



Bouwtoelevering motor voor innovatie

Toen in 2005 de Koninklijke HIBIN (Vereniging van Handelaren in Bouwmaterialen in Nederland) 100 jaar bestond, werd dat gevierd met een groot congres. De bedoeling daarvan was nu eens niet terugkijken, maar juist vooruitkijken. Hoe kan de bouwmaterialenhandel zich beter profileren in de bouwkolom, hoe kunnen we meer toegevoegde waarde leveren, oftewel: hoe worden we slimmer in de keten? Besloten werd om hier een aparte stichting voor op te zetten en zo werd Topbouw een feit.

Aan het woord is de heer Gert Smit, voorzitter van de HIBIN en ook directeur van Topbouw. Daarmee is hij de linking pin tussen beide organisaties.

Waarom een organisatie opgezet en niet gewoon een expert een rapport laten schrijven? Smit: 'Nee, dat wilden we nou juist niet. Geen dikke adviesrapporten die niemand leest, maar echte successen uit de praktijk en daarom moesten we een echte organisatie in het leven roepen. Topbouw bestaat uit handel en toeleveranciers; de kosten worden gezamenlijk gedragen. Wat we doen, is het uitvoeren van een aantal projecten, echter steeds zodanig dat we er een businessmodel van kunnen maken. Immers, dan pas kun je wat je geleerd hebt ook in andere situaties toepassen. In principe is de organisatie opgezet voor ongeveer drie

jaar. Dan heffen we de zaak weer op, tenzij er dan een reden is om door te gaan. Dat is ook waarom we geen mensen in vaste dienst hebben. De participanten/financiers van Topbouw leveren de medewerkers voor de projecten. Wel hebben we via Balance & Result projectbegeleiders ingezet om de voortgang te bewaken.'

PROJECTEN

Smit: 'Logistiek is heel belangrijk en zal steeds belangrijker worden nu de tijd van grootschalige nieuwbouwprojecten voorbij is. We zullen veel meer binnenstedelijk moeten gaan bouwen en daarmee neemt de overlast van de bouw toe. Dan is de logistieke coördinatie van belang. We zijn dan ook twee projecten gestart die specifiek daarmee te maken hebben: één in Amster-

Gert Smit (1946) is op 14 juni 2006 tijdens de jaarlijkse branchedag benoemd tot voorzitter van Koninklijke HIBIN. Oorspronkelijk afkomstig uit de voedingsmiddelenindustrie is Gert Smit geleidelijk aan in de bouw gerold. Tot maart 2006 was hij werkzaam voor CRH Europe Distribution in Rijswijk, nadat CRH de handelsdivisie van de NCD Groep overnam. Bij de NCD Groep was hij bijna zeven jaar divisiedirecteur Bouwmaterialenhandel en lid van de Raad van Bestuur. Daarvoor was hij ruim tien jaar directeur van CVK Kalkzandsteen. Hij was verder onder meer actief als bestuurslid van het EC-Platform in de bouw en commissaris bij de BouwCenter Groep.

Blijft de bouw na al die jaren boeien? Smit: 'Zeker weten, ik houd van de directheid van de mensen en qua industrietak is de bouw nog nooit zo in beweging geweest als nu: never a dull moment!'



dam en één in Zaandam. In Amsterdam is het een renovatieproject van vier appartementsgebouwen, waarbij je naast de overlast voor de buurt ook rekening moet houden met overlast voor de bewoners zelf. Het project in Zaandam betreft een nieuwbouwproject van 52 woningen, in een woonwijk met een school en zonder opslagmogelijkheden op de bouwplaats.'

Doel van deze twee projecten is het aantal leveringen zoveel mogelijk te beperken door goede logistieke coördinatie. Ideaal zou zijn één levering per dag. Vermindering van het aantal leveranties zorgt voor minder last voor de omwonenden en is ook rustiger voor de opzichter. Om dat te bereiken is een nauwkeurige afstemming nodig tussen alle leveranciers en de handel. Daarnaast moeten de leveranties minutieus worden afgestemd op het verloop van het bouwproces. Smit: 'Bij het renovatieproject in Amsterdam proberen we leveringen samen te stellen die precies voldoen aan de activiteiten van die dag. De opzichter hoeft als het ware maar het pakket open te maken en hij ziet wat er gedaan moet worden.'

Topbouw is een initiatief van ondernemers uit de bouwtoelevering die mogelijkheden zien om verbeteringen te bewerkstelligen in de gehele bouwketen. Binnen de Stichting TOPBOUW (Toelevering Ondernemers Platform Bouw) wordt samengewerkt door: CRH, ENCI, Isobouw, Isover, Knauf, Raab Karcher, Rockwool, Ubbink, VBI, Wavin, Wienerberger en Xella.

Soms valt er ook snelle winst te boeken. Vaak bezoeken alle leveranciers bij aanvang van een project individueel de bouwplaats om te kijken hoe de situatie is. Op het moment dat er een logistiek coördinator is, bespaart dat heel veel manuren.



PARTNERING

Een andere project betreft partnering. Bij bouwprojecten is altijd er intensief overleg tussen architect, opdrachtgever en uitvoerende bouw. Smit: 'Als ze er dan uit zijn, wordt de zaak over de schutting gegooid en komen ze bij ons de materialen halen. Wij willen eerder aan tafel zitten, immers elke bouwkostenexpert weet dat er een groot verschil kan zitten tussen de geplande materiaalkosten en de geïnstalleerde materiaalkosten. Vanuit de grote productkennis die de handel heeft, kan de efficiency verhoogd worden en kunnen de faalkosten worden gereduceerd. We hebben daarvoor twee deelprojecten opgezet: een gevel en een badkamer, omdat hier veel materialen bij betrokken zijn. Uiteraard hebben we ook de installateur erbij betrokken.'

Is dat niet een beetje raar, immers een leverancier van product X zal toch nooit toegeven dat product Y beter is? Smit: 'Nou dat valt wel mee, ik zou haast zeggen



Lossen op de bouwplaats.

integendeel. De leveranciers en de handel zijn zich terdege bewust dat de klant kwaliteit moet krijgen en ze zijn bereid daaruit consequenties te trekken. Als bouw-snelheid belangrijk is, zal een baksteenfabrikant ook complete geveldelen gaan ontwikkelen.'

RIK DE RUIJTEMAN

Dit klinkt als een woordgrapje, maar is een serieus project van Topbouw, speciaal gericht op zzp'ers. Smit: 'De meeste vakmannen beheersen een bepaald trucje heel goed en daar blijven ze vervolgens een beetje in hangen. Met dit project proberen we de

zzp'er bij een zolderverbouwung een tool te geven om zijn klant beter advies te kunnen leveren met daarbij, als afgeleide van dit advies, een lijst met materialen. Samen met de klant bouwt de vakman aan de hand van een soort bouwplaat een zolder. In de bouwplaat staan verwijzingen naar gebruikte producten, zoals scheidingswanden, dakpannen, dakkapellen en isolatiemateriaal. 'Rik de Ruimte-man' staat nu nog voor het creëren van ruimte op de zolder. Het volgende project zal een andere ruimte in de woning betreffen zoals een badkamer of een uitbouw van de woonkamer.'

