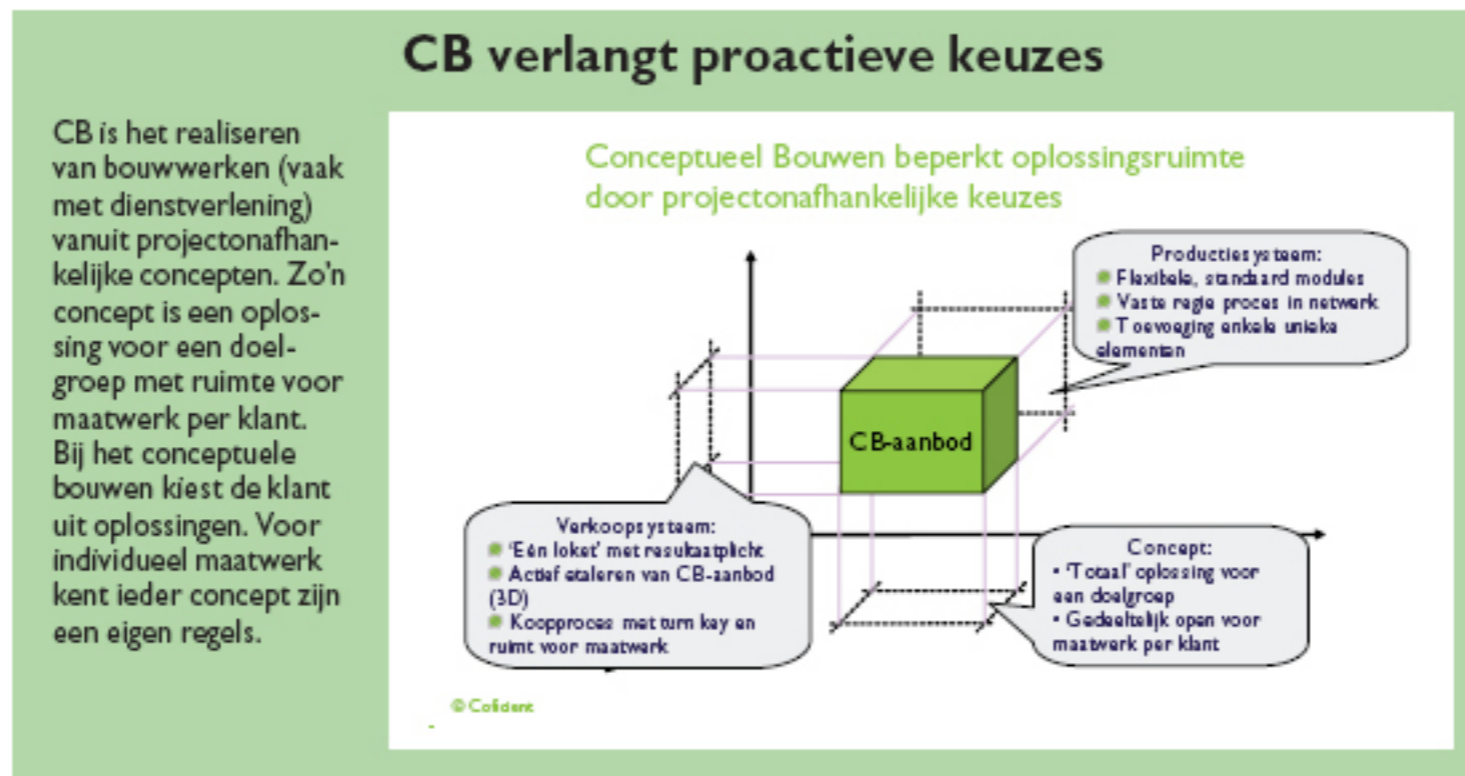


Conceptueel Bouwen: derde weg voor de bouw

In het artikel 'Meer ruimte voor duurzaamheid' (*Cobouw* 9 oktober 2007, nummer 185) betoogt **Pieter Huijbregts** dat bouwen zo complex is geworden dat alleen projectoverstijgend werken de sector perspectief biedt. In drie scenario's wordt deze toekomst verkend: het stapsgewijs verbeteren van het traditionele bouwen, het overnemen van de sector door de toeleverende industrie of een tussenweg met conceptueel bouwen. In een tweede artikel werkt Huijbregts dat laatste scenario uit.

De bouw denkt niet langer in projecten. In overheidsbeleid is Conceptueel Bouwen (CB) een belangrijk element geworden. Gebieden en bouwwerken ontstaan door klanten te laten kiezen uit conceptuele oplossingen. Op (virtuele) boulevards vergelijken ze concepten die in simulaties worden uitgetoet. Eindgebruikers en andere belanghebbenden zijn hierbij betrokken zodat er snel draagvlak ontstaat. Bouwvergunningen zijn niet meer nodig, die zijn al per concept, projectonafhankelijk verleend. Concepten voor gebieden, bouwwerken en bouwdelen zijn op elkaar ingesteld dat resultaatplicht normaal is. Met één loket (front-office, regisseur in de keten) kiest de klant uit varianten zijn maatwerk. Alleen bij niet standaardelementen is overleg nodig. Na besluitvorming kan direct de productie starten. Front- en back-office zijn geïntegreerd zodat ketenpartijen weten wat er verwacht wordt en resultaatplicht kunnen nemen. Vanuit een gedeelde visie op de markt hebben ze in hun netwerk de condities vastgelegd. Die samenwerking is gegroeid in



een proces waarin de koers steeds scherper werd en het vertrouwen toenam. Partijen zitten in meerdere netwerken voor een maximale benutting van hun productiecapaciteit. Deze toekomst is al begonnen. Enkele honderden bouwers en adviseurs, verspreid over tal van marktsegmenten, sloegen deze al weg in. In projectoverstijgende samenwerkingsverbanden met de toeleverende industrie werken ze aan groei. Zie de website www.conceptueelbouwen.nl. Dit duidt op de levensvatbaarheid van dit scenario.

Waarde

CB biedt klanten meer zekerheid (het overnemen van risico's) en minder zorg ('ontzorgen' door het overnemen van taken in 'totaaloplossingen'). De klant kiest welke taken en risico's hij overdraagt. Concepten focussen op een doelgroep en daarom beter afgestemd

op de eindgebruikers. Concepten zijn projectoverstijgend. Dat geeft ruimte voor duurzamer, veiliger en gezonder bouwen en een betere prijs/kwaliteitsverhouding. Hierdoor krijgt de maatschappij betere vooruitzichten om programma's die moeizaam verlopen (bijvoorbeeld milieuzorg, herstructurering of integratie van zorg) sneller en beter uitgevoerd te krijgen. Concurrentie tussen concepten maakt de markt transparanter en meer competitief.

CB biedt bedrijven ruimte voor groei omdat ze zich op meer kunnen onderscheiden dan alleen de laagste prijs. Projectonafhankelijke voorbereiding biedt ruimte voor efficiency, een voortdurend leerproces, minder personeel en betere arbeidsomstandigheden. Het gevolg is minder fouten en een beter resultaat: voorwaarden voor een sterk imago. CB kan variëren van het aanbieden van concepten

met ruimte voor veel exclusiviteit en maatwerk tot concepten met minder ruimte voor maatwerk en het accent op prijs en snelheid. Niettemin is CB niet voor alle klanten geschikt.

Wie exclusiviteit verlangt ('haute couture') en daar ook het geld en de tijd voor heeft (ook als het wat tegenvalt) is beter uit in het klassieke marktmodel. Volgens velen haalt zeker 80 procent niet de kwaliteit van haute couture en hoeft dat ook niet. Dat maakt duidelijk wát een markt er open ligt.

Keten

Welke eisen stelt CB aan bedrijven? Het ontwikkelen van concepten vereist visie op de markt en uitgebreide kennis van de gekozen doelgroep. De mate van ontzorgen en zekerheid geven het concept, samen met andere klantwaarden (bijvoorbeeld duurzaamheid) een onderscheid waardeprofiel.



Daarmee wordt het concept bij klanten onder de aandacht gebracht. De verkoop verlangt een apart 'front office' waar getrainde mensen de klant helpen zijn oplossing te vinden en te beleven. Voor het maatwerk kent een concept regels gebaseerd op een mix van flexibele deelconcepten (modules/clusters) met de mogelijkheid (enkele) unieke elementen toe te voegen. De grote variatie van de modules en de hoeveelheid unieke elementen kan per concept sterk verschillen. De architect (samen met of als deel van het loket) vertaalt het projectonafhankelijke concept in de oplossing voor de klant met de maatwerkregels.

De CB-aanbieder bouwt voortdurend aan een keten van bedrijven om die verwachtingen waar te maken. Projectoverstijgend stemmen die hun productiewijze en organisatie af.

Niet alleen de rollen in de keten veranderen ingrijpend, ook die van de overheid en opdrachtgevers. Dus ook de marktverhoudingen. Dat gaat niet zonder slag of stoot. In het derde en tevens laatste artikel komt dat aan de orde.

Ir. Pieter Huijbregts is initiatiefnemer van het Netwerk Conceptueel Bouwen (CB) en directeur van Coficient BV, Nuenen. Daarbij is hij adviseur voor innovatie en samenwerking in de bouw. www.coficient.nl phuijbregts@coficient.nl