



Materialaal bestissingen

Weet u van welk materiaal (staal, aluminium, carbon, kunststof) uw fiets gemaakt is, of fietst hij gewoon plezierig? Weet u van welk materiaal (hout, beton, staal, aluminium) uw woning gemaakt is, of woont uw woning gewoon goed?

In de markt waarin het zwaartepunt van de aanbieders naar de vragers is verschoven, worden de criteria voor beslissingen ook anders. Voorheen kon de aanbieder de vrager confronteren met de materiaalkeuzes die de aanbieder het beste uitkwamen, maar nu is dat andersom. Inderdaad is de klant ofwel de gebruiker koning geworden. Het gaat daarbij dan niet primair om materiaalkeuzes, maar om de prestaties die met gebouwen, gebouwcomponenten of bouwproducten voor de gebruiker ofwel exploitant worden behaald. U ziet, het spectrum verschuift ook sterk van klant naar gebruiker naar exploitant. Het gaat er dus niet meer om hoe een gevel bijvoorbeeld bouwkundig wordt samengesteld, maar wat die gevel betekent voor de exploitatie of het comfort. Het klantenpunt is verlegd. En naast de constatering dat de klanten vele identiteiten kennen, geldt dit ook voor de prestaties van de gevel. Deze zijn er bijvoorbeeld op het gebied van:

- Comfort en binnenklimaat
- Buitenklimaat of milieu (bijv. energiebesparing, luchtzuivering)
- Aanpasbaarheid en flexibiliteit
- Esthetica
- Duurzaamheid en recyclebaarheid
- Constructieve veiligheid
- Bescherming tegen vandalisme en inbraak
- Etc.

U ziet aan deze opsomming dat deze eisen veel verder gaan dan bouwkundigen of metaalkundigen kunnen begrijpen. Er liggen meerdere uitdagingen in besloten. Het gaat om nieuwe aanbiedingen aan en oplossingen voor de markt. Het vereist totaal nieuwe combinaties van kennis en vaardigheden. U ziet dan ook dat klimaatengineers en elektronica experts hun opwachting maken binnen de VMRG bedrijven. We zien verschuivingen in aandachtsgebieden en ook technologieën. De visies worden integraal en holistisch en het detail denken van de materiaalexpert is waardevol, maar niet meer doorslaggevend en het belangrijkste. De marketing ontdekte dit al. Nu de rest nog.

Praktijkvraag om de discussie binnen de gevelbouw bij u op te roepen: Zonne-energie-elementen zitten per definitie verwerkt in de buitenschil van een gebouw (gevel of dak), wie brengt ze aan? De installateur die het geveldeel van de installatie erbij doet of de gevelbouwer die het installatiedeel van de gevel erbij neemt?

Bert Lieverse

Directeur VMRG