

Blog: Hollands-Ontwerp

Categorie: ComponentRenovatie, De serie van een, Nieuwe vormen van samenwerken

Tags: Alliantie+, Bestaande woningbouw, Renovatie, BouwhulpGroep, Innovatie

FRANCHISE ALS FORMULE VOOR DE BOUW

Door Yuri van Bergen

De traditionele 'bouwketen' is volop in beweging. De 'oude' posities en taken van de participanten zijn niet meer vanzelfsprekend. Langzaam begint het besef te komen dat de wijze van (ver)bouwen het komende decennium een nieuwe werkelijkheid gaat worden (1). Met een veranderende vraag van opdrachtgevers in ontwikkeling dwingt het alle betrokkenen na te denken over hun toegevoegde waarde in 'de keten'.

Een van de 'grote' vragen daarbij is of nieuwe entiteiten de bestaande partijen gaan verdringen of dat het juist zorgt voor een verruiming van de markt.

We zullen onder alle omstandigheden de bestaande praktijk van projectgerichte in- en verkoop moeten gaan verlaten en anders over het aanbod gaan nadenken.

Projectoverstijgend, waarbij het verdienmodel op korte termijn (het projectresultaat) wordt ingewisseld voor een langeretermijnstrategie (het merk) (2). Misschien is franchise wel de formule voor de bestaande woningbouw?



Van project naar formule

Het doel van een franchiseformule is om de ondernemer in zijn kracht te zetten. Werkzaamheden die dagelijks veel kennis en tijd kosten zijn in een formule centraal geregeld. Dat betekent, naast het slimmer en sneller werken, dat er meer tijd overblijft voor maatwerk binnen de vraag en aandacht voor de consument. Daarnaast zal de enorme toename van het 'bestellen' via internet een nieuwe manier van organiseren en communiceren tot gevolg hebben. En juist het opzetten en beheren van dergelijke systemen vraagt specifieke kennis en middelen, die een enkel bedrijf niet heeft. De kracht van het franchisemodel zou moeten zijn dat het beste uit alle bestaande praktijken wordt samengebracht tot voor de consument één herkenbaar merk.

Het franchise model

Morgen bestaat er nog geen nieuwe formule. Morgen is er nog geen franchisenemer die namens het merk woningen (ver)bouwt. Om dit te realiseren, zullen er uiteenlopende afspraken gemaakt moeten worden over de wijze van samenwerking, de te leveren prestatie en te leveren systeemgarantie.

Met het merk Alliantie+ (3) zijn hier vanuit de praktijk de eerste afspraken vastgelegd voor gevel, dak, woning-intern etc. Dit kan de basis vormen voor de praktische invulling. Maar om een formule te worden, is er meer nodig. Vandaar het idee om de komende weken in gesprek te gaan met verschillende partijen om deze nieuwe kijk op de verbouwpraktijk inhoud te geven, waarbij de volgende aspecten de leidraad vormen:

1. Activiteit (Alliantie+ en Componenten)
2. Branche (Conserveren, Renoveren of Transformeren)
3. Jaarlijkse franchisefee (vergoeding voor de formule, marketing, BIM+)
4. Entreegeld, totale investering en benodigd eigen vermogen (investering)
5. Gemiddelde omzet per jaar (aantal woningen per jaar per woningtype)
6. Type samenwerking (hard- of soft franchise)
7. Omschrijving trainingen (opleiden van experts)
8. Hoe is de inkoop geregeld (centraal en lokaal)
9. Verzorgingsgebied (per provincie).

Bronnen en verwijzingen:

(1) 'Overpeinzing: het 'nieuwe' samenwerken, Martin Liebrechts, Bestaandewoningbouw.nl, 28 januari 2014

(2) 'Een merk in de bouw is nog ver weg', Martin Liebrechts, Bestaandewoningbouw.nl, 7 mei 2014

(3) 'Het merk Alliantie+', Yuri van Bergen, Hollands-Ontwerp.nl, 30 april 2014