

‘Als ondernemers moeten we scherp blijven’

Architecten vangen de eerste klappen op van de recessie in de bouw. Terwijl veel studiegenoten zonder werk zitten, begonnen Onno Faber en Yulia Kryazheva voor zichzelf.

Door onze redacteur

MELE GARSCRAGEN

DELFT, 31 OKT. Wie zijn grote voorbeeld is? Onno Faber begint te lachen. Kern Koolhaas? Winnie Maas? Frank Gehry? Een andere beroemde architect dan? Dat zou logisch zijn. De boekenplanken van het kantoor van Faber (28) en zijn vriendin Yulia Kryazheva (26) in Delft zijn gevuld met architectuurliteratuur. En Faber is opgeleid tot architect. Maar nee. Onno bewoondt Stress Jobs, zegt Kryazheva. Faber lacht instemmend. Achter hem staan twee grote beeldschermen van Apple. Faber neemt een vlek koffie uit een witte mok, met Apple logo.

Hier zou voor de hand liggen als dit stuk zou gaan over een jonge architect die zonder werk zit. De economische crisis heeft haar toegelopen in de bouw, waarvoor architecten minder te rekenen en ontwerpen hebben. Ontslagen lopen op, zeker onder beginnende architecten die bij bureaus tijdelijke contracten hebben of niet in dienst zijn. „Bij vrienden die in dienst werken, is het anderszels een drama”, zegt Kryazheva.

Maar niet bij in studio – zo heet het bedrijf van Faber en Kryazheva – dat ondanks de crisis prima draait. „Wij zijn flexibel”, zegt Faber. „Wij kunnen ontwerpen. Maar niet alleen huizen, ook websites, computerprogramma’s en oplossingen voor stedenbouwkundige problemen.”

Faber wil brcken met het idee dat een ontwerp bureau slechts één expertise heeft. „Een prachtig

voorbeeld is IDEO”, zegt hij. IDEO is een Amerikaans ontwerp-bureau. „Zij hebben architecten in dienst, maar ook biologen”, zegt Faber. „Ze kunnen één alles voor je ontwerpen, als het maar haalbaar is. Je kunt ze vragen een ruimtesaaijg te ontwerpen, maar dan krijg je wel een ruimtesaaijg dat anders is dan alle andere ruimtesaaijgen.” Zo’n bedrijf wil hij ook.

Dat het allemaal een beetje vaag klinkt, weet Faber. Toch heeft hij eerder bewezen op het goede spoor te zitten. In 1998, Faber was 17, won hij samen met een Amerikaanse en een Singaporese jongen een prestigieuze internetprijs. De drie hadden gezamenlijk een website gebouwd over dollfinen. Ze communiceerden via chatberichten. De prijs leverde Faber een studeietoelating en een groot artikel in deze krant op. In die tijd had Faber samen met zijn broer een goedkoop internetbedrijf, genaamd World Wide Access. Zijn moeder moest tekenen bij de Kamer van Koophandel en bedrijven die met hem wilden afrekenen moesten Faber thuis ophalen. „Ik had nog geen rijbewijs. Best grappig”, zegt hij nu.

Dat bedrijfje leverde hem nu in christelijk voorbeeld op. Zelfstandig ondernemers klagen massaal dat banken niet bereid zijn zelfs de meest bescheiden kredieten te verstrekken, waardoor de meest simpele bedrijfshandeling als het voerfinanciering van onderdelen moeilijk wordt. Faber heeft zijn hele winst in zijn bedrijf geïnvesteerd. Nooit is hij bij een bank een bedrijfslening aangegaan. „Het voorbeeld is dat ik mijn werk en mijn privéleven niet scheid”, zegt Faber. „Als ik voor mijn werk een vette camera koop, heb ik die nodig, maar het is ook gewoon leuk.” Het kantoor van Faber en Kryazheva is de benedinerding van hun nieuwbouwpartment in het centrum van Delft. De

zwarte vergaderstafel fungeert in het weekend als eetstafel als vrienden kunnen.

Van de economische crisis merken Faber en Kryazheva weinig. „We spreiden onze investeringen”

zegt Kryazheva. Ze doen klassen die worden betaald uit subsidiegeld. Ze hebben ze net voor de Haagse Hogeschool en educatief internetprogramma geschreven waar mee basisscholen kosteloos

interactief onderwijs kunnen geven. „Dat was met onder meer geld van de Europese Unie”, zegt Faber. Ze doen klassen voor bedrijven. „We hebben met een laserscanner ontworpen”, valt Kryazheva aan. „Daarbij bekeken we hoe mensen die de helft dag de maatschappij invroeren dat zo simpel mogelijk kunnen doen, met zo min mogelijk machiniek en toetsaanlagen.”

Echte bouwvondige opdrachten zitten er momenteel niet tussen. Ja, Faber doet soms mee aan peijsvragen. En ja, Kryazheva werkt soms mee aan onderzoeken naar stedelijke ontwikkeling. „Maar meedoen aan peijsvragen kost vaak meer geld dan het oplevert”, zegt Kryazheva. „Een onderzoek is vaak op non-profit basis.” Ook op betaald dus. Maar dit gratis werk heeft zeker niet weer in studio. „Het leidt tot betaalde klassen. Of via contacten of via Meccr”, zegt Faber.

Het concept van het educatieve programma voor de Haagse Hogeschool heeft in studio ontwikkeld. „Een blok wat de visie van de hogeschool of gratis interactief onderwijs was, konden wij ons plan zo aandragen”, zegt Faber. „Het is nu wel belangrijk om meer moeite te doen om opdrachten binnen te halen. Het gaat minder vanzelf.”

Dat het hen in christelijk prima afgaat, vinden de twee wel bijzonder. Normaal gesproken is het stabielier om in dienstverband te werken en is zelf ondernemen risicovoller. Na worden hun vrienden bij architectenbureaus ontslagen. „Omdat wij ondernemer zijn, moeten wij scherp blijven. Anders krijgen we geen nieuwe klassen”, zegt Faber. „In met elk project dat we doen, doen we meer vaardigheden op en kunnen we nieuwe producten aanbieden. Daar zit onze stabiliteit in.” En over, zeg, twintig jaar? Dan zijn er niet zo, zweren ze. Net zo fris en niet zo baanbrekend. Net als Steve Jobs.



Yulia Kryazheva en Onno Faber. Foto: NRC Handelsblad, Leo van Wilzen