakt te worden voor de vervangende nieuwbouw van het gebouw 'Warande' in combinatie met het Campusplein.

1282 Gezondheidscentrum Trivia

In 2003 is een industriële hal verbouwd tot gezondheidscentrum. Vanaf het begin zijn er problemen met de warmtevoorzieningen in het pand. Sommige kamers zijn altijd fris, andere zijn weer te warm. Daarbij is de instelling van de vloerverwarming en de 'normale' verwarming lastig. De problemen worden door een student in kaart gebracht. Vervolgens komt er een oplossing voor het probleem. Om de wensen en/of problemen van de aanvrager goed in kaart te brengen, wordt er een bezoek gebracht op locatie.

3.2 Afgeronde aanvragen binnen de bouwkunde winkel

1224 Sociale zelfstandigheid

De gemeente Veldhoven heeft de laatste jaren gewerkt aan een masterplan voor de stedenbouwkundige landschappelijke ontwikkeling van de westzijde van de gemeente. Er zullen meerdere nieuwe woonbuurten verrijzen. Bovendien zal een nieuwe rondweg de wijken en Veldhoven ontsluiten. Deze ontwikkelingen hebben grote invloed op Oerle. Oerle telt ongeveer 2600 inwoners. Vele van deze inwoners zijn zeer betrokken bij hun dorp. Niet voor niets heeft het dorp maar liefst 42 verenigingen/stichtingen. Door de uitbreidingen zal het aantal inwoners groeien tot zo'n 4000 inwoners. Deze enorme groei zal van grote invloed zijn op de huidige sociale structuur van de gemeenschap. In hoeverre kunnen ruimtelijke voorzieningen uit het huidige Ontwikkelingsplan Oerle bijdragen aan een optimale sociale integratie van nieuwe, maar ook huidige bewoners van Oerle?

1260 Verzakte aanbouw

Een familie heeft last van een verzakte aanbouw en wil te weten komen wat de oorzaak van de verzakking is. Hiervoor zal de huidige fundatie gecontroleerd moeten worden en daarnaast onderzoek gedaan worden naar de mogelijke verdere zakking van de aanbouw en methoden om dat te voorkomen. De vorige eigenaar heeft in 2005 de aanbouw samen met zijn vader en broer geplaatst. Er zijn grondgegevens, constructieberekeningen en tekeningen beschikbaar.

1262 Duurzaam systeem

Klooster Baptist is een appartementencomplex gesitueerd aan de Vlietdijk in De Groote Wielen te Rosmalen. Het bestaat uit 138 appartementen waarvan 66 koop en 72 huur. Er wordt gebruik gemaakt van een duurzaam verwarmingssysteem. De installaties hiervoor zijn gerealiseerd door

DUBOtechniek Energie B.V. De appartementen zijn opgeleverd in de maanden mei en juni van 2008. Vanaf het begin zijn er veel problemen geweest met de zogenaamde comfortproducten warmte en koelte. In dit verslag zijn de problemen geanalyseerd en is er een oplossing aangedragen.

1268 Rijksmonument

In het kader van het terugdringen van het energieverbruik dient er een onderzoek verricht te worden naar onder meer het isoleren van een rijksmonument. Het pand is slecht geïsoleerd en deels voorzien van glas in lood en enkel glas. Er dienen oplossingen gevonden te worden voor het isoleren van het rijksmonument met 100% behoud van het karakter van het pand. Tevens dienen oplossingen aangedragen te worden om het energieverbruik te reduceren en een onderbouwde toepassing van alternatieve energiebronnen met als doel aantoonbaar zo dicht mogelijk bij een energie neutrale woning te komen op een rendabele wijze.

1271 Werkplaats Veldhoven

In de woonkern van Veldhoven staan een paar bedrijfspanden. De eigenaar van deze panden wil deze transformeren tot studio's en appartementen voor 50 plus-ers. Hergebruik van de bestaande panden is een belangrijke eis, daarnaast moet er een duurzaam gebouw ontstaan. Het buitenterrein moet ingericht worden, zodat er een nieuw leefgebied ontstaat waar mensen elkaar kunnen ontmoeten en activiteiten kunnen plaats vinden.

1272 Tuinhuis

Voor een nieuw te bouwen tuinhuis/garage moet er een fundering ontworpen worden. Het nieuw te bouwen tuinhuis zal overeenkomen met het huidige tuinhuis die er al staat. Het is nodig om een nieuw tuinhuis te bouwen omdat het huidige tuinhuis op instorten staat. Door een tweetal afgravingen (aan de achterzijde en de zijkant) is de draagkracht van de fundering niet meer groot genoeg en de fundering ligt slechts 270mm onder maaiveld, waardoor er opvriezing op heeft kunnen treden. Er is een constructief onderzoek gedaan naar de oorzaak van de verzakking van het huidige tuinhuis en een onderzoek naar een x aantal maatregelen om tegen te gaan dat de wand aan de achterzijde het begeeft. Er moeten 1 en/of 2 varianten worden ontworpen.

1273 Mi bosie

Sinds januari 2013 is een nieuwbouw appartementencomplex opgeleverd. Een zo genoemde ontmoetingsruimte maakt deel uit van dit complex. In deze ruimte worden onder andere bijeenkomsten gehouden. Naar nu blijkt dat het door bezoekers geproduceerde geluid niet of nauwelijks wordt gedempt. Dit leidt tot onacceptabele geluidsniveaus. Er dient onderzocht te worden op welke manier(en) het geproduceerde geluid teruggebracht kan worden naar een acceptabel niveau.

1286 Geriatrie

De opdracht gaat over een ruimtelijk privacy-probleem. Het probleem is dat de privacy-belofte van het Elkerliek ziekenhuis niet nagekomen kan worden op de afdeling geriatrie. Er wordt gekeken of er met zo min mogelijk ingrepen een oplossing gevonden kan worden. Het doel van de opdracht is om niet een definitieve oplossing te geven maar om een catalogus op te stellen van overweegbare oplossingen.

1289 Draagmuur

De bewoners van een huis in Ulestraten willen een muur uitbreken. Omdat deze muur waarschijnlijk dragend is, moet hiervoor een bouwkundige oplossing worden gevonden.

1303 Summerlabb fence

Stichting Summerlabb heeft samenwerking aangegaan met het project onderwijs. Hier is een winnend ontwerp uitgekomen. Uiteindelijk hebben verschillende studenten delen van dit ontwerp uitgewerkt. In deze opdracht is het hekwerk rondom het project uitgedetailleerd.

1304 Summerlabb detail

Stichting Summerlabb heeft samenwerking aangegaan met het project onderwijs. Hier is een winnend ontwerp uitgekomen. Uiteindelijk hebben verschillende studenten delen van dit ontwerp uitgewerkt. In deze opdracht is de brandveiligheid van het project uitgewerkt en hier zijn details van gemaakt.

3.3 Gerealiseerde ECTS

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

Hieronder is weergegeven hoeveel ECTS's er in het onderwijs zijn uitgeschreven in heel 2014 voor Bouwkundewinkel-opdrachten.

| aanvraag | | | Aantal studenten | Ects | Ects totaal |
|-----------------|---------------------------|---------------|-----------------------------|-------------|------------------------|
| 1224 | Sociale zelfstandigheid | Keuzevak | 1 | 3 | 3 |
| 1255 | Binnenklimaat Geldrop | Masterproject | 1 | 14 | 14 |
| 1256 | Geriatric | Keuzevak | 2 | 2 | 4 |
| 1260 | Verzakte aanbouw | Keuzevak | 1 | 3 | 3 |
| 1262 | Duurzaam systeem | Keuzevak | 2 | 3 | 6 |
| 1268 | Rijksmonument | Keuzevak | 1 | 8 | 8 |
| 1271 | Werkplaats Veldhoven | Keuzevak | 1 | 3 | 3 |
| 1272 | Tuinhuis | Keuzevak | 1 | 2 | 2 |
| 1273 | MiBosie | Keuzevak | 2 | 3 | 6 |
| 1274 | Universiteit Tilburg | Masterproject | 22 | 14 | 308 |
| 1282 | Gezondheidscentrum Trivia | Masterproject | 1 | 14 | 14 |
| 1286 | Geriatric | Keuzevak | 1 | 2 | 2 |
| 1289 | Draagmuur | Keuzevak | 1 | 1 | 1 |
| 1303 | Summerlabb Fence | Keuzevak | 1 | 3 | 3 |
| 1304 | Summerlabb Detail | Keuzevak | 1 | 3 | 3 |
| Totaal | | | 39 | | 380 |

Bijlage 4: 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.

4.1 Kostenplaats

4.1.1 Overzicht realisatie 2014 en begroting 2015

| | Begroting 2014 | Realisatie 2014 | Begroting 2015 |
|--------------------------------------|---------------------------|----------------------------|---------------------------|
| Baten | | | |
| Centrale middelen Stagevergoeding | 10000 0 | 10000 0 | 10000 0 |
| Stichting Steun | 5264 | 3473,12 | 4420 |
| Totaal | 15264,00 | 13473,12 | 14420,00 |
| Kosten | | | |
| Loonkosten | 12264 | 12228,96 | 12300 |
| Subtotaal (1) | 12264,00 | 1228,96 | 12300,00 |
| Representatie- en promokosten | 1100 | 790,47 | 1000 |
| Drukkosten | 100 | 40,99 | 50 |
| Printkosten | 300 | 0 | 150 |
| Portokosten | 0 | 3,84 | 0 |
| Reiskosten | 100 | 42,80 | 100 |
| Kantoorartikelen | 200 | 10 | 50 |
| Koffiekosten | 50 | 4,40 | 20 |
| Telefoonkosten | 200 | 127,28 | 150 |
| Materiaalkosten | 100 | 24 | 100 |
| Websitekosten | 400 | 0 | 100 |
| Diversen | 100 | 119,80 | 100 |
| Onvoorzien | 150 | 0 | 100 |
| Beleidskosten | 200 | 80,58 | 200 |
| Subtotaal (2) | 3000,00 | 1244,16 | 2120,00 |
| Totaal | 15264,00 | 13473,12 | 14420,00 |
| Baten - Kosten | 0,00 | 0,00 | 0,00 |

4.1.2 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.

Stichting Steun

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

Loonkosten

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

Representatie- en promokosten

Om de naamsbekendheid van de Bouwkundewinkel te vergroten, wordt jaarlijks veel aandacht besteed aan promotie. 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.

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.

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.

Telefoonkosten

Onder de telefoonkosten vallen de kosten van de telefoongesprekken die ten behoeve van de werkzaamheden van de Bouwkundewinkel worden gevoerd.

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 aanschaft, wordt dit materiaal door de Bouwkundewinkel vergoed.

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.

Beleidskosten

Er worden beleidsavonden en de jaarvergadering georganiseerd.

4.2 Rekening Stichting Steun

4.2.1 Overzicht realisatie 2014 en begroting 2015

| | Begroting 2014 | Realisatie 2014 | Begroting 2015 |
|-----------------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Baten | | | |
| Sponsorgelden | 1500 | 2000 | 1500 |
| Inschrijfgelden | 210 | 1175 | 500 |
| Donaties | 0 | 200 | 0 |
| Rente | 175 | 210,31 | 200 |
| Totaal | 1885,00 | 3585,31 | 2200,00 |
| Kosten | | | |
| Loonkosten | 5264 | 3473,12 | 3600,00 |
| Totaal | 5264,00 | 3473,12 | 3600,00 |
| Baten - Kosten | -3379,00 | +112,19 | -1400,00 |

4.2.2 Uitleg bij de verschillende posten

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 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 alleen serieuze aanvragen binnenkomen. Daarnaast dienen aanvragen van particulieren een bedrag van €200 over te maken voordat ze het eindverslag ontvangen.

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

Er is een bedrag gereserveerd om een extra winkelier vanuit ons budget bij Stichting Steun te betalen aan kostenplaats. Het verschuldigde bedrag aan kostenplaats zal worden overgemaakt vanuit stichting steun aan het begin van het nieuwe jaar 2015.