



Conceptueel bouwen op Building Holland

Werken aan goede business

Met een conceptueel bouwen -route door drie hallen en een eigen seminar was het Netwerk Conceptueel Bouwen dit jaar prominent aanwezig op Building Holland. Op deze belangrijke Nederlandse bouwbeurs bouwden 25 deelnemende bedrijven - waaronder veel leden van het NCB - in vier dagen tijd het Themaplein Integraal Bouwen op.

Duurzaam

Het themaplein was helemaal opgebouwd met duurzame concepten en materialen. Een greep hieruit. VBI zorgde er onder meer voor koeling en verwarming met een 450 mm dikke eco-prefab klimaatvloer. Hierin is systematisch ruimte ingebouwd voor leidingen en kabels in soorten en maten. Installateur HEK, die gespecialiseerd is in integrale ontwerpen, tekende voor de installatie. TKH Group integreerde de Power Click, een nieuwe computergestuurde elektro-installatie voor een multimedia-huisnetwerk. J.E. StorkAir, onderdeel van de Zehnder Group, toonde er zijn ComfoBox, een warmtepomp en ventilatietoestel in één, gekoppeld aan een luchtverdeelsysteem. En Kiesgroenlicht beheerde de energiestromen van het plein met het touchscreen van Marvin. Daarnaast was er een prefab studentenunit te zien, met een kant- en-klare badkamer, en een ouderenunit met de nieuwste technische snufjes voor veiligheid en zorg. Er kwamen veel bezoekers af op het innovatieve gebouw.

Business

Het plein vormde een mooie illustratie van wat samenwerking rondom innovatieve concepten kan opleveren. 'We hebben laten zien dat we procesmatig snelheid kunnen maken,' zegt Dick Simmelink van THK Group. 'De samenwerking gaat ook verder dan alleen het eigen product promoten. De Rijksgebouwendienst was razend enthousiast en wilde graag zaken met ons doen. Als dat doorgaat liften alle deelnemers mee.' Met conceptueel denken is dus business binnen te halen. Dat gaat pas echt goed met een gezamenlijke businesscase. Dat betoogde Pieter Huijbregts in zijn inleiding op het seminar over conceptuele gebiedsontwikkeling. Anders houdt de nagestreefde ketenintegratie geen stand. 'Samenwerkingspartners hebben een gezamenlijk belang nodig. Concepten bieden dat. Die vormen een samenbindend en richtinggevend element in de keten.' Op voorwaarde van herhaalde toepassing en dus van omzetgroei kan bouwen met concepten een productiviteitsstijging van 25% opleveren, aldus Huijbregts. Het Netwerk zet zich in om die omzetgroei te bereiken. Daarvoor wil het de markt ontwikkelen. Dat kan onder meer door pilots met conceptuele gebiedsontwikkeling te realiseren, en belemmeringen voor de toepassing van concepten - bijvoorbeeld in de regelgeving - weg te nemen. Het Netwerk werkt ook aan een keurmerk voor conceptueel bouwen.

Slimme integratie

Op het seminar lichtte Dick Simmelink van TKH Group het E-domoticaconcept toe, voor de woning van de toekomst. Kenmerkend hiervoor is de integratie van energie-, zorg- en datanetwerken, in combinatie met een duurzame decentrale energieopwekker, zoals zonnepanelen. TKH is nu met allerlei bedrijven in gesprek om één bandkabel voor het multimedianeetwerk te ontwikkelen. Alleen dan zijn noodzakelijke aanpassingen in huis flexibel door te voeren. 'We gaan ook met allerlei bouwkundige partijen samenwerken om met elkaar een totaalconcept in elkaar te zetten,' vertelde Simmelink. 'Zo'n totaalconcept is bijvoorbeeld de verpleegruimte van de toekomst. 'Je hebt een goede businesscase nodig. Daarvoor moet je werken met relaties die je vertrouwt, waarin je elkaars fouten accepteert en samen overwint. Je zoekt eigenlijk kameraadschap.'

Voor WeijersEikhout bestaat een huis niet langer uit verschillende onderdelen, zoals een dak en muren, waarvoor verschillende partijen tekenen. Met het renovatieconcept van 360Skin benadert het oorspronkelijke dakdekkersbedrijf een huis als een zeszijdige doos, vertelde directeur Lars Weijers. Hierdoor kunnen zijn klanten met één partij zaken doen voor een dak- en gevelisolatiepakket, dat dus de hele schil van het huis aanpakt. De materialen van dit concept zijn voor 90% recyclebaar.

Piet Mulders van J.E. StorkAir lichtte het concept van de renovatiecoach toe. Deze coach denkt met opdrachtgevers zoals woningcorporaties, mee over de beste manier om de bestaande bouw energiezuinig te maken, in combinatie met een aangenaam binnenklimaat. Hiervoor bestaan zes concepten. 'Als coach zoek je naar een goede balans tussen prestaties en kosten,' aldus Mulder. In de werkwijze is veel aandacht voor de huurder, de uiteindelijke gebruiker. Die moet zich immers kunnen vinden in de gemaakte keuze en de nieuwe installaties in zijn woning weten te bedienen.

Open infrastructuur

In de woonzorgsector wordt steeds meer gebruik gemaakt van e-health en telemedicine, vormen van medische zorg op afstand. Aanbieders van oplossingen hebben weinig kennis van de zorg, aldus Dick Simmelink over barrières bij een goede toepassing daarvan. De oplossingen hebben nu ook veelal de vorm van gesloten systemen met weinig schaalgrootte. 'Je hebt een infrastructuur nodig die openstaat voor andere leveranciers.' TKH werkt nu aan passende concepten voor zeer lichte tot zeer zware zorgbehoefte. Daarvoor is de medewerking van de bouw en een optimale ketenintegratie nodig. De bouw moet onder meer nadenken over een flexibele inpassing van de infrastructuur in de woning, bijvoorbeeld in de vorm van toegankelijke leidingruimtes. Maar bovenal, besluit Simmelink, is er een conceptuele visie nodig, waarbij wat hem betreft de eindgebruiker een centrale inbreng moet krijgen.