

Conceptueel Bouwen

► Meer licht is meer ruimte

Kiezen uit oplossingen die in de praktijk hebben bewezen dat ze werken is eenvoudiger dan proberen om met allerlei onbekende partijen een bepaald resultaat te bereiken. Bij Conceptueel Bouwen maakt de klant een keuze uit een aantal concepten die vooraf zijn ontwikkeld door ontwikkelaars, architecten, bouwbedrijven of toeleveranciers. Elk concept speelt in op de behoeftes van een specifieke doelgroep. Daarna volgt maatwerk om te zorgen dat de gekozen oplossing volledig tegemoet komt aan de verwachtingen. Er zijn al heel wat van deze concepten op de markt. Om wat meer met het fenomeen vertrouwd te raken, beschrijven we enkele keren per jaar voorbeelden van Conceptueel Bouwen.



Na de Tweede Wereldoorlog was er in Denemarken een groot gebrek aan klaslokalen. Zolders van scholen ombouwen was de snelste manier om het aantal uit te breiden. Villum Kann Rasmussen, de oprichter van Velux, realiseerde zich dat en begon met de ontwikkeling van het inmiddels wereldwijd bekende dakvenster. Zijn ambitie was houten vensters te maken met dezelfde kwaliteit als gevelkozijnen. Het scholenproject maakte hem duidelijk dat het met het plaatsen van dakvensters eenvoudig was om van zolders aantrekkelijke en gezonde ruimtes te maken. Deze visie van Rasmussen heeft geleid tot het hedendaagse daglichtconcept en is ook nu nog de motor van innovatie. In dit artikel wordt de groei van het concept beschreven.

Mogelijkheden

Bij de verbouwing van zolderruimten tot klaslokalen in de naoorlogse situatie in Denemarken, stond Velux voor de keuze gebruik te maken van dakvensters of dakkapellen. Dakvensters bleken minstens 25 procent meer daglichtopbrengst te hebben en waren bovendien minder duur. Het vergroten van het vrij beloopbaar vloeroppervlak door een dakkapel bleek in de praktijk van minder belang. Daglicht en duurzaamheid, speerpunten vanaf de aanvang, werden vertaald naar een degelijk tuimelraam. Voor een beter beheersbare toevoer van verse lucht kwam daar al snel de ventilatieklep bij. Sindsdien is het dakvenster als enkelvoudig product geleidelijk verder aangevuld en uitgebreid, in reactie op behoeftes uit de markt en de maatschappij. Om het zonlicht te kunnen temperen ontstond een keur aan zonweringmiddelen. Om onderhoud te beperken en gemak en veiligheid te verhogen, kwamen er onderhoudsarme varianten, elektrische bediening (desgewenst automatisch met sensoren), geharde buitenruiten en politiekeurmerk. Isolerende beglazing en kozijnen met het FSC-label werden toegevoegd om het milieu te sparen.

Een nieuwe sprong in de ontwikkeling ontstond toen de beleving van de zolderruimte meer centraal werd gesteld. Door vensters te combineren

bleken zolders veel meer mogelijkheden te krijgen. Voor een nationaal TV klusprogramma zijn de daglichtsystemen in echte zolders toegepast. De kijkers bleken enthousiast, ze zagen dat je met vensters op zolder niet alleen meer daglicht krijgt maar ook uitzicht en zicht op de (sterren)hemel. Voordeel voor Velux was dat met twee of meer dakvensters per zolder, de markt beduidend toenam.

Geïntegreerd

Zo ontstond een systeem uit een combinatie van een breed aantal producten. Door de groeiende complexiteit werd het aanbrengen ervan steeds belangrijker. Met KOMO-keur en ISO-certificaat had het bedrijf zijn eigen processen wel op orde maar de eindkwaliteit (die prettige ruimte onder het

Een cultuuromslag

Werken met concepten vraagt om een andere mentaliteit. De nieuwe cultuur blijkt niet eenvoudig, maar is wel een belangrijke succesfactor. Het vraagt om de volgende cultuuromslag:

- Van korte termijn denken naar ondernemerschap met visie op langere termijn en durf om te investeren;
- Van de klant die lastig is (en zich moet aanpassen) naar de klantgerichtheid en klantvriendelijkheid. Afspraken met de klant gelden als afspraak voor iedereen in de keten;
- Van focus op efficiency en laagste kosten naar oriëntatie op behoeftes van doelgroepen en klanten;
- Van strijd om de laagste prijs met onderling wantrouwen naar duurzaam samenwerken op basis van een gezond rendement en vertrouwen;
- Van eenmalige projecten naar herhaalbare concepten.

► Pieter Huijbregts
Pieter Huijbregts is initiatiefnemer van het Netwerk Conceptueel Bouwen en directeur van Coficient BV, adviseur voor innovatie en samenwerking in de bouw. Info: www.coficient.nl.



dak) was medeafhankelijk van anderen. Daarom zijn applicateurs, gespecialiseerd in dakvensters, bijeengebracht in het 'Dakvenstergilde'. Hun medewerkers krijgen training in een speciaal trainingscentrum (de Velux Academie).

Voor goede aansluitingen kwamen er waterkerende manchetten en isolatie- en dampremmende frames. Er was echter meer nodig om zowel binnen als buiten betere aansluitingen te krijgen. Daarom is meer duurzaam contact met andere leveranciers opgebouwd met het doel van elkaar te leren. Voor de buitenkant is er nu een samenwerking met Lafarge Dakproducten en de Stichting Dakmeester. Voor het aftimmeren van dakvlakken aan de binnenzijde wordt er momenteel samen met Isover en SBR een opleiding ontwikkeld.

Het daglichtconcept is niet slechts een combinatie van een aantal producten; het heeft zich ontwikkeld tot een steeds meer geïntegreerd concept met een pakket van diensten die lang niet allemaal meer door Velux geleverd worden.

Dakserres

Uit het TV-programma bleek dat de beleving voor de (potentiële) klant belangrijk is. Daarom spreekt men nu bijvoorbeeld van een dakserre. Er is een showroom gekomen met het daksysteem in meerdere zoldervarianten op ware grootte. Met praktijkvoorbeelden in boeken wordt de creativiteit gestimuleerd. In een 'daglichtsimulator' kunnen die creaties op hun effecten worden onderzocht. Om het keuzeproces te vereenvoudigen zijn er pakketten geïntroduceerd. Voor architecten is er een toolbox en een afdeling technische ondersteuning die suggesties kan doen voor de gewenste zolderruimte.

Maar, de innovatie gaat door. In discussie met klanten, ondersteund door praktijkexperimenten, werkt men aan verbreding van het assortiment. Daglichtboxen voor platte daken en daglichtspots voor vertrekken die niet aan

buitenlucht grenzen zijn noviteiten. Al deze nieuwe mogelijkheden vragen om aanvullende verkoopstrategieën. Zeker naar de particuliere markt lopen de belangrijkste lijnen naar de klant via de bouwmaterialenhandel of de bouwverwer. Voor hen is het moeilijk om de nieuwe concepten te kennen en toe te passen. Daarom wordt eigen voorlichting en het contact met architecten of gespecialiseerde verkooppunten belangrijker. Dat belang neemt nog toe bij grotere, meer complete modules. Bijvoorbeeld complete zolders met afwerking zowel binnen als buiten en met toevoeging van opbergssystemen als alternatief voor de zolder. Zo wordt in verschillende landen in Zuid-Europa al het Soltagconcept beproefd; een compleet systeem voor de bovenverdieping (inclusief installaties voor zonne-energie en koeling) waarin naast ruimte door daglicht, energiebesparing en behaaglijkheid belangrijke kwaliteiten zijn. Het ontwikkelen van dergelijke modulaire oplossingen kan Velux niet alleen. Daarvoor werkt ze, onder meer in het Netwerk Conceptueel Bouwen, aan samenwerking met bedrijven die ook met concepten actief zijn. ◀

Conceptueel Bouwen

Kinderend die met een blokkendoos (standaardelementen) spelen kunnen 'alles maken'. Het zelfde is het geval bij Conceptueel Bouwen waar ook (deel)concepten worden gecombineerd. Het logo van Conceptueel Bouwen sluit hier bij aan.