

# INDUSTRIËLE MASS CUSTOMIZED PRODUCTIE VAN WONINGEN BIJ WELKE PROVIDER ZIT JIJ?

'IN DE AUTOBRANCHE WORDT ELEKTRISCH EN  
HYBRIDE VERVOER FISCAAL GESTIMULEERD,  
IN DE BOUW ONTBREEKT ELKE PRIKKEL.'



**PETER FRAANJE**, directeur  
Nederlands Verbond Toelevering  
Bouw (NVTB).

WE BEVINDEN ONS NU MIDDEN IN EEN PERIODE VAN 'CREATIEVE DESTRUCTIE', HET IS EROP OF ERONDER. INNOVEREN IS NIET VRIJBLIJVEND, NEE, HET IS EEN *MUST*. TENMINSTE VOOR DE ECHTE ONDERNEMERS DIE GEEN GENOEGEN NEMEN MET EXTREME KRIMP EN TERUG NAAR DE KEUKENTAFEL. NÚ IS HET MOMENT OM JE TE ONDERSCHIEDEN. NÚ KOMT HET EROP AAN DE KLANT PRO-ACTIEF TE BENADEREN, DE MARKT OP TE ZOEKEN. IN DE AFGELOPEN 25 JAAR IS DE SITUATIE NIET ZO NIJPEND EN URGENT GEWEEST ALS NU. SAMEN KUNNEN WE ONS ONTWIKKELEN TOT HEUSE *WOONPROVIDERS*.

**D**e extreme vraaguitval noopt architecten, aannemers, fabrikanten tot innovatie. De oude businessmodellen werken niet meer, de vraag is verdampt, er is sprake van bijna totale stilstand op de Nederlandse markt voor woning- en utiliteitsbouw. Oude zekerheden bestaan niet meer, gerenommeerde bedrijven gaan over de kop, productiebedrijven sluiten de poorten, rasondernemers failleren, vakmensen staan op straat met alle persoonlijke tragedies van dien.

#### STIMULEREND BELEID

De Nederlandse overheid zou net als in andere landen een stimulerend beleid kunnen voeren om Nederland te verduurzamen en om te voorkomen dat woningnood opnieuw volksvijand nr. 1 wordt. In de autobranche wordt elektrisch en hybride vervoer fiscaal gestimuleerd, in de bouw ontbreekt elke prikkel. Dit kabinet is eerder een risicofactor voor ondernemers, omdat er steeds nieuwe bezuinigingen en heffingen worden bedacht om het begrotingstekort onder de 3 procent te houden. De boekhouder regeert in Den Haag en zo bevinden we ons in een neerwaartse spiraal van korten op uitgaven, verzwaren van lasten en nog verder bezuinigen omdat de inkomsten afnemen door de economische malaise en de uitgaven blijven stijgen door de oplopende werkloosheid.

#### WONINGMARKT WEER AAN DE PRAAT KRIJGEN

Duidelijk is dat er van de Nederlandse rijksoverheid geen heil te verwachten is. We moeten zelf de woningmarkt en daarmee de economie weer aan de praat krijgen. Echte ondernemers geven niet op en gaan op zoek naar kansen in deze nieuwe situatie. Innoveren is het devies. Samenwerken op een meer regionaal niveau strekt daarbij tot de aanbeveling. In sommige regio's wordt het woningtekort urgent, is de verpaupering of de betaalbaarheid van wonen een issue en zijn er bestuurders die hun verantwoordelijkheid actief inhoud willen geven.

#### MASS CUSTOMIZED WONINGPRODUCTIE

Onze grootste uitdaging is nu om eindelijk de stap te maken naar industriële *mass customized* productie van woningen. Woningen komen in de toekomst uit de fabriek, worden in 3D voorbereid en na accordering van de klant vanaf seriegrootte N=1 geproduceerd in de fabriek en geassembleerd op locatie. De gemiddelde levertijd van je droomwoning gaat naar maximaal acht weken en je betaalt pas als je de sleutel krijgt. De prestaties van die droomwoning worden gegarandeerd door de fabrikant. De bewoners genieten onbezorgd van 21<sup>e</sup> eeuwse en duurzame wooncomfort. Alle 'basics': warmte, koeling, water, elektra en wifi worden voor een vast bedrag per maand geleverd. Wonen 'all-in'. Desgewenst kunnen allerlei diensten en opties worden geleverd in aanvulling op het basispakket.

#### WOONPROVIDER

Het bovenstaande is voor technologieadepten en innovatiefreaks niet bepaald iets om van je stoel te vallen, het is geen *rocket science*. Alle benodigde technologie is reeds ontwikkeld, het gaat meer om *neue Kombinationen*, nieuwe allianties en nieuwe businessmodellen. Als we écht gaan samenwerken, ontwerper, fabrikant, installateur, bouwer en serviceorganisaties (telecom, internet, energie) en als we staan voor ons product, kunnen we ons ontwikkelen tot woonproviders. Hier wordt nadrukkelijk niet bedoeld op ketensamenwerking of samenwerking in de bouwkolom (met een marge voor elke schakel), maar slimme, klant- en marktgerichte samenwerking. DCI-motoren en CVT-automaten worden toegepast in uiteenlopende auto's. Zo zal de woningbouw van de toekomst er ook uit zien: niet elke keer het wiel uitvinden, maar comfortabele woon- en werkomgevingen creëren met topproducten. Bouwen = assembleren van A-merken. Woonproviders zullen in de toekomst op prestaties en service met elkaar gaan concurreren. Net als bij auto's kun je in de toekomst ook je woning inruilen voor een betere en steeds vaker zullen we geen woning meer bezitten, maar leasen!

#### TOTAALOPLOSSINGEN EN ONE-STOP-SHOPPING

De aanhoudende crisis maakt ons creatief, prikkelt ons en stimuleert samenwerking. De toekomst is al onder ons. Ontwerpers, bouwers, installatiebedrijven werken samen aan woonconcepten waarbij niet alleen wordt opgeleverd maar ook wordt beheerd en gezorgd. Ballast Nedam bouwt nu al complete IQ woningen in een fabriek in Weert. LOGUS / De Hoop Terneuzen prefabricceert complete en luxe badkamers en keukens die in *no time* kunnen worden ingehesen in bestaande (transformatie) of nieuwe gebouwen. In het MADE center werken meer dan twintig bedrijven samen aan complete gevels met metselwerk. Binnen het Netwerk Conceptueel Bouwen (NCB) werken uiteenlopende bedrijven en verschillende disciplines samen aan aantrekkelijke woonconcepten. Gebouwgereleerde, lokale energieopwekking is inmiddels niet meer weg te denken. Nianesto is een prachtig voorbeeld van samen bouwen, staan voor je product en zorgen voor je klant. De klant wil ons samen, één contactpersoon, één aanspreekpunt. De klant wil garanties, prestaties, waar voor zijn geld. De klant wil vandaag bestellen en morgen wonen. De klant wil onbezorgd en comfortabel wonen, werken en ontspannen in een aantrekkelijke woonomgeving. Deze klantvraag geeft richting aan innovatie.

Fraanje, Peter; 'Duurzame Businesscases – 21 groene marktkansen voor de bouw'; RR-bouw 142; Zoetermeer, 9 november 2011.

Fraanje, Peter; 'Het Nieuwe Bouwen is Lean & Green'; in: Stedebouw & Architectuur; 29ste jrg. nr. 1; maart 2011; pp. 20-23.

Fraanje, Peter; 'Het Nieuwe Renoveren'; in: Stedebouw & Architectuur; 28ste jrg. nr. 4; 6 oktober 2010; pp. 32-35.

'ONZE GROOTSTE UITDAGING IS NU OM EINDELIJK DE STAP TE MAKEN NAAR INDUSTRIËLE MASS CUSTOMIZED PRODUCTIE VAN WONINGEN.'

#### MEDE MOGELIJK GEMAAKT DOOR...

Natuurlijk houden wij van ontwerpen en bouwen, zijn we trots op ons vak. Maar we moeten niet vergeten waar het om gaat: samen geven wij vorm aan onze leefomgeving. Door ons vernuft in te zetten en door goed samen te werken zonder onze echte klant, de gebruiker, ook maar een moment uit het oog te verliezen, kunnen wij een bijdrage leveren aan de veiligheid, gezondheid en het geluk van alle mensen. 'De bouw maakt het'; *Ja duh*. De bouw maakt het mogelijk. De focus op de klant, op de gebruiker, kan ons helpen de laatste barrières en blokkades te slechten die onze echte samenwerking in de weg staan. Innoveren is vallen en opstaan. Maar als het dan lukt, ligt het werk voor het oprapen. Als wij sneller kunnen bouwen, kunnen we een serieus begin maken aan het vervangen van de bestaande woningen en verouderde kantoren. Wat dierbaar is, renoveren we, saaie slaapwijken, onveilige buurten en monotone kantoorparken vervangen we door aantrekkelijke, gevarieerde en comfortabele woon- en werkomgevingen. Zo maken we Nederland samen duurzamer en mooier. Samen met klanten, omwonenden en regionaal bestuur (her)ontwikkelen en verduurzamen we onze leefomgeving. Niet meer *top down* en vanuit de separate disciplines, niet meer via eindeloze procedures, maar *bottom up* met steun en kennis van de direct betrokkenen, de stakeholders.

#### INNOVATIE: N= 1 & R=G

Innovatieprofessor C.K. Prahalad stelt dat innovatie met een grote I in de 21<sup>e</sup> eeuw niet zozeer meer gaat over laboratoria en witte jassen, maar over co-creatie met de klant. N=1 staat voor de individuele klantbehoefte. Onze uitdaging is om industrieel te produceren en tegelijkertijd ook elk product te personaliseren. Denk aan hoe we onze telefoons, auto's en andere zaken uniek en onderscheidend maken door ze een bijzondere ringtone, kleur of afwerking te geven. R(esources)=G(lobal) wil zeggen dat ondernemers er goed aan doen het vizier te richten op oplossingen uit de hele wereld. Het draait niet alleen meer om het leveren van een product uit grondstoffen. Google is geen producent van kennis, Google zorgt dat we informatie kunnen vinden. Het gaat veeleer over het verzorgen van, mogelijk maken, toegang verschaffen, kortom 'to provide'. Bij welke *provider* zit jij?