

# STAALFEDERATIE-CONGRES: METAALUNIEBRANCHES OP DEZEL

## Ketenintegratie geeft bo

**Op 21 juni vormde Kasteel Maurick te Vught het onderkomen voor een opmerkelijke bijeenkomst. In deze historische ambiance werd het ketencongres 'Creatie van de Toekomst' gehouden. Meer in het bijzonder ging het hierbij om de toekomst van de bouwsector in ons land en de wijze waarop alle partijen die een bijdrage leveren aan bouwprojecten beter kunnen samenwerken. Samen vormen die partijen immers een keten van bedrijven en organisaties, en een groot deel van het congres draaide om de vraag hoe die keten in de toekomst beter kan functioneren door bundeling van expertise en integratie. Ook tegen de achtergrond van zaken als duurzaamheid, milieu en energiebesparing. Zoals de voorzitter van een van de deelnemende branches het formuleerde: "Tot nu toe werkten de uitvoerende partijen altijd min of meer langs elkaar heen. Dat ging ten koste van de vooruitgang van de bouwindustrie."**

TEKST EN BEELD: HANS KOOPMANS.

Het is geen nieuws dat de bouw in ons land al jaren in het slop zit. Daar hebben ook allerlei industriële bedrijven last van die zich bezighouden met de productie, levering en montage van elementen zoals stalen balken, aluminium ramen en deuren, gevelplaten, dakbedekking

tot en met de elektrotechnische en werktuigbouwkundige installateurs die in het eindstadium zorgen voor de verwarming, airconditioning, watervoorziening enzovoort. Daaronder zijn vele Metaalunieleden, verenigd in een aantal branchegroepen.

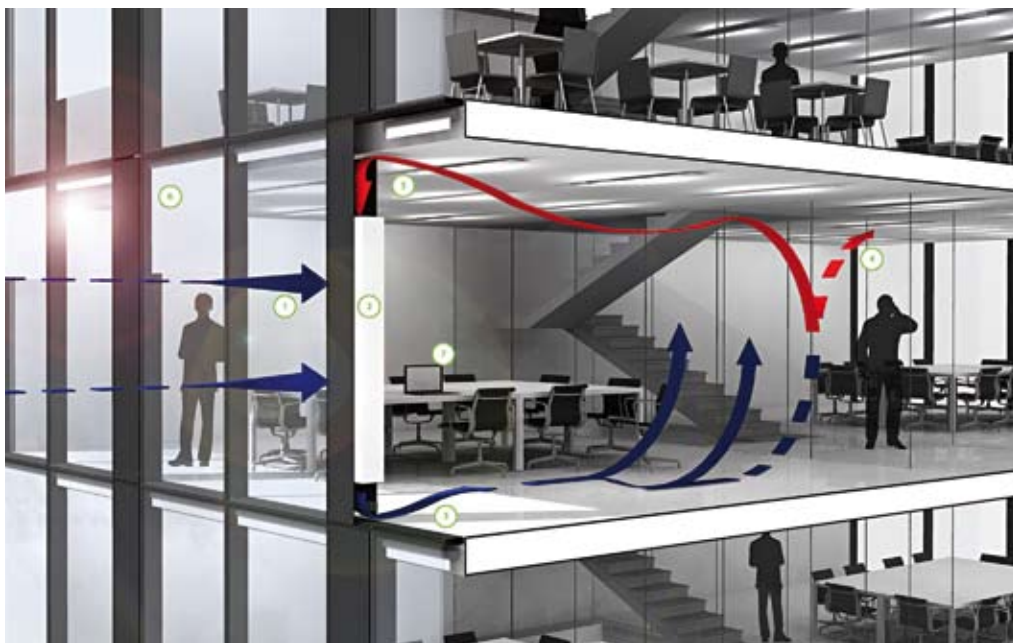
Tot 2008 kenmerkte de bouw zich door een stabiele groei en maakte bij wijze van spreken niemand zich druk over de toekomst. Toen kwam de crisis en zakte de bouwmarkt - een van de motoren van de nationale economie - in. Nadat de eerste schok was verwerkt kwam in verschil-



*De staalgroothandel vervult een belangrijke rol bij de industriële vervaardiging van de producten die samen het bouwconcept vormen (op de foto Schmolz+Bickenbach, Zwijndrecht).*

# FDE GOLFLENGTE OVER NIEUWE BENADERING BOUW

## uwsector impuls



*NEXT Active Facade is een voorbeeld van integratie van functies in de gevel. Impressie: Cepezed, Delft.*

lende branchegroepen en andere bouwgerelateerde organisaties het idee op om van de nood een deugd te maken. Bert Lieveise, directeur van de Stichting Slimbouwen: "De financieel-economische crisis heeft voor de bouw gewerkt als een katalysator voor innovatie. De terugval in de omzet heeft de sector wakker geschud. Nu realiseert men zich dat het allemaal wat al te gemakkelijk ging en dat zaken als innovatie op de achtergrond raken wanneer die niet actief gestimuleerd worden. De nieuwe situatie op de markt stelt op dit gebied eisen aan de bedrijven." Op de website van Slimbouwen staat de volgende sleutelzin voor het algemene gevoel: 'Innovaties op bedrijfsniveau zijn niet meer voldoende om de bouw drastisch te verbeteren'.

### INNOVATIESTRATEGIEËN

Met andere woorden: het is goed dat ondernemingen in een bouwproject samenwerken, maar ook op brancheniveau zou men de krachten moeten bundelen. Het zijn de brancheorganisaties die, in de woorden van Lieveise, 'kaders voor vernieuwing' - innovatiestrategieën - moeten scheppen. Het gaat dan om de toeleveranciers verenigd in de Staaifederatie, de construc-

teurs, de leveranciers en monteurs van gevel en dak (in het bouwjargon aangeduid als de 'schil' van het gebouw), de installateurs en de bedrijven die de afbouw en het interieur verzorgen. Maar ook de partijen vóór en na het bouwproces, de architect en de gebouwbeheerder, moeten bij de integratie worden betrokken.

Een belangrijke reden om samen te werken op brancheniveau is de introductie van nieuwe bouwconcepten. Neem de zojuist genoemde gebouwschil. Kees Nieuwenhuizen, de voorzitter van Dumebo DWS, de branchegroep van de aannemers en montagebedrijven van metalen gevel- en daksystemen, legt uit hoe in de gevel steeds meer functies worden geïntegreerd.

"De oorspronkelijke functie was bescherming tegen regen, wind en kou; later kwam daar het esthetisch aspect bij. In de nabije toekomst gaan gevel en dak een belangrijke rol spelen bij koeling en verwarming, bij energieopwekking en klimaatbehandeling. Steeds vaker worden installaties en panelen in de schil geïntegreerd. De komende jaren zullen we geregeld met installateurs om de tafel zitten. Installateurs en gevelbouwers zullen elkaars expertise nodig hebben."

### HOGER KWALITEITSNIVEAU

Ook Henk Reijnders, voorzitter van de branchegroep MDG (de vereniging van toeleveranciers van metalen dak- en gevelmaterialen) hoeft niet meer van het nut van ketenintegratie te worden overtuigd: "Het samen ontwikkelen van concepten is belangrijk voor de Nederlandse staalbouw. Traditioneel is de bouw een proces van offertes aanvragen en onderaannemen. De benaderde uitvoerende partijen werkten altijd min of meer langs elkaar heen. Dat is ten koste gegaan van de vooruitgang van de bouwindustrie." De MDG heeft samen met Dumebo DWS een nieuwe Kwaliteitsrichtlijn Metalen Gevels en Daken opgesteld en een keurmerk in het leven geroepen. De richtlijn vormt het antwoord op de vraag naar een hoger kwaliteitsniveau, zowel wat betreft de producten zelf die de schil van het gebouw vormen, als de verwerking en montage. De richtlijn is een gaaf voorbeeld van samenwerking tussen verschillende partijen in de keten.

André Mulder is voorzitter van de Vereniging Metalen Ramen en Gevelbranche (VMRG). Hij ziet twee redenen om beter samen te werken op brancheniveau. De eerste is om de gebouwschil te beschouwen als de totale verantwoordelijkheid van de gevelindustrie. Hij wil af van 'dat lelijke woord onderaannemer'. In plaats daarvan zouden alle betrokken bedrijven samen de verantwoordelijkheid voor een project moeten nemen. Als tweede reden noemt hij efficiëntie, op allerlei gebieden: in de marketing, innovatie en vernieuwing, opleidingen, kennisontwikkeling, kwaliteit en keurmerkbeheer, nationale en internationale invloed.

Mulder: "De klassieke relatie tussen architect en aannemer staat op de helling. De architect probeert meer greep op de zaak te krijgen door een aantal bouwpartners naar zich toe te trekken. De aannemer zit nog in zijn klassieke rol tussen opdrachtgever en onderaannemers.

Ketenintegratie is voor een groot deel samenwerking zoeken met bedrijven die al die andere producten kunnen leveren: houtskeletbouw, beplating, zonwering, maar ook verwarming, koeling en dergelijke. De bedrijven stemmen hun tekenwerk goed af en hoeven niet steeds apart langs te komen met eigen monteurs, hefmiddelen enzovoort. Zo hoef je elkaar niet in de weg te lopen en maak je gebruik van elkaars middelen."

## VAN THEORIE NAAR PRAKTIJK

“Ketenintegratie is nodig”, zegt ook Gerrit van der Scheer, voorzitter van de Staalfederatie. “We moeten brancheoverschrijdend leren denken. Bereid zijn om met andere partijen aan tafel te gaan zitten. De uitgangspunten zijn duidelijk, alle betrokkenen zijn gemotiveerd. Nu is de vraag aan de orde: hoe geef je dit handen en voeten, hoe kom je van de theorie naar de praktijk. Nu moeten we daadwerkelijk projecten aanpakken en die op basis van ketenintegratie oplossen.”

Van der Scheer wijst erop dat tijdens het afgelopen congres ‘Creatie van de Toekomst’ de bouwsector centraal stond. Uit een oogpunt van ketendenken een overzichtelijke bedrijfstak met vastomlijnde projecten. De problematiek laat zich helder formuleren, het is van meet af aan duidelijk welke partijen een rol spelen en wat hun bijdrage aan een project is. “Bij de industrie liggen de zaken veel gecompliceerder. Tal van partijen spelen een rol bij de totstandkoming van een eindproduct, de producten zijn diverser. Op de achtergrond speelt nog iets belangrijks mee, namelijk de vraag: hoe hou je de maakindustrie in Nederland? Bij de bouw is dit aspect niet of nauwelijks aan de orde, als de economie weer goed loopt wordt er gewoon doorgebouwd. Maar de industrie moet haar positie versterken, veilig stellen. Er komt dus een lobbyaspect bij: we moeten politiek Den Haag ervan doordringen dat ook in de toekomst ons land niet alleen een dienstenland wordt, maar dat er ook een vitale industrie overeind blijft.”

## VIJFSTAPPENPLAN

Nieuwenhuizen vindt dat er eerst in de verschillende brancheorganisaties draagvlak moet worden gecreëerd. “Vele bedrijven in de bouwwereld proberen in de moeizame situatie van vandaag overeind te blijven en daarom ligt hun horizon niet zo ver. De markt biedt vooralsnog weinig perspectief. Daarom vraag ik me af of de aangesloten bedrijven voldoende doordrongen zijn van de noodzaak tot verandering. Ik denk dat we nog het nodige missiewerk hebben te verrichten.”

Bert Lieverse van Slimbouwen heeft een vijfstappenplan voor ogen. “Eerst moeten we verder gaan met het ontwikkelen van marktconcepten, zoals ENDIS (een concept voor een utiliteitsgebouw dat door vergaande samenwerking tussen alle betrokken partijen energieneutraal kan functioneren - hk). De tweede stap is het schep-

pen van de voorwaarden om deze concepten samen met anderen te produceren. De derde actie behelst de industriële productie van de producten die samen het bouwconcept vormen. De ambachtelijkheid gaat tot het verleden behoren: de hoofdstroom van de bouwproductie vormen van tevoren op maat gemaakte, uitgekende en nauwkeurige elementen die op tijd dienen te worden geleverd om op de bouwplaats te worden geassembleerd. De vierde actie is het actief vermarkten van de bouwconcepten. De vijfde en laatste stap vergt een zekere lef om een stuk toekomst voor de klant in te vullen. Dus niet wachten tot de klant iets vraagt, maar hem actief benaderen. Dit hele mechanisme van vijf actiepunten moet door Slimbouwen in samenwerking met de ondernemers in gang worden gezet.”

## BOUWVERGUNNINGEN

Enkele projecten zijn al op de rails gezet, zoals het zojuist genoemde Endis-project. Henk Reijnders: “Denk bijvoorbeeld aan een variant voor de renovatie van woningbouw. Als er straks een aantal doorgerekende concepten ter beschikking staan die aan alle eisen voldoen, zal het voor gemeenten een stuk eenvoudiger zijn om bouwvergunningen te verstrekken. Als je bijvoorbeeld een bouwproject realiseert volgens het Endis-concept, dan weet je dat het op een aantal punten aan de voorschriften voldoet. Tegelijkertijd zou daarmee het bouwen volgens concepten enorm gestimuleerd worden. Er komt dan in de markt een besef dat de bouwvergunning sowieso in orde is als volgens een bepaald concept gebouwd wordt.” •



Bert Lieverse: “De financieel-economische crisis heeft voor de bouw gewerkt als een katalysator voor innovatie.”



André Mulder: “De klassieke relatie tussen architect en aannemer staat op de helling.”



Kees Nieuwenhuizen: “Steeds vaker worden installaties en panelen in de schil geïntegreerd.”



Henk Reijnders: “Samen ontwikkelen van concepten is belangrijk voor de Nederlandse staalbouw.”



Gerrit van der Scheer: “Bijde industrie liggen de zaken veel gecompliceerder.”