

Conceptueel Bouwen, dé nieuwe aanbodstrategie in de bouw

In de vorige uitgave van Vebo Visie kon u lezen over BIM, ofwel het Bouwwerk Informatie Model (nr. 31, zie www.vebo.nl). In dit vervolgartikel schrijft Wilfred Tennekes, vanuit zijn functie als senior adviseur bij PH-Innovatie (voorheen Conceptueel Bouwen Nederland bv), over Conceptueel Bouwen als nieuwe aanbodstrategie in de bouw. De heer Tennekes is zelfstandig adviseur/procesbegeleider en helpt organisaties, via PH-Innovatie, succesvol om te gaan met Conceptueel Bouwen.

“In Nederland worden veel bouwprojecten min of meer uniek gerealiseerd. Ook de samenwerkingsverbanden waarbinnen projecten gerealiseerd worden, zijn vaak eenmalig. In veel gevallen is juist deze variatie in samenwerking en projecten een belangrijke bron voor bekende ‘bouwproblemen’ als hoge doorlooptijden, zware administratieve lasten, tegenvallende kwaliteit, faalkosten, etc. Als tegenreactie op de genoemde problemen ziet men regelmatig organisaties investeren in beheersing van het bouwproces om ‘bouwproblemen’ te voorkomen en/of te beperken (bijv. risicomanagement, zware projectorganisatie, uitgebreide administratieve systemen dan wel ICT-systemen). Kan dit niet anders? Hoe kunnen vraag en aanbod in de bouw efficiënter en effectiever bij elkaar gebracht worden? In dit artikel wordt toegelicht wat Conceptueel Bouwen (CB) is en welke rol CB kan innemen om vraag en aanbod beter bij elkaar te brengen.

Wat is Conceptueel Bouwen?

CB gaat uit van het aanbieden van oplossingen aan klanten. Deze oplossingen kunnen bestaan uit bouwdelen (bijv. wand, vloer, installatie), bouwwerken (brug, woning, stallen) en gebieden (gebiedsontwikkeling) en kunnen ook bestaan uit diensten en services (onderhoud, financiering, grondwerk). Door combinaties te maken van (deel-)concepten kan een totaaloplossing worden aangeboden.

Een vergelijking met bijvoorbeeld de autobranche maakt vaak snel duidelijk waar CB voor staat. Stel, u wilt een auto kopen. In veel gevallen kijkt u daarvoor op internet en gaat u op bezoek in een auto-showroom. U kiest een merk en model en verdiept zich in de keuzeopties die u aangeboden krijgt. U kiest vervolgens wel voor andere velgen, maar u durft niet te vragen om de bumper 5 centimeter te verlengen. U realiseert zich dat bij veel auto's het verlengen van een bumper ‘buiten de standaard valt’. Mocht het al mogelijk zijn, dan levert die bumper een hoge meerprijs op. Bij de verkoop verwacht u een datum te horen waarop u met een foutloos werkende auto de weg op kunt. Stelt u zich eens voor hoe de bouw zou veranderen als woningen net als Volkswagen, Toyota of Peugeot als ‘standaardoplossing met maatwerkopties’ gekocht worden ... en welke effecten dit kan hebben op faalkosten, tegenvallende kwaliteit, prijs-prestatieverhouding etc.

Uiteraard zijn er de nodige verschillen tussen de bouw- en autobranche, maar enkele kenmerken zijn goed toepasbaar.

De volgende kenmerken komen terug in CB.

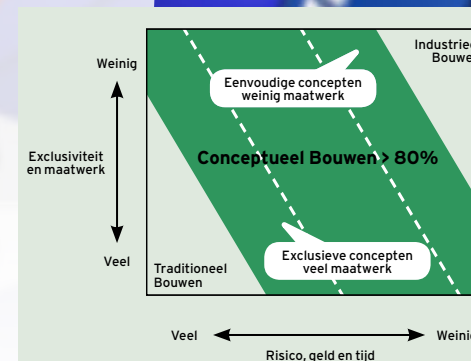
- Conceptoplossingen worden projectoverschrijdend aangeboden, zijn standaard en hebben in meer of minder mate een flexibele set van opties.
- Oplossingen worden proactief aan een doelgroep aangeboden vanuit één loket.
- Oplossingen worden aangeboden door een groep van samenwerkende bedrijven, vanuit een gedeelde businesscase, een vaste wijze van onderlinge samenwerking en met een vast klant- c.q. verkoopproces.

Soms wordt CB geassocieerd met, als voorbeeld, de woningbouw uit het voormalig Oostblok: seriematig en saai. Maar misschien moeten we hierbij nog even terugkijken naar de vergelijking met auto's ... hoe zit het met de variatie op de snelweg? Herkennen mensen de ‘eigen’ Volkswagen op de parkeerplaats bij de dealer? Bij voldoende aanbod en keuzeopties zal Nederland niet zomaar een eenheidsworst worden.

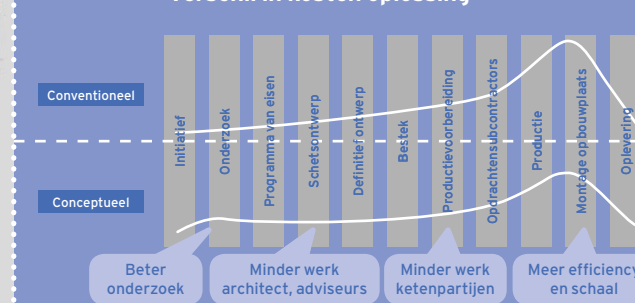
Wat kan Conceptueel Bouwen mij en mijn klanten opleveren?

De voordelen van CB zijn op te delen in drie gezichtspunten.

- De klant krijgt zijn oplossingen sneller, makkelijker en beter gerealiseerd met minder risico's.



Vershil in kosten oplossing



- Aanbieders van concepten kunnen processen en onderlinge samenwerking beter op elkaar afstemmen en krijgen de mogelijkheid zich te onderscheiden in het aanbieden van oplossingen (i.p.v. in prijs of capaciteit); resultaten en imago verbeteren aanzienlijk.
- De samenleving en bouwbranche krijgen de mogelijkheid om innovatie en problemen rondom thema's als energie, zorg, veiligheid, vergrijzing (minder vakmensen), ketensamenwerking te integreren met concepten, waardoor investeringen en aanpak eerder rendabel en succesvol gemaakt kunnen worden.

Naast de hiervoor genoemde voordelen is vanuit diverse praktijkervaringen ook globaal wat te zeggen over de kwantitatieve voordelen van CB:

- de vaste ‘transactiewijze’ met de klant en binnen de onderlinge samenwerking kan resulteren in een besparing van 20% op transactiekosten
- in totaal kan CB een kostenbesparing opleveren van 25% op de totale projectkosten.

Uiteraard verschillen de voordelen per situatie en zal er vooraf geïnvesteerd moeten worden in een concept waarmee de cashflow wezenlijk verschilt van traditionele projecten.

Hoe ziet de markt van Conceptueel Bouwen eruit?

In theorie is 80% van de Nederlandse bouwproductie geschikt om via concepten te worden gerealiseerd. Op dit moment is het ‘conceptuele’ aandeel binnen de bouwproductie naar schatting nog geen handvol procenten, al spreken we ondanks dit lage percentage alsnog over honderden conceptwoningen, tientallen winkels, energieverbeteringen, etc.

Via de website www.conceptueelbouwen.nl worden via een ‘conceptenboulevard’ actueel ruim 550 concepten aangeboden in verschillende segmenten. Het aantal aanbieders en concepten is sterk groeiend. Ook is er een netwerk van conceptaanbieders en inkopers c.q. opdrachtgevers waarin een 40-tal leden actief zijn om CB te laten groeien en verder in de markt te laten ontwikkelen. Onder meer door de sterke wil van elkaar te leren. Schattingen over de toekomst van CB geven aan dat in de komende decennia een explosieve groei van de vraag naar concepten verwacht mag worden. Met name nu grotere professionele opdrachtgevers als woningcorporaties concepten willen gaan inkopen. Daarnaast wordt de ontwikkeling ook aangejaagd door de stimulering vanuit de overheden en belangenorganisaties. Zij zien, middels CB, thema's rond CO₂-reductie, vergrijzing personeelbestand, verbetering

ketensamenwerking in de bouw opgelost c.q. aangepakt worden.

Vebo en Conceptueel Bouwen?

Ook voor Vebo is CB een belangrijke ontwikkeling die aandacht krijgt. Ervaring met standaardproducten, service voor leveranciers en samenwerking met bouwpartners is er voldoende en daarom wordt onderzocht hoe deze ervaring ook binnen CB optimaal ingezet kan worden. Binnen deze ontwikkelingen wordt op dit moment onderzocht op welke wijze de producten van Vebo als deelconcept in totaaloplossingen kunnen worden opgenomen. Daarnaast wordt in de samenwerking met klant en conceptaanbieder Dura Vermeer onder meer de toelevering naar PCS-woningen geoptimaliseerd middels een project omtrent LEAN Bouwen. Dit is ook het geval met conceptaanbieders BAM (binnen concept ‘Waarde en Riant’-woningen) en Koninklijke Volker Wessels Stevin (concept ‘Plus-woningen’). Ook loopt er een onderzoek omtrent de mogelijke concepten die Vebo zelf of in samenwerking met andere organisaties op de markt kan gaan aanbieden.”

Wilt u meer weten over Conceptueel Bouwen in relatie tot Vebo Beton & Staal? Belt u (033) 299 2600 en vraag naar Henri Beekhuis.

Conceptueel Bouwen

