

Is de bouw een unieke sector?
Frens Pries

641 woorden

Computers worden elk jaar dubbel zo snel (iets waar je je als ouder trouwens wezenloos aan kunt ergeren...). Als de bouw zich net zo snel had ontwikkeld dan zou de gemiddelde woning nu 100 euro moeten kosten (en volgend jaar dus 50 euro; niet iets om je erg op te verheugen). In de bouw vinden we die vergelijking met andere sectoren vaak vervelend, we vinden ons onvergelijkbaar; de bouw is heel bijzonder. Is dat terecht?

Vaak wordt gewezen op ons specifieke product; zo weegt de gemiddelde woning 150 ton. Anderzijds; dat weegt een booreiland of een locomotief ook en die worden echt niet in de modder in elkaar geprutst. En specifieke wensen van de consument die leiden tot unieke gebouwen? Dat mag kloppen voor 10% van de woningmarkt, maar de keuzevrijheid bij het kopen van een nieuwe auto is tenminste net zo groot als bij een nieuwe woning. Alleen noemen wij het “meer- en minderwerk” en spreekt men in de automotive over “opties”. En dan de overheid; we hebben in de bouw erg veel last van regelgeving en procedures. Nou kijk eens naar de farmacie! Het kost geloof ik een strak gereguleerde 10 jaar om een nieuw geneesmiddel naar de markt te brengen en deze sector geeft 10% van haar omzet uit aan R&D (en de bouw 0,3%). Zo groot of principieel vind ik de verschillen niet. Je kunt dus best de vergelijking maken, dat de uitkomst van die vergelijking ons niet bevalt is een andere zaak. Is er iets te leren uit andere sectoren? Natuurlijk!

- In de automotive werkt men samen aan de ontwikkeling van een nieuw model; een gezamenlijk platform (zeg maar casco) dat individueel wordt afgebouwd. Een SAAB 93 heeft dezelfde onderliggende techniek als sommige FIAT's of OPEL's, maar ziet er toch anders uit. Is het denkbaar dat we in de bouw hetzelfde doen? Een beperkt aantal van top tot teen doorontworpen casco's die in overleg met de toelevering consumentgericht en superefficiënt kunnen worden afgebouwd?
- In de scheepsbouwsector is het overgrote gedeelte van de werven een traditioneel capaciteitsbedrijf; men is tevreden als de werven volgeboekt zijn voor het komende jaar. Damen shipyard kent een aantal standaardcasco's die naar wens kan worden afgebouwd tot een patrouilleboot of een sleepboot. En Damen heeft daarmee veel succes.
- Co-makership is natuurlijk vaak een eufemisme voor afpersen en uitknijpen. De lessen uit andere sectoren zijn vooral dat co-makership nooit makkelijk is; je moet er echt in investeren en volhouden. Maar Toyota en Honda realiseren daardoor aantoonbaar lagere kosten, een hogere kwaliteit en een beter proces. Men kiest er daar dus massaal voor, in tegenstelling tot de de bouw. En de bouwtoelevering merkt dat de eerste stapjes op weg naar co-makership door de huidige crisis subiet weer worden ingeruild voor ouderwets prijskopen.
- In de off-shore zijn de consequenties van falen heel groot. Grote concerns zoals Heerema kennen dan ook het meest hoogwaardige projectmanagement dat er te vinden is; een echt voorbeeld voor de bouw. Ontwerpmanagement is daar een volwassen tak van sport; men besteedt er veel tijd en aandacht aan. De reden daarvoor is dat alle fouten die zich manifesteren tijdens de bouw of het gebruik tijdens het ontwerp worden veroorzaakt. Investeren in een goed ontwerp levert gewoon geld op, bezuinigen op het ontwerp is het domste wat je kunt doen.

Wat is de moraal van dit verhaal? We kunnen ons prima laten inspireren door andere sectoren (hoewel het daar natuurlijk ook niet allemaal rozengeur en maneschijn is). Een vergelijking leert bijvoorbeeld dat je als ondernemer kunt kiezen; er kan veel als je het echt wilt. Ook al kiest het overgrote deel van je collega's voor "business as usual" (of juist doordat). Het leert ons ook dat het helemaal niet om moeilijke of ingewikkelde zaken gaat. Maar er gaat weinig vanzelf; als je ergens voor kiest moet je gewoon ook volhouden.