

INTERVIEW

IN DE MONUMENTALE DEVENTER BINNENSTAD VERRIJST MOMENTEEL EEN NIEUW STADHUIS. DE ARCHITECTUUR IS BIJZONDER. HET ONTWERP VAN NEUTELINGS RIEDIJK ARCHITECTEN VOORZIET IN EEN GEBOUW MET 5.300 EIKEN KOZIJNEN. DE KOZIJNEN, 220 MILLIMETER BREED IN PLAATS VAN DE GEBRUIKELIJKE 114, KOMEN UIT DE TIMMERFABRIEK WEBO IN RIJSSEN.

INNOVATIE LOODST WEBO DOOR CRISIS



■ Willem Haase: „Door het volgen van een leancursus werken we efficiënter en worden er minder fouten gemaakt.” foto Lenneke Lingmont

DOOR GERBEN KUITERT

Webo maakt ook de gevels van de drie woontorens die aan de Hovenpassage in Delft verrijzen. De 84 meter hoge gevels bestaan uit 28 panelen, elk 12 meter breed en 3 meter hoog. De gevels van houtskeliet zijn beplakt met minerale gevelstenen waardoor ze gemetseld lijken en zijn voorzien van aluminium kozijnen. De woontorens worden steigerloos opgebouwd. De in de werkplaats bij Webo gemaakte gevelpanelen worden met een kraan naar boven getakeld en van binnenuit vastgeschroefd. „Op deze methode van steigerloos bouwen met een klik- en spansysteem hebben we patent verkregen”, zegt directeur Willem Haase van Webo Rijssen. „Het houtskeliet wordt vastgeklemd in het betonnen casco. De gevelelementen, compleet met al afgelakte kozijnen en minerale gevelstenen, hoeven alleen nog maar te worden aangedraaid.”

Het plaatsen van de ruwbouw gaat hierdoor circa 80 procent sneller dan wanneer de gevels van de woontorens op een traditionele manier met steigers waren neergezet. Haase is er trots op. „Je moet altijd voorzichtig zijn”, beseft hij, „maar voor ons bedrijf lijkt de crisis voorbij. Dit is het eerste jaar sinds 2009 dat

we weer groeien. De markt wordt beter en onze nieuwe producten slaan aan. Zo werkt het van twee kanten.” In 2009 sloeg de crisis in de bouw ook toe in de fabriek van Haase. Webo, fabrikant van kozijnen, ramen, deuren en elementen voor houtskelietbouw, zag de omzet en winst dalen. Willem Haase, die het in 1988 gestichte fa-

miliebedrijf net een jaar eerder had overgenomen, zag zich genooddakt in te grijpen. Bij Webo verdwenen tussen 2009 en 2013 in totaal 25 van de 100 banen. Haase deed ondertussen alles om het tij te keren. Onder het motto ‘als je blijft doen wat je deed, blijf je krijgen wat je kreeg’, besluit hij alle medewerkers een zogeheten *lean-*

traject te laten volgen. Haase: „Dat is een cursus gericht op de verbetering van productieprocessen, dus efficiënter werken en minder fouten maken. De cursus is geënt op de productieprocessen zoals die bij Toyota zijn ontwikkeld.” Tegelijkertijd ging Haase op zoek naar productinnovatie. „Ik wilde dat we iets zouden ontwikkelen dat onze concurrenten niet hebben. Dat is onze methodiek van steigerloos bouwen geworden. Daarmee onderscheiden we ons. De bouw is een traditionele sector, maar ik ben er van overtuigd dat we naar een volledige industrialisatie van bouwprocessen gaan. Het bouwen op de bouwplaats zelf zal in de toekomst tot een minimum beperkt worden. Je kunt binnen in de fabriek veel sneller en efficiënter bouwen. De traditionele bouwput, zoals we die allemaal kennen, gaat op den duur verdwijnen. Realisatie van de ruwbouw kan 80 procent sneller als het gros van het werk in de fabriek gebeurt.”



■ Webo levert de gevels met kozijnen voor drie woontorens in Delft. De gebouwen worden dankzij innovatie uit Rijssen neergezet zonder dat er een steiger aan te pas komt.

WEBO WIL MET PARTNERS ‘BOUWFABRIEK’ NEERZETTEN IN TWENTE

Webo is één van de drie partners in het samenwerkingsverband BJW Wonen. Het doel van BJW Wonen: woningeigenaren een concept aanbieden waarin ze hun energierekening inruilen voor een financieringsplan met behulp waarvan hun huis wordt voorzien van nieuwe gevels voor en achter en nieuwe installaties, zoals zonnepanelen en een warmtepomp. Willem Haase: „De bedoeling is dat we met BJW Wonen de woning zodanig aanpassen dat de energierekening naar o euro gaat. Voor hetzelfde bedrag dat de eigenaar nu maandelijks kwijt is aan energie sluit hij met BJW Wonen een financieringsovereenkomst om de aanpassingen te betalen. De woning ziet er na de renovatie een stuk beter uit voor hetzelfde geld.”

De afkorting BJW staat voor Bas, Jan en Willem. Bas is Bas van de Kreeke (40), aannemer en wegenbouwer in het Limburgse

Nuth. Van de Kreeke is tevens actief in België. Jan is Jan Kamphuis (52), innovatieadviseur en verandermanager met Twentse roots uit Den Haag. Het trio Van de Kreeke, Kamphuis en Haase heeft plannen een fabriek te bouwen (benodigde oppervlakte circa 2 hectare) waar de energienulwoningen kunnen worden geprefabriceerd. „Maar eerst willen we in de praktijk laten zien dat het werkt”, zegt de in Rijssen opgegroeide Jan Kamphuis. „We hebben ons met BJW Bouw aangesloten bij Stroomversnelling Koop, een programma van het ministerie van Economische Zaken. Het doel daarvan is renovatie van het hele bestand van 4,5 miljoen verouderde huur- en koopwoningen in Nederland.” Voor de huurwoningen zijn veel corporaties in zee gegaan met de grote bouwconcerns. Maar wat de markt voor koopwoningen betreft is er volgens BJW Wonen ook

BJW WONEN KOMT MET UNIEK CONCEPT VOOR WONINGRENOVATIE

genoeg kans voor kleine en middelgrote bouwers. „We hebben een concept ontwikkeld dat niet alleen op een hele rij huurwoningen kan worden toegepast, maar ook op enkele of zelfs één woning in een rij”, legt Willem Haase uit. „We werken daarvoor samen met regionale aannemers. In Overijssel en Drenthe doen we dat met Ter Steege uit Rijssen, maar in totaal hebben we vijf partners, verdeeld over het hele land.” Het uitgangspunt van De Stroomversnelling is dat een woning voor 45.000 euro kan worden omgetoverd in energieneutraal. Met

een nieuwe keuken en badkamer komt de renovatie uit op 55.000. Haase: „We zitten met onze opzet nog iets boven de 50.000, maar met wat schaaftwerk en finetuning moeten we het binnen een jaar voor 45.000 euro kunnen aanbieden.” „Daarmee zijn we dan met BJW Wonen ook een serieus alternatief voor corporaties”, voerspelt Kamphuis. „Als we kunnen laten zien dat we een rendement van 5,25 procent op het in de renovatie geïnvesteerde vermogen kunnen halen, inclusief meerjarenkosten, zijn die ook in de markt voor ons concept.” Twente heeft de beste papieren als vestigingsplek, zeggen Kamphuis en Haase. „Vanwege het arbeidsethos van de Twentse bouwvakker.” Haase: „Er hebben al enkele gemeenten gebeld die ons graag willen hebben. Eind volgend jaar willen we beginnen. De eerste opdracht, de renovatie van honderd huizen, komt er aan.”