

HET NIEUWE RENOVATIEAANBOD: TUSSEN KRINGLOOPDENKEN EN PRODUCTINNOVATIE

25 november 2011

Auteur: Martin Liebrechts en Yuri van Bergen

Kringloopdenken richt zich op het streven om de kwaliteitsaanpassing van de bestaande woningvoorraad uit te voeren met een zo gering mogelijke milieubelasting en zoveel mogelijk hergebruik van materialen. Juist dit onderscheidt de renovatie structureel van de vervangende nieuwbouw. Het gaat dan dus om optimaal de mogelijkheden van de bestaande voorraad te benutten.

In de huidige markt van het renovatieaanbod van bouwbedrijven spelen de volgende thema's rond het kringloopdenken in de visies een rol:

- Reductie van verspilling: minder faalkosten door integratie van de processen van de diverse partijen.
- Meer prefabricage en denken in montage en demontage.
- Reductie van de verkeersbeweging bij verbouwen.
- Continuïteit bij de kwaliteitsinstandhouding in de tijd.
- Meer oog voor het gebruik, de vraag en de sociale duurzaamheid.

En natuurlijk krijgen energiebesparing en reductie op de exploitatiekosten een belangrijke rol toegewezen, maar die worden verwoord door nadruk te leggen op de continuïteit in de tijd. (total cost ownership)

Op zich niets schokkends op het eerste gezicht. Maar als dit de opgave voor de kwaliteitsaanpassing van de voorraad is, dan is er de komende periode sprake van een aardverschuiving. Het denken over de opgave verandert er structureel mee. Totaal nieuwe oplossingen staan ons te wachten.

In dit artikel wordt de praktijk ten aanzien van Slim&Snel, Integraal en Betaalbaar nader belicht en van commentaar voorzien. Gepoogd wordt zo contouren voor een toekomstig duurzaam renovatieaanbod te schetsen. De inhoud is mede gebaseerd op wat een twintigtal bouwbedrijven hebben geformuleerd als specificaties van hun vernieuwd aanbod. (1)



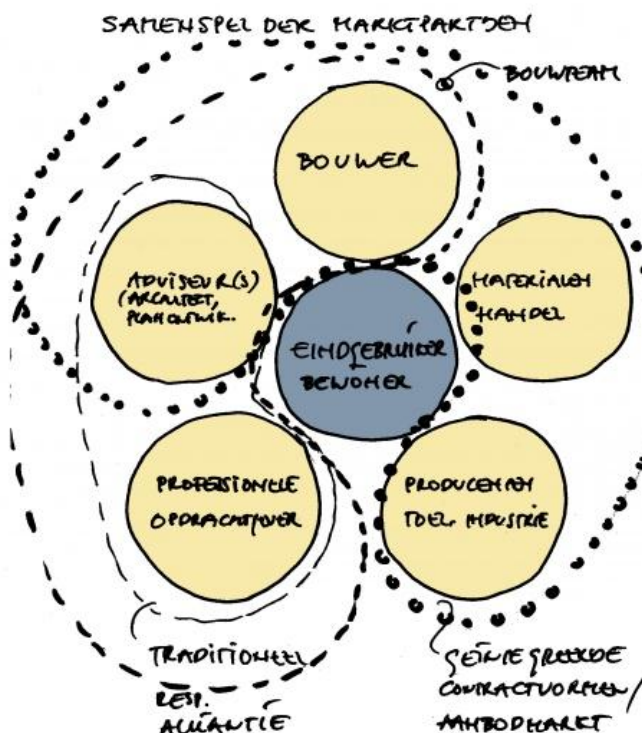
SLIM&SNEL IN DRIE SMAKEN

Bij Slim&Snel wordt optimaal gebruik gemaakt van bestaande technieken om de bestaande kosten-kwaliteitsverhouding te verbeteren, overlast te reduceren en aan de individuele keuze van de gebruiker maximaal ruimte te geven.

Het huidige aanbod, uitgesplitst naar product, proces en samenwerking, geeft het volgende beeld:

- *Het product* wordt steeds meer afgestemd op de keuzemogelijkheid van de individuele bewoner. Om dit in de praktijk te realiseren, wordt gebruik gemaakt van standaardisatie en prefabricage, met oog voor het demonteren op termijn.
- *Het proces* kent vele gezichten als het om Slim&Snel gaat. In alle gevallen wordt getracht met verkorting van de planfase, kortere bouwtijd en minder overlast de gebruiker meer centraal te stellen. Verder worden er meer taken door de aanbieder verricht, waardoor een structurele besparing op de proceskosten gerealiseerd wordt en de procedure gestructureerder verloopt en meer ruimte laat voor passende, individuele keuzen.
- *De samenwerking* wordt gekenmerkt door het begrip co-makers. De partners omvatten alle disciplines: architect, adviseur, installateurs en natuurlijk de bouwer als aanbieder. Door de continuïteit in de samenwerking en de keuze voor concepten – projectoverstijgende oplossingen – ontstaat er kennisaccumulatie. M.a.w.: met elk project wordt het nog beter en worden de betrokkenen nog slimmer.

Als je dit zo ziet, dan is er toch werkelijk iets aan het veranderen. Door gewijzigde opgaven vindt een volledige heroriëntatie plaats op de markt. En dit is nog maar het begin voor de markt van de kwaliteitsaanpassing van de bestaande voorraad.



DE INTEGRALE BENADERING IN OPKOMST

Renovatie speelt een rol in het spanningsveld van verleden, heden en toekomst. Juist oog voor de toekomst en begrip voor gebruik en aanpassing in de tijd vereisen een integrale benadering. In een notendop komt het erop neer, dat:

- Aan de gebruiksmogelijkheden nu en in de toekomst optimale kansen geboden worden (product).
- Kringloopdenken aan de kwaliteitsaanpassing ten grondslag ligt.
- Het niet om eenmalige samenwerking gaat, maar ook hier de lange termijn het uitgangspunt is. Dit aspect richt zich op het aanbod als systeemleveranciers en de optimale ondersteuning van de samenwerking tussen co-makers door de bijbehorende informatietechnologie (BIM+).

Als je dit zo formuleert, speelt direct de vraag door je hoofd, hoe het nu in de praktijk staat met het integrale renovatieaanbod. Het antwoord is kort en simpel: het komt nauwelijks voor.

De huidige praktijk is als volgt samen te vatten:

Incidenteel ontstaat er oog voor hergebruik van de toegepaste producten en gebeurt dat mede op basis van een visie op het wonen in de tijd. De nadruk ligt op demontabel en aanpasbaar verbouwen (product):

- Kringloopdenken is een wijd verbreid begrip, maar de vertaling naar de praktijk is nog moeizaam. Het is nog veelal een belijdenis (proces).
- Een nieuw verschijnsel is dat renovatie niet als doel maar als middel beschouwd wordt. Hierbij krijgen de specifieke maatschappelijke vraagstukken extra aandacht (proces).
- In toenemende mate ontstaan vaste samenwerkingen tussen alle partners van de keten van de toeleverende industrie, adviseurs, bouwers en onderaannemers (samenwerking).
- Kennisuitwisseling (o.a. BIM) en kennismodellen als dragers van de continuïteit van informatieopbouw worden steeds belangrijker (samenwerking).

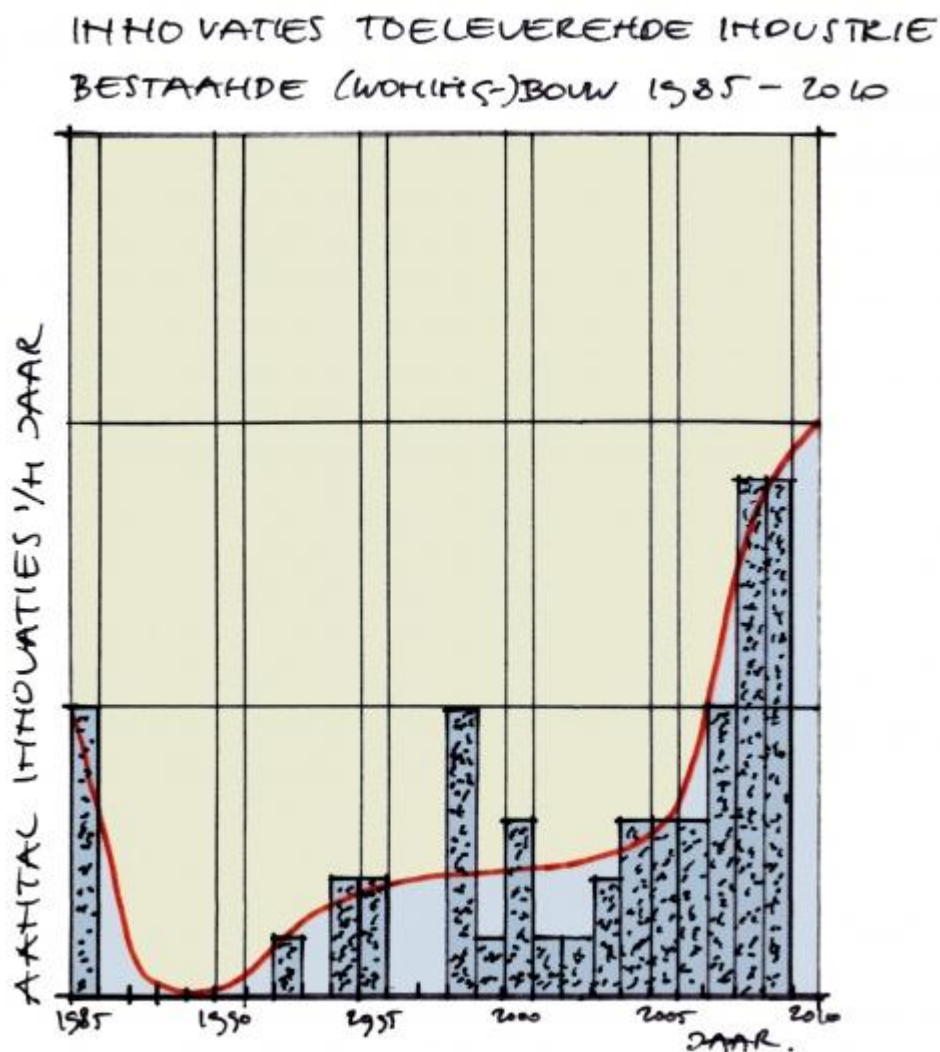
Integraal begint geleidelijk betekenis te krijgen in het renovatieaanbod, hoe bescheiden het nu ook nog is. Maar zoals iedereen weet, begint elke reis met een eerste stap. Dus laten we ondanks het bescheiden integrale aanbod positief naar de toekomst kijken.

BETAALBAAR VEREIST EEN GOEDE KOSTEN-KWALITEITSVERHOUDING

Al een eeuw lang domineert het begrip ‘betaalbaar’ de woningbouw. Dus er is ogenschijnlijk niets nieuws onder de zon. Maar zo eenvoudig is het niet. Betaalbaar is niet alleen een kwestie van het moment van verbouwen, maar houdt verband met de totale exploitatieperiode. En dat houdt in dat niet alleen de initiële kosten, maar ook de financiering en innovatie voor een betere kosten-kwaliteitsverhouding een rol spelen. Als je vanuit deze bril naar het aanbod op de renovatiemarkt kijkt, dan wordt het steeds stiller. De geluiden verstillen bijna. Op zich niet vreemd, omdat juist hier de projectoverstijgende benadering dominant wordt.

Eindelijk wordt gepoogd in de praktijk het begrip ‘Total Cost of Ownership’ enige inhoud te geven. Energie- en onderhoudskosten zijn dan onderdeel van de specificatie van het aanbod (product). Een nieuwe tendens is een vergaande integratie van alle disciplines, die nodig zijn om van idee naar realisatie te komen. De bouwkolom wordt vergaand verkort. Hierdoor ontstaat een substantiële reductie van de proceskosten (halvering).

Het blijft een zoektocht om betaalbaar ook eenduidig te vertalen naar samenwerking. Eigenlijk wordt hierbij met een schuin oog gekeken naar ‘nieuwe’ financiële constructies. En natuurlijk naar innovaties, die een totaal ‘nieuwe’ kosten-kwaliteitsverhouding laten zien. Hier overheerst bijna stilte. Maar als dat de stilte voor de storm is, dan is het goed. Dan wachten ons nog stormachtige veranderingen, die een structurele verbetering van de kosten-kwaliteitsverhouding betekenen op termijn.



© BRON BOUWHULPSHOEP BV, 2010
DE GROTE RENOVATIE ENQUÊTE

VAN PROCESINNOVATIE NAAR PRODUCTINNOVATIE

Nog nooit is zoveel gesproken over nieuwe perspectieven in de bouw en voor de aanpak van de bestaande woningvoorraad. Soms lijkt het wel dat samenwerking een doel op zich is en automatisch het nieuwe antwoord in zich draagt. De hele discussie die zich op dit moment afspeelt, heeft de sfeer van een nabespreking van een verloren wedstrijd.

Maar waar gaat het om bij Slim&Snel, Integraal en betaalbaar? Voor de toekomst is het van belang dat de kosten-kwaliteitsverhouding van het aanbod, dat gericht is op de kwaliteitsaanpassing van de voorraad, structureel verbetert. En als klant, gebruiker of bewoner ben je eigenlijk totaal niet geïnteresseerd hoe dit gebeurt, als het maar gebeurt.

Er bestaat geen sector in de markt waarin zoveel studieclubs en congressen worden georganiseerd en convenanten worden gesloten om dit gewenste aanbod dichterbij te brengen. Eigenlijk is het absurd wat er gebeurt en heeft dit marktsegment veel weg van wat in Oost-Europa is mislukt. Het maken van een vijfjarenplan verandert de wereld nu eenmaal niet, hoe mooi het ook beschreven staat.

Terug naar de titel 'Van procesinnovatie naar productinnovatie'. De huidige beweging is nog te veel gericht op optimalisatie van bestaande processen en versterking van integratie van bestaande bedrijfsprocessen. Dit leidt er toe dat de koets nog goedkoper geproduceerd kan worden, met behoud van voldoende concurrentiekracht. Maar we zijn op zoek naar nieuwe producten, die meer kunnen, een betere kosten-kwaliteitsverhouding hebben en een potentie hebben tot een structurele vernieuwing. Het gaat dus om de auto in plaats van de koets. Als we dit beseffen, dan houdt dit productinnovatie in, die tevens gepaard gaat met een structurele herpositionering van de marktpartijen.

Bronnen

(1) 'Pamflet, Renovatie als Hollands-Herontwerp', BouwhulpGroep, Eindhoven, 2011