

TEKST EN FOTO EDDY BUITING

Glazen bol van Marjet Rutten als inspiratiebron

'Middelmaat is niet langer goed genoeg'

Door een keur aan hotshots, visionairs én jonge geesten in de branche te interviewen, wil Marjet Rutten in het boek 'De bouw in 2025' een toekomstbeeld schetsen van een sector die verandert. Het levert een interessant palet op, waarin innovatie, vernieuwing en verschuivende marktsituaties handen en voeten krijgen.

"Kleine ondernemers die nergens écht goed in zijn, kunnen het 'shaken'."

Zoveel mensen, zoveel visies en meningen. De een bulkt van innovatiedrang, de ander is pessimistisch. Feit is dat er een hoop gaat veranderen voor de branche, blijkt uit de tientallen gesprekken die Rutten (onder meer oprichter van Bouwkennis) voerde voor haar boek dat zich focust op het bouw-, installatie- en vastgoedbedrijf. Trendwatchers, specialisten uit de sector zelf, maar ook van buiten laten hun licht schijnen.





Wat is de rode draad in die interviews?

De bouw is aan het veranderen van een traditionele kolom naar flexibele, marktgerichte maar bovenal transparante sector. De positionering in de markt wordt belangrijk en de focus komt te liggen op het efficiënt inrichten van processen. De aannemer krijgt hierin een andere rol. In de toekomst wordt hij afgerekend op een prestatie: hij wordt niet alleen verantwoordelijk voor het realiseren van een woning of kantoor, maar ook voor onderhoud en service tijdens de complete levensduur. Die prestatie is meetbaar en controleerbaar. De sector wordt transparant en dat is het beste kwaliteitskeurmerk dat je kunt hebben. Wie broddelwerk levert, komt vanzelf buitenspel te staan.

Wat zeggen de trendwatchers over de branche?

In het rijtje ontwerpen, bouwen, beheeren, onderhouden, ligt de focus nu sterk op bouwen en de kosten daarvan. De structuur van de kolom was nooit een discussiepunt, waarbij de bouwers in feite geen belang hebben bij de duurzaamheid of levensduur van een gebouw. Opdrachtgevers gaan nu kijken naar lifetime-kosten. De bouwkosten worden steeds minder relevant ten faveure van beheer en onderhoud. Het tekort aan grondstoffen, het flexibel en demontabel bouwen; dat zijn de factoren van belang. En dat betekent dus dat we meer slim gaan renoveren dan nieuw bouwen. In het boek geef ik voorbeelden van die nieuwe integrale en conceptuele manier van bouwen en installeren. De aannemer of installateur moet beseffen dat hij een belangrijke rol gaat spelen, maar moet wel heel goed voor zichzelf bepalen waar hij in dit verhaal wil staan.

Moet het kleinbedrijf gaan specialiseren of generalist blijven?

Het kleinbedrijf moet keuzes gaan maken. Waarin blink ik uit? Middelmaat is niet goed genoeg meer. Je prestaties worden openbaar goed, zoals bijvoor-

beeld op Werkspot.nl. Mijn advies zou zijn: zeg nooit meer dat je alles kunt, maar excelleer op één punt. Dat kan een technische specialisatie zijn, maar ook een doelgroepspecialisatie. Wie transparant wordt, en duidelijk doelgroep en boodschap formuleert, ontstijgt de middelmaat. Kleine ondernemers die nergens écht goed in zijn, kunnen het 'shaken'.

En het middenbedrijf?

Deze bedrijven zullen steeds meer te maken krijgen met management-issues. Dat betekent dat zij moeten aansturen op prestaties in plaats van urenregistratie. De ontwikkeling rond Lean Bouwen is tekenend voor deze groep bedrijven. Samenwerking in de keten en een bouwproces effectief organiseren worden belangrijker dan het traditionele aanbestedingsmodel, waarbij alles draait om prijs, prijs en prijs. BIM bijvoorbeeld, een manier van ontwerpen en bouwen waarbij het gebouw of de constructie in een computer als 3D-model en databank wordt opgebouwd, gaat het in mijn ogen helemaal worden. De klant wil kwaliteit voor zijn geld; dat betekent dat bedrijven die het proces goed beheersen een goede prijs kunnen vragen voor hun producten als de prestaties navenant zijn.

Je interviewt niet enkel de kopstukken uit de bouwwereld.

Om de visionairs in de branche kun je niet heen. Ik heb ervoor gekozen om ook verlichtende jonge geesten een podium te geven. De jonge garde heeft me door de wil tot verandering geïnspireerd. Ik heb via mijn opgebouwde netwerk veel visies, meningen en kreten verzameld. Sommigen hebben géén of maar één regel in het boek gekregen, maar het gaat erom dat ze de lezer enthousiasmeren. Door veel voorbeelden van concepten, cartoons en quotes toe te voegen is het boek toegankelijk geworden en goed ad-hoc te lezen. Dát willen mensen van de praktijk nu eenmaal. ■



www.debouwin2025.nl

DE INVESTERING

'Zonder stofbende sleuven trekken'



De invalkap zuigt meteen en niet pas wanneer de machine op diepte is.

Stof dat vrijkomt tijdens het sleuven zagen, is soms alleen maar lastig. Het veroorzaakt hooguit een niesbui. Toch kan stof ook leiden tot ernstige problemen, zoals blijvende kortademigheid. Wie te veel schadelijk kwartsstof inademt, loopt zelfs het risico op stoflongen en longkanker. Makita heeft enkele TNO gecertificeerde oplossingen samengevoegd, met stofvrij sleuven zagen als resultaat. De set bestaat uit sleuvenzaag SETSG1250, stofzuiger 447L en een speciale slang. "Zonder stofzuiger krijg je één grote stofbende. Hiermee sta je gewoon lekker te werken", zegt Thijs Vermeulen uit Eindhoven.

De zelfstandig elektrotechnisch installateur kocht zijn SETSG1250 in november 2009 toen hij voor zichzelf begon. "Ik was al een Makita-gebruiker en heb veel machines tegelijk aangeschaft. De sleuvenzaag met stofzuiger is erg compleet, de slijpbladen zijn eenvoudig te verwisselen en de diepte is gemakkelijk instelbaar." Grootste voordeel vindt hij toch wel dat de invalkap vrijwel meteen zuigt en niet pas wanneer de machine op diepte is. "Dus bij de eerste inval werk je al stofvrij." Het Super Joint System (SJS) zorgt er vervolgens voor dat de machine niet uitvalt zodra hij vast slaat. Niet de polsen van de gebruiker, maar een verbindingsveer tussen ankeras en kegelwiel vangt de eerste klap op. "Dat maakt het werk een stuk veiliger." Bovendien voorkomt het systeem motor- en tandwielschade, waardoor de sleuvenzaag langer meegaat. De machine meet 350 x 145 x 190 cm, weegt 3,9 kg en heeft een vermogen van 1400 Watt.

Bedrijf

Thijs Vermeulen
Elektro & Montage
uit Eindhoven

Soort werk

Elektro- en montage-
werkzaamheden

Aanschaf

SETSG1250 bestaande
uit sleuvenzaag SG1250
met stofzuiger 447L
en slang

Investering

999 euro excl. BTW

Leverancier

Makita Nederland b.v.
uit Eindhoven,
www.makita.nl/stofvrij-werken

