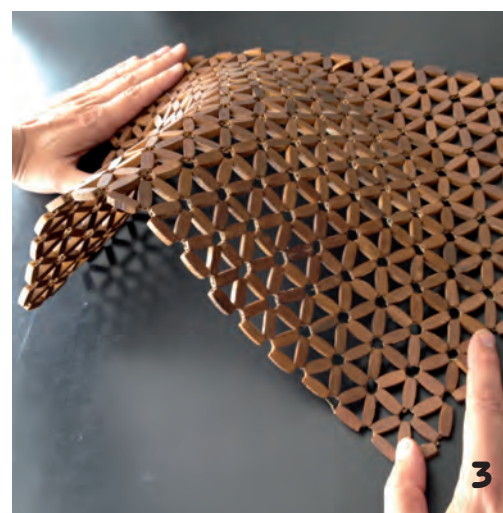
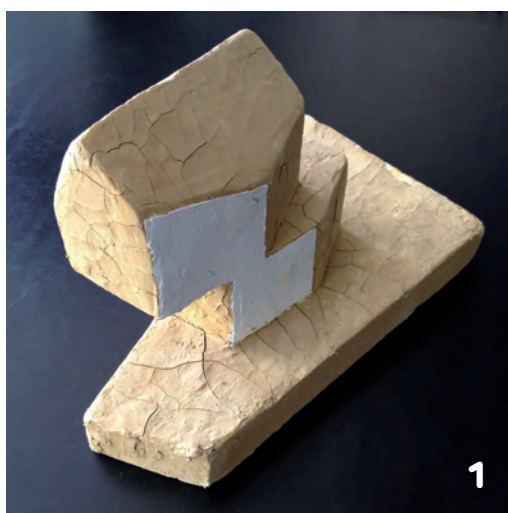


Maquettes: functies en alternatieven

De aquarellen van Liesbeth van der Pol (DOK) zijn fameus, net zoals de anekdote over hoe Rem Koolhaas het verbod op het tonen van een maquette ooit slim omzeilde door tijdens zijn verhaal van de kladpapiertjes tóch een schaalmodel te vouwen. Wat is de beste manier om een ontwerp te presenteren en hoeveel geef je daar aan uit? Architecten over hun ervaringen, van potloodschets tot 3D-printer. 'Als je ergens met een maquette binnenkomt, vliegt het publiek op je af. Iedereen begrijpt een maquette.'



PRESENTEREN

Het schaalmodel was van ‘enorm belang’ bij de bouw van de houten brug over de A7 bij Sneek, zegt architect Haiko Meijer van Onix. De brug – een gezamenlijk project van het Groningse Onix en Achterbosch Architectuur uit Leeuwarden – stond al op tekeningen, er waren 3D-modellen en veel berekeningen ‘maar voor de doorontwikkeling van het ontwerp was die maquette echt nodig’. Achteraf maakte Onix zelfs een boekje over de totstandkoming van de maquette, waarin de presentatie van het schaalmodel wordt omschreven als een ‘magisch moment’ en ‘een hoogtepunt’. Meijer: ‘Het overtuigde ons van de schoonheid en realiseerbaarheid van het ontwerp. En het hielp enorm bij het overtuigen van de jury. We wonnen de competitie.’

Het houten model werd gemaakt door Jaap Kraayenhof, in het dagelijkse leven botenbouwer en meubelmaker. Meijer: ‘De brug heeft een bijzondere vorm met veel diagonalen die torderen. Kraayenhof is technisch heel goed met hout. De maquette hielp bij het onderzoeken van de complexe karaktereigenschappen van het materiaal. Hij toonde aan dat het mogelijk was om lamellen te verlijmen in plaats van met robotgestuurde freesmachines te werken. De bouwer heeft die techniek daarna in het groot toegepast.’

Onix: spuugmaquettes en pareltjes

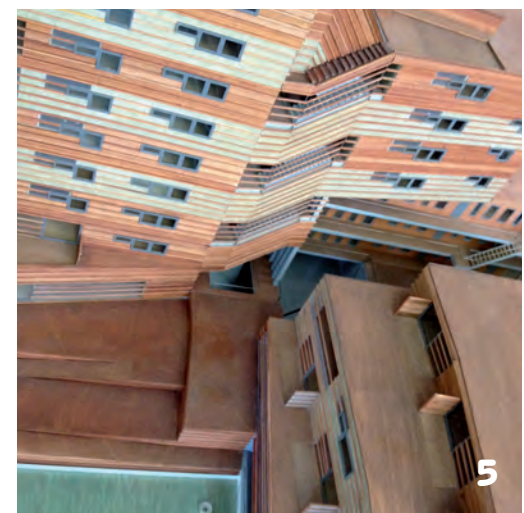
Deze maquette is natuurlijk een (kostbaar)

juweeltje, maar het kantoor in Groningen staat ook vol met wat ze bij Onix ‘spuugmaquettes’ noemen. ‘Onderzoeksmaquettes. Even lekker prutsen of dat door een stagiair laten doen. Je frunnikt wat in elkaar, die dingen zien er niet uit en opdrachtgevers vinden het helemaal niks, maar zo kun je wat uitproberen.’ Meijer herkent zich in de opvatting van Richard Sennet, in zijn boek *The Craftsman*. ‘Als je met je handen bezig bent, wordt het een soort boetsen, dan ga je op en andere manier over ruimtelijkheid nadenken, daar leer je van.’

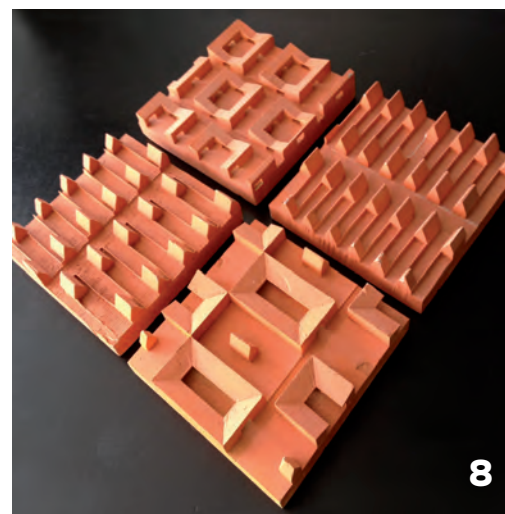
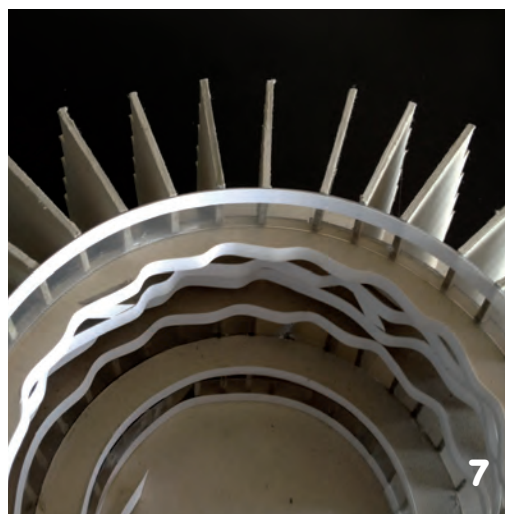
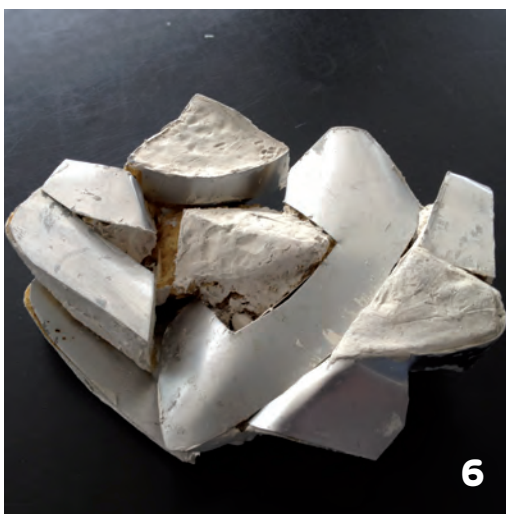
Voor bijzondere presentaties schakelt Onix soms externe professionals in, zegt Meijer. Grafisch ontwerpers, filmers. ‘Dat gebeurt bijvoorbeeld bij opdrachten in het culturele circuit. Dan geef je een suggestie, een soort fata morgana, eventueel met muziek erbij. Dat hebben we destijds voor de biënnale in Sao Paolo gedaan.’ Voor elke opdrachtgever, bij iedere opgave, moet je kiezen wat in dit specifieke geval de beste presentatie is. ‘Bij seriematige woningbouw die in een brochure moet, werkt een maquette niet. Dan verwachten ontwikkelaars vaak van die gelikte beelden en werken digitale plaatjes het best.’ Particuliere opdrachtgevers vinden een maquette fantastisch, is zijn ervaring. ‘Iets wat ze kunnen beetpakken, beleven, ronddraaien en als object in de kast kunnen zetten. Dan is het bijna een sieraad. Een pareltje dat je in een mooi doosje doet en dan ineens uit je zak haalt.’

Archisign: emotie en beleving

Carlo van Kuijck, directeur van Archisign, verbaasde zich er 22 jaar geleden over hoe weinig belang de bouwwereld hechtte aan een goede presentatie. ‘Als je een huis kocht, toch een enorme grote en emotionele aankoop, kregen mensen een A4tje met een bouwtekening!’ De afgestudeerde bouwkundige zette een bedrijf op dat zich gespecialiseerd heeft in het presenteren van architectuur en de promotie van vastgoed. ‘Je moet vastgoed niet los zien van emotie en gevoel. Met een goede presentatie geef je beleving aan een project.’ Aanvankelijk maakte hij eenvoudige brochures met ringbandjes en zwart-wit tekeningen, of een maquette van karton. Nu levert Archisign alles: van bouwtekening tot multimediale presentatie, complete communicatietrajecten. Het bedrijf werkt voor diverse gerenommeerde architectenbureaus, maar ook voor ontwikkelaars, corporaties, makelaars en gemeentes. ‘Voor welke vorm je kiest bij een presentatie heeft natuurlijk te maken met budget, het doel, de doelgroep, tijd en de omvang van een project.’ Van Kuijck: ‘Zet je een maquette in de hal bij de makelaar, of plaats je ’m op een ronddraaiende zuil in een winkelcentrum met QR-codes en schermpjes erbij? In het laatste geval is zo’n maquette een actief onderdeel van een marketingcampagne.’ Architecten geven in het algemeen de voorkeur



Maquettes van Onix: 1. Sculptuurmaquette. 2. Conceptmaquette. 3. Inspiratiemaquette. 4. Presentatiemaquette brug bij Sneek. 5. Vakmanschapsmaquette.



Maquettes van Onix: 6. Spuugmaquette. 7. Detailmaquette. 8. woonlandschapmaquette.

aan een artistieke presentatie terwijl de projectontwikkelaar eerder een commerciële aanpak zal kiezen.' Hij ziet het op beurzen: 'Komt een architect met een prachtige 3D-animatie, maar dat trekt nauwelijks mensen. Als je ergens met een maquette binnenkomt, vliegt het publiek op je af. Iedereen begrijpt een maquette.' Een recept voor de beste aanpak bestaat niet, doceert Van Kuijck. 'De sfeer van een artist impression kun je in een maquette niet kwijt. Een film geeft in korte tijd heel veel informatie. Maar een maquette kun je weer in je eigen tempo bekijken en lokt discussies uit. Door er QR-codes op te plakken zodat mensen ter plekke filmpjes kunnen bekijken, kun je het statische van een maquette af halen.' In z'n algemeenheid vindt hij dat 10% van het beschikbare budget voor een project, besteed zou moeten worden aan presentatie en marketing. Van Kuijck: 'Het is ook marketing en reclame voor je volgende project, je trekt er toekomstige klanten mee.'

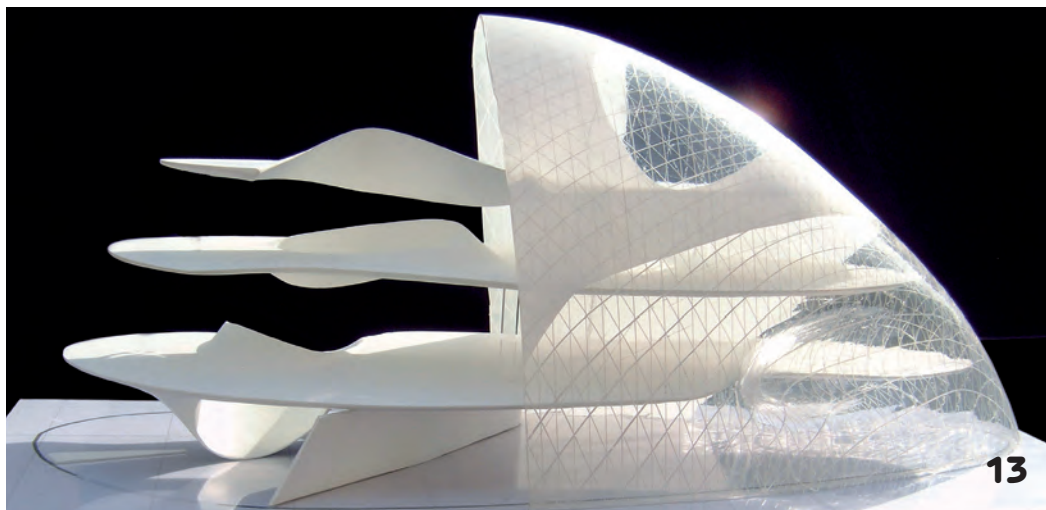
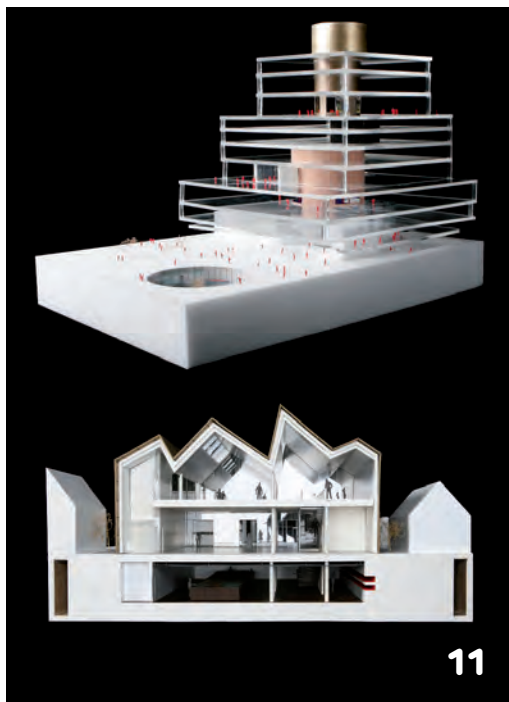
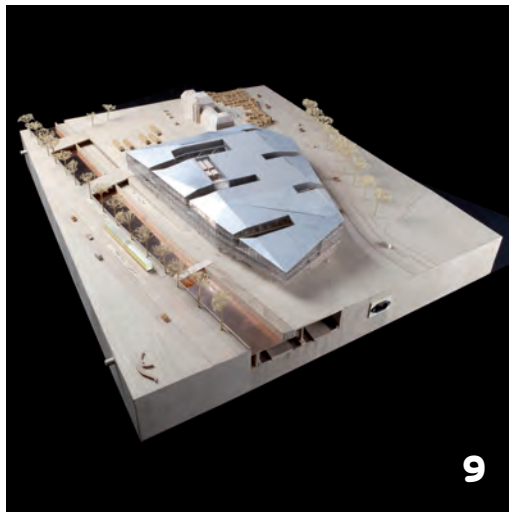
Mecanoo: handwerk en 3D-printer

Een goede presentatie is – zeker bij competities – van enorm belang, zegt Francesco Veenstra, partner bij Mecanoo. **Iedereen jaagt elkaar op bij het gebruik van steeds geavanceerder technieken. Kostenverhogend, maar we doen er graag aan mee.** Het is ook inspirerend om nieuwe technieken te gebruiken.' Soms betekent het

dat er bij deelname aan een prijsvraag meer geld aan de presentatie wordt uitgegeven dan door de opdrachtgever als vergoeding beschikbaar is gesteld. 'Dat zijn vaak hoge investeringen. Maar als je de opdracht daardoor binnenhaalt, betaalt het zich uiteindelijk terug.' Mecanoo gebruikt het hele spectrum van presentatiemiddelen: van eenvoudige potloodschetsen tot kostbare objecten die uit de onlangs aangeschafte 3D-printer komen. 'We kijken per fase, per opdrachtgever, welke middelen we gebruiken voor presentaties.' Veenstra: 'Ontwikkelaars willen vaak in de beginfase al fotorealistische beelden waarmee ze de markt opgaan. Dan mag er niets aan de fantasie worden overgelaten. Bij de overheid zie je dat er meer een consensus-cultuur heerst die met zich mee brengt dat je schetsmatig begint en de opdrachtgever aan de hand meeneemt door het ontwerpproces. Dat versterkt het idee dat iedereen in hetzelfde proces zit en invloed heeft op het eindresultaat.' Mecanoo heeft een gespecialiseerde maquettebouwer in dienst voor houten maquettes met een 'hoog representatief gehalte'. Veenstra: 'Het materiaal uit de 3D-printer is minder duurzaam, dat verkleurt en vervuult op den duur.' Voor belangrijke opdrachten worden indien nodig extern specialisten ingehuurd. 'Als we een hoogwaardig presentatieboek nodig hebben vragen we fotografen, kunstenaars

en grafisch ontwerpers. Ook voor films met hoogwaardige effecten en waarheidsgetrouwe visualisaties.' In het buitenland is de aandacht voor presentatiemiddelen minstens even groot, is zijn ervaring. 'In Azië merk je wel een cultuurverschil. Daar lijkt de trend om plannen groter te laten lijken dan ze zijn, ten opzichte van de omgeving bijvoorbeeld. Wij hebben daar moeite mee en blijven bij onze eigen stijl.'

Maquettes die snel in elkaar zijn gelijmd van waardeloos materiaal als plastic roerstaafjes en eierdozen of kostbare 'fly through' video's waarbij de kijker door een nog niet bestaand gebouw kan dwalen terwijl er muziek van Yann Tiersen uit de speakers komt. Een presentatie maken kost soms minder dan een euro, soms €25.000. Algemene richtlijnen zijn eigenlijk niet te geven, zeggen alle geïnterviewden, behalve deze: zorg dat de presentatie bij je doel en doelgroep past.



9-12. Presentatiemaquettes van Mecanoo architecten. 9. Het stads kantoor en station CS in Delft. 10. Dudley Municipal Center, Boston, USA. 11. Boven: studiemacquette bibliotheek Birmingham, onder: Juttermuseum Kaap Skil, Texel. 12. De eigen maquettebouwer van Mecanoo maakt een maquette van de bibliotheek in Birmingham, UK. Het gebouw op de voorgrond op de maquette is het belendende REP Theatre, dat wordt gerenoveerd naar ontwerp van Mecanoo. 13. Archisign maakte deze presentatiemaquette van de Blob in Eindhoven, ontwerp architect Massimiliano Fuksas.