

TOEKOMST VAN DE BOUW: VAN ZELFSTANDIGE NAAR FRANCHISEHOUDER

Auteur: Martin Liebrechts

Als er over de ontwikkelingen in de bouw en de mogelijkheden gesproken wordt, worden er vaak parallellen getrokken met de auto-industrie. Dan gaat het meestal over de verhouding standaardisatie en mogelijk maatwerk en de keuzes uit de verschillende merken en typen. Maar misschien is deze vergelijking te eng en zullen er meerdere vergelijkbare situaties naast elkaar gezet moeten worden.

Een aardig beeld geeft de levensmiddelenbranche. In deze sector hebben zich de afgelopen decennia een aantal concentraties voorgedaan in de levensmiddelenindustrie en in de detailhandel. Hier heeft een structurele verandering plaatsgevonden in de naoorlogse periode. De oorspronkelijke zelfstandige kruidenier is volledig vervangen door enkele grote spelers, die deels werken met franchisehouders. Ruim 95 procent van de supermarkten wordt op dit moment gedomineerd door zes spelers. In volgorde van marktaandeel ziet dat er als volgt uit: AH, Super Unie (meer dan vijftien afzonderlijke bedrijven), C1000, Jumbo, Aldi, Lidl. En waarom is zo'n vergelijking interessant? Juist omdat de supermarkt, net als het bouwbedrijf, een positie inneemt tussen klant en productleverancier (bouwdeel). En wat zie we dan als ontwikkeling:

- Verschuiving van positie klant en winkelier (zelfbediening, ca. 1950);
- De opkomst van vergroting van het aanbod (supermarkt, ca. 1955);
- Nieuwe producten (diepvries, vacuümverpakt vlees, ca. 1965);
- Schaalvergroting (1970-1080);
- Verdere toename assortiment (na 1990);
- Verdere concentratie tot er nog enkele grote spelers over zijn.

Je denkt als lezer, dit is een aardig historisch overzicht, maar wat moet ik ermee? Naar mijn mening zijn er een aantal lessen uit te trekken. Schaalvergroting en vergroting van assortiment zal ook in de bouw zich voordoen. Niet iedereen kan zelf een passend antwoord geven op de vraagspecificatie. De bestaande woningvoorraad zal een breder aanbod moeten krijgen, om aan de toenemende individualiteit ruimte te geven, die past bij de diversiteit van de bestaande woningvoorraad. Hiervoor zullen passende concepten/formules ontwikkeld moeten worden. Een deel van dit aanbod zullen de nieuwe bedrijven verzorgen en een deel wordt verzorgd door franchisehouders. In de toekomst zijn er misschien zes tot zeven bouwconceptenleveranciers met -tig uitvoerende bedrijven. Als dit werkelijkheid wordt, dan verandert er veel. Of is dit maar een droom?