

Een kijkje in de toekomst van de bouwsector

Tekst: **Wiebe Witteveen***

Conceptueel bouwen lost de problemen van de bouwsector het beste op, meent Pieter Huijbregts.

In juli konden de leden van de NieuwBouw kennismaken van de visie van Pieter Huijbregts over de ontwikkeling van de bouwsector. Naar zijn mening zijn de huidige initiatieven zoals het verbeteren van management- en kwaliteits-systemen (Systems Engineering), verbeteren van de samenwerking tussen opdrachtgever en opdrachtnemer (Bouwreflectie) en standaardisering in rollen en samenwerkingsvormen (VISI), symptoombestrijding die de problemen in de bouwsector niet oplossen. De bouwsector moet overstappen naar een ander marktmodel: conceptueel bouwen.

Verkeerd marktmodel De problemen van de bouwsector zijn bekend: projecten duren te lang en zijn te duur, producten zijn niet afgestemd op de vraag, de sector kent hoge faalkosten en weinig leereffecten, is weinig innovatief, kent een tekort aan (vak)mensen, een beperkt rendement en heeft een slecht imago. De oorzaak van de problemen zoekt Huijbregts in het marktmodel, ofwel de manier waarop vraag en aanbod elkaar ontmoeten. Het marktmodel in de bouwsector stamt nog uit de vorige eeuw, waarin bouwen een ambacht

was. Inmiddels is de wereld radicaal veranderd, maar de manier waarop men in de bouwsector zaken doet, lijkt nog veel op het pre-industriële tijdperk. Elk project wordt namelijk benaderd als een 'uniek' project, waarbij de klant initieert en bedrijven capaciteit bieden om problemen op te lossen.

Conceptueel bouwen Hoe moet het dan wel? De kern van conceptueel bouwen is dat de klant kiest uit concepten die zijn ontwikkeld door de aanbieders. Deze concepten worden dan vervolgens op maat gesneden op de behoefte van de klant (zie kader). Dit heeft allerlei voordelen. Het ontwerp- en bouwproces kan beter worden beheerst met als gevolg een beter resultaat tegen lagere kosten. Partijen kunnen zich daadwerkelijk gaan onderscheiden op basis van kwaliteit in plaats van alleen op prijs. En het past goed bij de bouwsector, want bouwwerken zijn geen commoditeiten zoals mobiele telefoons. De concepten moet dus wel op maat kunnen worden gesneden.

Strategische samenwerking Als conceptueel bouwen zo geweldig is, waarom

gebeurt het dan niet? Huijbregts wijst hier op de vragers én de aanbieders. Opdrachtgevers moeten bij het formuleren van hun vraag goed rekening houden met de op de markt aanwezige concepten. Hier ligt een belangrijke rol voor de inkopers, die de markt goed moeten kennen en voor de aanbieders die overzicht van de markt moeten bieden. Het interessante van deze benadering is dat het erg goed past bij de maatschappelijke vraag om een kleinere overheid. Hoe unieker een bouwproject namelijk is, hoe meer begeleiding en interactie van de opdrachtgever nodig is. Vragers kennen bovendien een vaak korte tijdshorizon van projecten in combinatie met de laagste prijs. Beter is om langlopende samenwerkingsverbanden aan te gaan, zodat investeringen kunnen worden terugverdiend (hier haakt het Living Building Concept op aan). Dit laatste geldt overigens ook voor hoofdaannemers. Ook zij selecteren hun leveranciers nog vaak per project op de laagste prijs.

Aanbieders moeten zich verder gaan toeleggen op concepten waarmee ze zich onderscheiden van hun concurrenten. Door conceptontwikkeling worden aanbieders gedwongen om strategisch te gaan samenwerken en meer aan R&D te doen. Zo worden onnodige en niet-efficiënte schakels uit de waardeketen verwijderd. Standaardisatie (zowel voor productie als kwaliteitssystemen) wordt opgezet in de conceptketen. In dit nieuwe marktmodel zal marketing ook de plaats krijgen die zij verdient (zoals José van der Loop betoogde in Building Innovation van april 2007). De inkopers van de opdrachtgevers moeten immers worden geïnformeerd over de concepten van de aanbieders. Conceptueel bouwen is volgens Huijbregts geen filosofie die achter een bureau is uitgewerkt, maar een die reeds in de praktijk bestaat. Meer dan 250 bedrijven zijn zo al actief. Hij verwacht dat binnen 10 à 15 jaar zo'n 80 procent van de bouw op deze manier gerealiseerd wordt. Om dat te bereiken zijn aanbieders van concepten zich aan het organiseren in het Netwerk Conceptueel Bouwen. Wie meer wil weten kan terecht op www.conceptueelbouwen.nl.

**Wiebe Witteveen werkt bij Rijkswaterstaat en is bestuurslid van de NieuwBouw.*

Voorbeelden van conceptueel bouwen op verschillende abstractieniveaus:

- **De drijvende stad van Dura Vermeer en anderen.** Een stad waarin wonen, werken, recreëren en waterberging samen gaan. In de visie van Dura Vermeer vereist lang niet elke menselijke activiteit vaste grond en hoeft de bodem niet langer de drager van activiteiten te zijn.
- **De stadswoning van Heijmans.** In heel korte tijd kunnen deze woningen worden neergezet uit prefab-elementen, inclusief isolatiemateriaal en metsel- en voegwerk. Dit maakt de woningen niet alleen snel gebruiksklaar, maar ook betaalbaar.
- **ModieSlab van Betonson en anderen.** ModieSlab is een wegdek dat bestaat uit betonplaten opgebouwd uit verschillende open lagen met daaronder afwateringskanaaltjes voor een snelle afvoer van regenwater. Door de zeer open betonstructuur gaat dit sneller dan bij het nieuwste Zoab-asfalt. Deze kanaaltjes worden ook gebruikt voor reiniging van het wegdek en als ruimte voor intelligente functies zoals detectering en signalering.