

STABULLETIN

JAARGANG 30 | NUMMER 04 | DECEMBER 2015



Maurits van Oranje: “We renoveren niet voor 15 jaar, maar voor 25 jaar. Dat vergroot je rendement zodanig dat je *total costs of ownership* drastisch naar beneden gaan.”

Fotografie: Bonnita Postma

Built4U:

Nieuwe samenwerkingsvormen, BIM én lean

Iedereen is ondertussen bekend met de Stroomversnelling, het initiatief vanuit de overheid om de woningvoorraad van woningcorporaties te verduurzamen. Het is echter niet het enige initiatief dat dit doel nastreeft. Ook Built4U, een samenwerkingsverband tussen The Source, Zehnder, Kingspan Unidek, Trecodome en Van Aken Architecten levert een bijdrage aan het behalen van de doelstellingen voor 2020. Dat gebeurt op een zeer innovatieve manier. STABU directeur Marc Verhage sprak met Maurits van Oranje (The Source), Hilco Knul (Zehnder) en Olaf van Vonno (Kingspan Unidek) over het concept.



Built4U



The Source heeft mede de basis voor Built4U gelegd. Van Oranje legt uit hoe ze hiertoe gekomen zijn: “De partij die met ons Built4U is gestart, leverde onder andere zeer goed isolerende houten raamkozijnen. Die kregen ze heel moeilijk verkocht tijdens de crisis. Toen hebben we ons samen gebogen over de vraag: wat kun je doen om te zorgen dat je dit soort mooie, innovatieve producten wel kunt verkopen?”

De nieuwbouwmarkt was compleet ingestort, maar op de renovatiemarkt gebeurde een hoop. “Op de markt voor ingrijpende energiebesparende woningrenovaties zijn woningcorporaties verreweg de grootste opdrachtgever”, gaat Van Oranje verder. “We hebben gekeken met welke vragen de corporaties zaten en hoe we ze daarmee zouden kunnen helpen. En hoe zouden we ze zo kunnen helpen dat ze gelijk aan allerlei maatschappelijke doelstellingen voldoen?”

Ideeën bij elkaar brengen

“Je zou verwachten dat dergelijke ideeën juist bij fabrikanten leven”, merkt Verhage op. Van Vonno beaamt dit: “Wij hebben in het verleden dit soort initiatieven ontplooid met andere partners. Deze initiatieven zijn echter gestrand. Een partij als The Source, een buitenstaander, heeft toch een andere insteek.” Van Oranje herkent dit wel: “Er leven vaak veel dezelfde ideeën in dezelfde tijd. Het gaat erom dat je die ideeën bij elkaar brengt en er iets mee doet.”

“Je ziet als leverancier dat de wereld verandert en zult daar in mee moeten”, vindt Van Vonno. “Tien jaar terug was je leverancier van een heel klein deelproduct wat je aan de bouw leverde. Je gaat nu naar een situatie waarin je prestaties moet leveren. Je wordt gedwongen om veel breder te denken dan je eigen bijdrage. Wat jij levert heeft weer effect op de bijdrage van andere partijen. Op dat vlak hebben we grote stappen gezet”, aldus Van Vonno.

Ook Knul erkent de waarde van andere partijen: “We zijn nu bijna drie jaar bezig en in die tijd hebben we heel veel geleerd. We hadden natuurlijk wel dezelfde visie en gedachte: hoe kunnen wij over de kolom heen naar de daadwerkelijke klant, gebruiker of corporatie toe komen? Je hebt echter hulp nodig om daadwerkelijk die beweging te maken. Built4U was de hulp die we nodig hadden.”

“Wat wij geleerd hebben is dat innovatie vanuit de toeleveranciers komt en minder snel van de traditionele bouwpartijen”, vervolgt Van Oranje. “Het zijn natuurlijk relatief dure verbouwingen. Dat kun je alleen doen door alle kosten die geen waarde toevoegen uit de keten te halen. Dat is natuurlijk heel anders dan wat je in de traditionele bouw ziet.”

Alles draait om de schil

“Hoe ziet het concept Built4U er precies uit?”, vraagt Verhage. “Ons product begint bij de trias energetica”, gaat Knul van start. “We pakken de schil van de woning heel goed aan. We gaan dus niet grof investeren in installaties, zonnepanelen of allerlei andere compenserende producten”, legt Knul uit. “Wat er niet in gaat, hoeft er ook niet uit. En wat er niet uit gaat, hoeft er ook niet in”, vult Van Oranje aan.

De buitenkant wordt grotendeels met prefab onderdelen ingepakt. “We hebben heel bewust gekozen om vooral aan de buitenkant van de woning te werken”, vertelt Van Vonno. “Dat betekent namelijk dat je maar heel kort binnen hoeft te zijn. Het lijkt haast traditie dat je binnen veel bezig bent, maar dan ondervindt de bewoner overlast of moet de bewoner er zelfs uit.” Van Oranje vult aan: “Dat kost natuurlijk ook geld.” Knul voegt daaraan toe: “In totaal zijn we op deze manier vijf dagen met een woning bezig.”

“En dat lean bouwen?”, vraagt Verhage. “Op basis van een scenario en een lean planning voeren we onder leiding van een projectleider van Built4U een hele rits uit”, vertelt Knul.

“Wij doen het in één keer goed en tonen aan dat dat ook logischer is, minder overlast voor de bewoner oplevert, uiteindelijk goedkoper is en meer rendement oplevert.”

Olaf van Vonno



Voor



Na

Van Oranje vult aan dat ze ondertussen goed kijken hoe het nog slimmer kan: “Andere partijen zijn hier ook mee bezig, dus je probeert ook slim te leren van wat anderen doen. Dat passen we ook toe, zodat je de on-site kosten zo laag mogelijk kunt houden.”

Bewezen succes

Er zijn al een aantal woningen succesvol door Built4U gerenoveerd. “Zijn er woningbouwcorporaties die je kunt noemen?”, vraagt Verhage. “Ja, Accolade bijvoorbeeld”, antwoordt Knul. “Bij hen hebben we beter gepresteerd dan dat we afgesproken hadden. Ook voor Woonbron hebben we al een eerste proefwoning opgeleverd en bij andere partijen zijn we erg ver.”

Tevens wordt voor de renovaties onder leiding van Van Aken Architecten met BIM gewerkt. “Doordat iedereen in hetzelfde BIM-model werkt, zijn de bouwfouten relatief gezien klein”, verklaart Van Oranje een deel van het succes van het concept. “Is alles in BIM gepland? Ook de logistiek?”, wil Verhage weten. “Ja, zelfs de installateur die met ons meekomt”, bevestigt Knul. “Anders kom je niet tot die lage waardes”, vult Van Oranje aan. “Built4U past dus nieuwe samenwerkingsvormen, BIM en lean werkmethode toe”, concludeert Verhage. “Wat gaaf om een combinatie te horen van al die dingen waar wij als STABU al jaren onze mond vol van hebben!”

Andere mindset

“Ons product gaat veel verder dan corporaties gewend zijn”, merkt Van Vonno op. “Afgelopen jaren was label B de afspraak met de overheid. Label B wordt het nieuwe label G als je kijkt naar de doelstellingen voor 2020. Daar red je het gewoon niet mee. Wij doen het daarom in één keer goed



v.l.n.r. Maurits van Oranje, Hilco Knul, Olaf van Vonno en Marc Verhage

en tonen aan dat dat ook logischer is, minder overlast voor de bewoner oplevert, uiteindelijk goedkoper is en meer rendement oplevert. Omdat we maximaal energie besparen kan je de besparingen op de energiekosten netto contant maken. Daarmee verdien je een deel van de extra investering weer terug. Dat is heel anders dan hoe ze bij corporaties denken. Het is heel lastig om die mindset op directieniveau te veranderen. Dat kost tijd”, legt Van Vonno uit.

Van Oranje ondervindt dit ook: “We renoveren niet voor 15 jaar, maar voor 25 jaar. Dat vergroot je rendement zodanig dat je *total costs of ownership* drastisch naar beneden gaan. Dat kunnen we ook aantonen met data. We begrijpen dat corporaties met een behoorlijke uitdaging geconfronteerd worden, maar uiteindelijk gaat het over onze planeet en het leven van onze kinderen en kleinkinderen. Wij kunnen ze daar nu al mee helpen. Als je gaat wachten *until it's imposed on you* en je gaat dan heel hard gillen dat het niet kan, dan ben je gewoon een slechte bestuurder. Het kan, het rekt en het is er al!”

Dit is de toekomst

“Uiteindelijk komt het besef wel”, zegt Van Vonno. “We krijgen als feedback: dit is de toekomst. Er zijn echter ook partijen die afhaken. Vaak omdat ze alleen naar de investering kijken en niet naar de hele business case. Zij erkennen wel dat dit is waar iedereen heen moet, maar voor hen komt dat nog te vroeg. Die erkenning geeft ons de bevestiging dat we hiermee door moeten.” Verhage herkent dit probleem: “Bij STABU hebben we daar ook last van. Veel partijen zeggen: wat jullie bedacht hebben is inderdaad de toekomst, alleen nu nog even niet. We weten wel dat iedereen het over twee jaar gaat gebruiken, maar hoe kom je die twee jaar door?”

Volgens Van Vonno doe je dat door te focussen. “Er komt altijd een trein met kansen voorbij”, stelt Van Vonno. “Het is zo verleidelijk om daarop te stappen. Als je dat doet, laat je echter veel los van wat je samen al opgebouwd hebt. Als je met een nieuw concept bezig bent, kan dat niet. In de meeste gevallen begin je dan feitelijk opnieuw.”

Van Oranje sluit zicht hierbij aan: “Je moet gewoon geduld hebben. Elke keer moet je nagaan waarom het niet is gelukt. Op een gegeven moment krijg je een klant die wel mee wil werken en dan gaat het lopen.” Knul vult aan: “Een aantal corporaties wil gewoon echt anders opereren. Niet meer vanuit het traditionele, maar door te kiezen voor een partij waar ze de opdracht mee tot een succes maken. Dat soort corporaties hebben we nodig.”

Van Vonno ziet nog een andere ontwikkeling: “Op een gegeven moment zie je dat er een aantal ambassadeurs in die organisaties opstaat. Zij zijn zo overtuigd van ons concept dat zij hun collega's die nog in die oude modus zitten gaan overtuigen. Zij doen als het ware het werk voor ons. Dat vind ik ultiem. Als je dat soort reacties van potentiële klanten krijgt, is dat voor mij een bevestiging dat het allemaal wel goed komt.”

Weerstand

Ondanks het bewezen succes, stuit Built4U regelmatig op weerstand. “Het gaat heel traag, omdat corporaties toch geïmmiteerd hebben aan andere concepten”, legt Van Oranje uit. “Het is natuurlijk een fantastisch initiatief van de overheid om te voldoen aan de 2020-doelstellingen met de Stroomversnelling. Alleen gek genoeg bevordert de methode van de overheid slechts een paar grote spelers in de markt. Het bevordert niet de toegankelijkheid van diezelfde



markt voor alle overige partijen die geen overheidssubsidie krijgen. Stimulerende maatregelen van de overheid bevorderen mijns inziens niet noodzakelijkerwijs ondernemerschap”, aldus Van Oranje.

“Als wij met corporaties praten, merken we dat ze zeer geïnteresseerd zijn in Built4U”, vult Knul aan. “Door de Stroomversnelling gaan ze toch twifelen. Dat wordt dan toch ook tegen ons aangehouden, terwijl wij bewezen hebben dat wij het voor een betaalbare prijs kunnen en de business case hebben rond gerekend. Wij blijven innoveren om beter en goedkoper te worden.”

“Uiteindelijk vinden we onze weg wel”, vervolgt Van Oranje. “Er zijn wel woningbouwcorporaties die hun nek uitsteken om een concept als Built4U te testen. Zij laten ons 16 tot 20 woningen renoveren om te kijken of we doen wat we beloven en dan willen ze wel verder.” Van Vonno beaamt dit: “Het is heel mooi dat we toch slagen en partijen aan ons kunnen binden. Alleen is het natuurlijk jammer dat het zo veel extra moeite en energie kost vanwege dat bestaande initiatief. Je ziet toch dat veel mensen graag vasthouden aan wat ze gewend zijn.”

“Dit geldt overigens niet alleen voor Built4U”, merkt Van Oranje op. “We spreken ook andere bouwers die vergelijkbare concepten in de markt aan het zetten zijn en tegen dezelfde problemen aanlopen. Dat zijn partijen die goedkoper, sneller en beter werken en echt wezenlijk processen hebben veranderd. Als we kijken naar de grote bouwpartijen: wat hebben zij nou echt van de crisis geleerd? Wat doen zij nou fundamenteel anders? Heel eerlijk gezegd zie ik geen verandering. Klaarblijkelijk belooft de overheid dit gedrag.”

Omarm verandering

“Dat hoor je natuurlijk overal”, reageert Verhage. “In de bouw denk ik nog veel vaker dan elders: we doen het al 30 jaar zo.” Dat is volgens Van Oranje precies het probleem. “Ik



denk dat de vraag daarom is: laat je je helpen of ga je zelf proberen het wiel uit te vinden en kom je er misschien te laat achter dat dat niet gelukt is?” Built4U heeft er daarom voor gekozen om contact te zoeken met andere partijen om samen te werken. “Wij werken samen met de Stroomversnelling in Brabant en in de omgeving van Utrecht om te kijken hoe we elkaar kunnen helpen om uiteindelijk de mensen daar te helpen met de oplossing die wij hebben. Met samenwerken en vertrouwen kom je uiteindelijk tot de best mogelijke oplossing.”

“Doordat iedereen in hetzelfde BIM-model werkt, zijn de bouwfouten relatief gezien klein.”

Maurits van Oranje

“Je moet gewoon mee”, concludeert Van Oranje. “Woonconsumenten nemen er geen genoeg meer mee. Als iets bij partij A niet kan, dan gaan ze wel naar partij B die ze dat wel kan bieden. De wereld is enorm transparant geworden en verandert steeds sneller. Men ziet die veranderingen wel, maar wil ze vaak nog niet zien en anticipeert er daarom niet op. Als het uiteindelijk zo ver is zeggen ze dat ze dat nooit hadden zien aankomen. Dat had dus wel gekund. Er is nog nooit iemand beter geworden van het verdedigen van zijn eigen positie. Er zijn altijd mensen die net wat slimmer zijn dan jij. *You better embrace them.* Kijk hoe je dat in je voordeel kunt gebruiken in plaats van je ertegen te verzetten. Omarm verandering.”



Toekomstvisie

Welke veranderingen staan er bij Built4U nog op de planning? “Toen een van onze partners wegging hebben we even heel serieus met elkaar gesproken over wat we zouden doen”, vertelt Knul. “Na twee overleggen hebben we besloten om door te gaan. De drive is er. Iedereen draagt zijn steentje bij. Wij drieën samen met Chiel Boonstra vanuit Trecondome en Ron de Goeij van Van Aken Architecten. Er komt mogelijk nog een nieuwe partij bij. Die partij heeft een eigen kozijnen- en gevelfabriek”, licht Knul toe. “Ze zijn gestart als een meer traditionele aannemer, maar ze hebben echt de visie dat dat moet veranderen.” Van Oranje kijkt uit naar de samenwerking met deze mogelijk nieuwe partner: “Ze hebben in het diepste van de crisis omzetting en winstgroei laten zien. Dat kan alleen maar als je een aantal dingen helemaal anders doet. Dat is echt heel knap.”

“Blijven jullie het concept alleen voor woningcorporaties doen of is het Rijksvastgoedbedrijf bijvoorbeeld ook een optie?”, wil Verhage nog weten. “We richten ons eerst op de corporaties”, beantwoordt Knul zijn vraag. “We willen de stappen om te innoveren allemaal doorlopen om het product goed te houden. Dan kun je heel veel partijen gaan benaderen, maar wij hebben ervoor gekozen om ons juist te focussen. We beginnen hiermee en gaan langzaam de cirkel groter maken. Beleggers en particulieren zijn dan de volgende partijen die we tegenkomen.” ■

“We pakken de schil van de woning heel goed aan. We gaan dus niet grof investeren in installaties, zonnepanelen of allerlei andere compenserende producten.”

Hilco Knul



Hilco Knul

is directeur verkoop bij Zehnder. “Wij houden ons intensief

bezig met uitgekende oplossingen voor het binnenklimaat. Ons doel is het realiseren van een gezond, comfortabel en energiezuinig binnenklimaat, ook in Built4U.”



Olaf van Vonno

is business unit manager bij Kingspan Unidek. “Wij

produceren en verkopen eigenlijk alle soorten vormen van EPS. Verder zijn wij leverancier van innovatieve oplossingen voor de gevel en het dak.”



Maurits van Oranje

is oprichter en directeur van The Source en nog een

heleboel andere initiatieven. “We houden ons met The Source bezig met de executie van projecten en versnelling van groei. Zo hebben we ooit samen met een andere partner Built4U opgericht.”