

## KENNISBANK 2013

### DE OPKOMST VAN DE COMPONENTEN

*Auteur: Martin Liebrechts, 8 juli 2013*

Lange tijd werd zowel de nieuwbouw van woningen als de renovatie en groot onderhoud als totaaloplossing gezien. Alsof het gaat om een stapeling van uiteenlopende 'losse' bouwdelen. In de praktijk wordt er nu een aanbod ontwikkeld dat zich richt op samenhangende bouwdelen, die een specifiek gebruik ondersteunen, en aangeduid wordt met componenten. Te denken valt aan dak, gevel, keuken/douche/toilet etc. Gebouwonderdelen die hun eigen specifieke eisen kennen met de erbij behorende cycli van onderhoud en aanpassing in de tijd.

De ontwikkeling van het specifieke aanbod in verschillende sectoren van de maatschappij dateert uit de jaren zeventig van de vorige eeuw. Toen is de basis gelegd voor het aanbod van nu. Of het nu om keukens, badkamers of autoreparaties gaat. De specialisering is toen begonnen <sup>(1)</sup>.



In het onderhoud en de aanpassingen van woningen en gebouwen is ondanks allerlei initiatieven de ontwikkeling naar een gericht aanbod nog zeer bescheiden. De badkamer en de keuken zijn de enige componenten, waarvoor een aanbod is ontstaan, die in de markt van de woningbouw enige betekenis hebben. Daar is de doorbraak in de afgelopen decennia gerealiseerd. Als je tegelijkertijd naar het onderhoud in de autobranche kijkt, zie je twee grote spelers: Kwik-Fit en Carglass, die een dominante positie op de markt verworven hebben. Hier is het specifieke aanbod veel verder ontwikkeld.

In de (ver)bouwmarkt lopen we in die zin sterk achter. Ofschoon er geen object is dat zo lang meegaat en in zijn leven zo vaak onderhouden en aangepast moet worden, is er toch niets wezenlijks ontstaan met uitzondering van de eerdergenoemde keukens en badkamers. Tegelijkertijd is er geen sector in de maatschappij waar zoveel gepraat en geschreven wordt over nieuwe mogelijkheden. Als je alle studiebijeenkomsten en manifestaties bij elkaar optelt van deze sector, dan had een radicale verandering al lang plaats moeten vinden. Of wordt er zoveel gesproken en geschreven zodat er niets verandert? Zijn al deze bijeenkomsten een soort bezwering om wel veel te zeggen, maar niets wezenlijks te doen?

Hoe lang wordt er al niet gesproken over prestatiegericht onderhoud? Heb je dit ooit in de autobranche gehoord? Je leaset een auto of je bent eigenaar. En als je eigenaar bent, moet je op basis van vaste cycli onderhoud aan je auto laten verrichten. En daar is niets mis mee.

Prestatiegerichte contracten hebben bijna alleen zin als onderhoud en eigendom dicht bij elkaar liggen. De prestatie is dan vooral gericht op het gebruik en het minimaliseren van de verstoring hierbij.

Laten we terug gaan naar een goed aanbod van periodiek onderhoud, waarbij de werkzaamheden die verricht worden vastgelegd zijn en technologische ontwikkelingen bijgesteld worden. En laten we een vervangingsmarkt ontstaan, die gericht is op componenten (dak, gevel, keuken), zodat vanuit het gebruik gekozen kan worden voor de best passende oplossing.

#### *Bronnen/verwijzingen*

- (1) - *Kwik-Fit, is in 1971 in Schotland gestart en anno 2013 uitgegroeid tot 2300 servicepunten, 11.000 medewerkers en acht miljoen klanten in Europa*
- *Carglass, begonnen in 1979 in België en vervolgens een onderdeel geworden van Belron Groep (van groothandel/fabrikant in autoruiten naar servicepunten). Belron Groep is werkzaam in twintig landen, met 25.000 medewerkers*
  - *Baderie, begon in de jaren tachtig en heeft nu 50 showrooms*
  - *De Mandemakers Groep, actief in keukenbranche en badkamers sinds 1978. Zij plaatsen op dit moment circa 55.000 keukens (5.500 medewerkers en heeft een omzet van 1.1 miljard euro). De badkamers worden onder een andere naam aangeboden: Ben Sanitair*