

2011 Is het jaar van de waarheid voor de bouwsector. Aannemers die denken op de oude voet verder te kunnen gaan, overleven niet. Was getekend: directeur Huub van Heur (63) van de gelijknamige bouwonderneming uit Kelpen. Dat bedrijf is al volop in de weer met een ingrijpend veranderingsproces. Huub van Heur over de grote kentering.

Bouwbedrijf Van Heur in Kelpen gooit het roer om

Lagere prijzen, foutloos bouwen en optimale klantvriendelijkheid'

De gouden eeuw voor de bouw is definitief voorbij. De economische crisis heeft diepe sporen achtergelaten in de sector. Ongeveer 25.000 banen zijn al verloren gegaan. "De tijden dat mensen in de rij stonden voor een woning, keren nooit meer terug". Van Heur draait er geen doekjes om. De bouwsector is te lang op de oude voet doorgegaan. Zag de klant, door de enorme koopdrang, niet meer echt als koning. Teveel woningen werden opgeleverd met teveel fouten. "Het resultaat daarvan is geen al te best imago voor onze sector. Nu het economisch en financieel allemaal minder gaat, levert dat extra harde klappen op", zo verklaart Huub van Heur.

"Particulieren en ook bedrijven krijgen veel minder makkelijk geld van de bank. En ik bespeur dat de mensen koopmoe zijn. Ze blijven liever zitten, waar ze zitten. De trend van telkens weer naar een ander, groter huis, is voorbij. Vergelijk het maar met het fenomeen dat je vier weken lang bij een drie sterren restaurant eet. Dan ben je blij als je weer eens thuis gewone kost krijgt. Daarbij speelt ook mee dat mensen geen enkel risico willen lopen om met dubbele woonlasten opgezadeld te worden. Ze zijn bang hun eigen huis niet te kunnen verkopen. Daardoor stukt de doorstroming. In de sector van huizen tot twee ton loopt het nog een beetje. Maar daarboven tot de prijsklasse van zo'n drieënhalve ton is het erg mager. Licht het zo ongeveer stil".

Kansloos

Huub van Heur behoort niet tot de categorie ondernemers die afwacht in de hoop dat het tij weer keert. "Dan ben je kansloos. Je moet zelf nieuwe kansen creëren. Weer uitdagingen zien. Ik voel me nog kei-jong en wil bewijzen dat het anders moet én kan". Dus is Bouwbedrijf Van

Heur volop bezig met een veranderingsproces. Waarbij woningkopers optimale ruimte krijgen voor eigen inbreng. "De klanten worden steeds kritischer. Dat is ook goed. Bij een project van 25 woningen in de Eindhovense Bloemenbuurt hebben de kopers volledige inspraak. Het gaat om een pilotproject, een zogenaamd CPO: collectief particulier opdrachtgeverschap. De inspraak heeft 625 wijzigingen opgeleverd. Als we dat goed managen, kunnen we alles en iedereen de baas. Echt maatwerk leveren". Een verzoek om een woning vijf centimeter langer, of breder te maken moet in de ogen van Van Heur met een druk op de knop gehonoreerd kunnen worden. "En ook in het onderhoud moet je op zoek naar nieuwe concepten. We doen veel renovatiewerk voor corporaties. We zijn volop bezig met het ontwikkelen van ideeën om gevelrenovatie in één dag uit te voeren zodat huurders niet meer hun huis uit hoeven".

Lagere prijzen

In dat veranderingsproces past ook geavanceerde automatisering. Van Heur werkt als een van de eerste middelgrote bouwbedrijven in Limburg met het zogenaamde Bouw Informatie Model, kortweg het BIM-pakket. Driedimensionale digitale apparatuur waarmee bouwwijzigingen razendsnel kunnen worden doorgevoerd en fouten sneller worden ontdekt. "Die automatisering betekent ook dat we woningen goedkoper kunnen leveren. Lagere prijzen, foutloos bouwen en optimale klantvriendelijkheid zijn de drie belangrijkste voorwaarden om de crisis te overleven," benadrukt Huub van Heur. Daartoe wordt bij Van Heur ook het zogenaamde leanprogramma ingevoerd. Geen aparte en solistische afdelinkjes meer, maar als één geoliede machine samen gaan voor het eindresultaat. "De neuzen één kant uit. Dat moet ook gelden voor leveranciers en onderaannemers, met strakke afspraken over inzet van het juiste personeel en heldere kwaliteitseisen".

Communicatie

Volgens Van Heur is het belangrijkste middel om die nieuwe bedrijfscultuur te realiseren een professionele communicatie. Zowel intern als extern. Één voorbeeld: "Het is toch raar dat we de omgeving nooit hebben geïnformeerd over eventuele overlast als we in een buurt gaan bouwen. Tegenwoordig bezorgen we bewonersbrieven als we hinder gaan veroorzaken. Een kwestie van fatsoen. Als ondernemer heb je rekening te houden met je omgeving. Dat geldt trouwens voor al onze doelgroepen. Van aspirant-kopers tot gemeenten. Die hebben recht op optimale informatie. Die aanpak bepaalt mede het imago van je onderneming". Steunt de overheid de bouwsector trouwens in voldoende mate? Huub van Heur oordeelt dat de overheden meer initiatief moeten nemen om de vrees voor dubbele woonlasten bij huizenkopers weg te nemen. "Zorg voor garanties dat de overheid desnoods woningen opkoopt". En hij pleit voor een transparanter en eenvoudiger aanbestedingsbeleid. "We hadden graag het nieuwe gemeentehuis van de gemeente Leudal gebouwd. We zijn afgewezen met het oneigenlijk argument dat we geen ervaring hebben in de bouw van gemeentehuizen, terwijl we toch een behoorlijke speler in de utiliteitsbouw zijn. Dat soort onzinnige eisen, moet snel verdwijnen. We hebben ook nog nooit een verzoek gekregen om een hondenhok te bouwen. Als dat ooit komt, bouwen we geheel het beste hok dat je kunt bedenken". ■

