

Op de volgende bladzijde volgt het Definitieve Plan mbt de Programma's De Bouwstroom en Baanbreken 2019.

Noot MEI 2019:

Het initiatief De Bouwstroom is gestart met twee programma's (1) Opschalen en (2) Baanbreken.

Al snel werd duidelijk dat wanneer men sprak over De Bouwstroom, hiermee 'Opschalen' bedoeld werd.

Om deze reden heet het programma Opschalen per April 2019 De Bouwstroom.

[Baanbreken blijft Baanbreken]. In dit plan wordt echter nog over de initiële namen gesproken.

Managementsamenvatting

Het programma De Bouwstroom is door het Netwerk Conceptueel Bouwen (NCB) in samenwerking met Aedes in het leven geroepen om tot een betaalbare woningbouwmarkt te komen. Dit is het plan voor 2019, opgesteld in samenwerking met corporaties, conceptaanbieders en industrie. Het moto is: Aan de slag, genoeg gepraat!

Visie

De noodzaak van betaalbare woningbouwmarkt wordt steeds groter. Zo'n markt kan er komen als er meer duidelijkheid gecreëerd wordt over vraag en aanbod, als er meer afstemming over de hele keten komt – zowel in prijs/kwaliteit als in omvang capaciteit – en als er meer continuïteit en innovatie in de productie mogelijk wordt. Dat vraagt om een vorm van regie door partijen die samen op de woningbouwmarkt actief zijn.

Missie

Deelnemers aan De Bouwstroom willen een betaalbare woningbouwmarkt creëren, door met elkaar de leiding te nemen bij het voortdurend op elkaar afstemmen van vraag en aanbod.

Strategie

Middelen om regie te voeren om tot een betaalbare woningbouwmarkt te komen, zijn:

1. Overschakelen van traditioneel naar conceptueel bouwen en zo veel mogelijk standaardiseren;
2. Het gebruik van de bestaande productiecapaciteit optimaliseren door projecten in gelijkmatige flow te brengen;
3. Zo veel mogelijk innoveren: de slag maken naar nieuwe en meer industriële oplossingen waarin bouwdelen omwille van reductie van arbeidscapaciteit, tot modules worden geïntegreerd.

Het deelprogramma Opschalen gebruikt vooral de eerste twee middelen. Baanbreken gebruikt de derde.

Doel en ambitie

De deelnemers van De Bouwstroom zijn tevreden als vraag en aanbod goed op elkaar zijn afgestemd, zowel qua capaciteit, product als prijs. Een aanbod dat financieel passend is voor de corporatie en waar de gehele keten een gezonde bedrijfsvoering op kan voeren.

De ambitie van De Bouwstroom is om in 2025 voor alle PMC's betaalbare concepten, 'alle PMC's op groen', te hebben. Er is meer tijd nodig om te groeien naar voldoende bouw-/productiecapaciteit¹.



	Grondgebonden	Gestapelc	Flexibel	Onzelfstandig
€ 417				
€ 597				
€ 640				
€ 710				
> € 710				

Alle PMC's 'op groen'

Kwalitatieve ambitie De Bouwstroom
(stip op de horizon voor 2025?)

¹ De behoefte aan een betaalbare, conceptuele nieuwbouwwoning is naar schatting 48.000 woningen per jaar. De uitbreidingsopgave bevat 30.000 woningen, de vervangingsopgave idem en 80% kan conceptueel ingevuld worden.

Middelen om vraag en aanbod af te stemmen

Als basis voor de afstemming van vraag en aanbod zijn enkele hulpmiddelen ontwikkeld, die in 2019 verder worden verdiept. Voor de ordening van zowel de vraag als het aanbod is er de Woonstandaard gekomen waarin per PMC de eisen zijn vastgelegd. De Conceptenboulevard is omgebouwd tot een actuele database van nieuwbouwconcepten per PMC. Met de Routekaart Nieuwbouw is er richting gegeven aan twee afstemmingsprogramma's; Baanbreken en Opschalen.



Opschalen en Baanbreken

Het doel van Opschalen is om de al bestaande concepten beter betaalbaar en beschikbaar te maken. Dat doen we door projecten te bundelen tot complete bouwstromen. Zo wordt de bestaande productiecapaciteit maximaal benut. Corporaties houden de vrijheid om zelf conceptaanbieders te kiezen.

Het doel van Baanbreken is om tot een aanbod van concepten te komen dat nu nog ontbreekt en om grenzen in de betaalbaarheid te verleggen door innovatie. Met behulp van een challenge worden partijen zo breed mogelijk uitgenodigd om met innovatieve, baanbrekende voorstellen te komen. Na de challenge volgen proeftuinen en vervolgens het Opschalen. Ook met partijen uit de industrie of van elders wordt aan baanbrekende concepten gewerkt.

Waarom doen partijen mee?

Corporaties worden ontzorgd in hun zoektocht en bedient ten aanzien van passende en betaalbare concepten en beschikbare bouwcapaciteit. Conceptaanbieders krijgen continuïteit in de vraag en kunnen – samen met hun ketenpartners – de kostprijs en het proces optimaliseren. De industrie draait op continuïteit en voorspelbaarheid, dit creëert ruimte voor kostprijsverlaging en innovatie.

Welke partijen mogen er toetreden tot De Bouwstroom?

Iedere vrager of aanbieder kan toetreden, mits die aan de toetredingseisen voldoet en zich aan de samenwerkingsregels houdt. Voor maximale veranderkracht kunnen ook niet NCB-leden meedoen. Een en ander is uitgewerkt in een intentieverklaring.

Werkplannen De Bouwstroom

Opschalen (OS)

Het doel van Opschalen is om de al bestaande concepten betaalbaar te maken. De focus ligt op PMC 3 en 4 en op PMC 8 en 9. Ook PMC 2 en 7 zal worden opgepakt als daar voldoende aanbod blijkt.

Opschalen werkt eraan het gebruik van de bestaande productiecapaciteit maximaal te benutten. Daarvoor probeert ze de planning van projecten zo te optimaliseren dat er een gelijkmatige flow ontstaat. Dat wil ze bereiken door projecten te bundelen tot complete bouwstromen die bij een door corporaties zelf gekozen conceptaanbieder worden ingekocht (ca. 250 woningen). De ideale werkwijze daarvan is op hoofdlijnen uitgewerkt (zie bijlage).

Gezien de aantallen in 2019 en 2020 binnen De Bouwstroom kan het nog niet tot de inkoop van complete bouwstromen komen. Toch willen we wel in 2019 starten. We willen ervaring opdoen met het optimaliseren van een flow en om daarin ook de industrie te betrekken. We kunnen starten als iedere corporatie ten minste één project inbrengt. Als aanbieders de prestaties van hun aanbod duidelijk maken, kunnen corporaties kiezen met wie ze tot zaken willen komen. De ingekochte projecten kunnen dan gebundeld worden met bouwstromen die aanbieders zelf al enigszins gevuld hebben. Met de ervaringen kunnen we de werkwijze zo verbeteren dat er daarna op grote schaal kan worden uitgerold. Het succes van Opschalen is belangrijk. Zonder dat perspectief komt Baanbreken in de lucht te hangen.

N.B. Een voorwaarde voor succesvol Opschalen is het beheersen van het transactieproces bij conceptueel bouwen. In 2019 moet blijken of die beheersing voldoende is of dat er nog extra activiteiten voor nodig zijn.

Baanbreken (BB)

Het doel van Baanbreken is om tot een aanbod van concepten te komen dat nu nog ontbreekt of dat nog onbetaalbaar is. De binnen Baanbreken nieuw ontwikkelde concepten kunnen doorstromen naar Opschalen. Uit de Routekaart Nieuwbouw volgt een focus op PMC 2 en 7. Deze nieuwe concepten moeten ten minste voldoen aan de basiseisen per PMC uit De Woonstandaard.

Middels een challenge worden partijen zo breed mogelijk uitgenodigd om met innovatieve, baanbekende voorstellen te komen. Dat kan betrekking hebben op nieuwe materialen en bouwtechnieken maar ook op nieuwe businessmodellen of de inzet van robots die grote kant-en-klare modules produceren die plug-and-play uit de fabriek gemonteerd worden. De challenge wordt zo opgezet dat ook partijen met deeloplossingen (uit de industrie of van elders) kunnen deelnemen en elkaar kunnen vinden.

Zo'n challenge kent enkele grove stappen: het initiëren van nieuwe concepten, het marktrijp maken ervan en het toetsen in praktijk. Die stappen zijn in een bijlage verder uitgewerkt.

Er is inmiddels de nodige ervaring met dergelijke challenges. Die ervaring moet nog in de aanpak verwerkt worden. Die initiatieven willen hun kennis met De Bouwstroom delen. Zij wijzen op de volgende succesfactoren: breed uitvragen en snel trechteren, feedback van corporaties tijdens de ontwikkelfase, zekerheid over proeftuinen om concepten te toetsen en zicht op opschalen daarna.

En verder: het gaat om serieus geld (prijsvraag ca. 100K, prijzen ca. 100K en organisatie- communicatiekosten eromheen), het vergt enkele jaren om tot een opschaalbaar concept te komen en het vraagt om een of meerdere kartrekkers uit de eigen gelederen van de corporaties.

In 2019 willen we met de corporaties die woningen voor PMC2 of 7 echt nodig hebben, de ontwikkelde aanpak verder uitwerken voordat we starten met Baanbreken.

Er is nog een andere aanpak die ook wordt opgestart. Partijen uit de industrie nemen samen de regie in het ontwikkelen betaalbare set deelconcepten. Conceptaanbieders gaan kiezen uit het aanbod maar houden de regie naar de klant en richting bouwplaats.

Om te zorgen dat de deelconcepten interessant zijn voor meerdere conceptaanbieders zullen die meedenken in de conceptontwikkeling. Ook corporaties worden gevraagd om te klankborden in conceptontwikkeling. Het zal enige tijd vragen voordat de gewenste kostenreductie wordt bereikt.

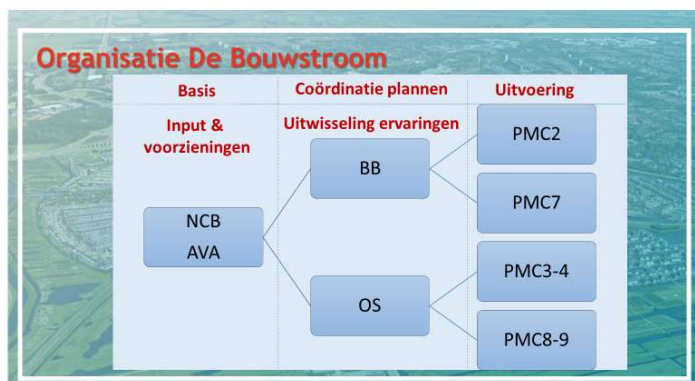
Opstarten in 2019: overleg starten, vragen inventariseren, acties uitzetten, plan maken. Dan go/no go. In 2019 nog zicht krijgen op de eerste betaalbare concepten.

De exploitatie van De Bouwstroom

Het werk voor De Bouwstroom laat zich lastig nauwkeurig begroten. Daarom is in 2018 van alle deelnemers een vaste bijdrage van 3000 euro gevraagd. Leden van het NCB betaalden 50%. Daarbovenop kwam een bijdrage van Aedes en van het NCB. Uit deze pot zijn de programmamanagers, backoffice en de zalen betaald. Naar verwachting is er bij afronding een batig saldo van 25.000 euro. Dat kan worden ingezet als startkapitaal voor 2019. Toegezegd werd over de middelen transparant verslag te doen. Het overzicht staat in een bijlage. In 2019 wordt dezelfde werkwijze gevolgd. Voor het dekken van de kosten van Baanbreken zal opnieuw naar die pot gekeken moeten worden.

De organisatie in 2019

Deelname aan De Bouwstroom vraagt toewijding en eigenaarschap. Opschalen en Baanbreken kennen ieder een eigen werkgroep. Het feitelijke werk binnen Opschalen en Baanbreken gebeurt in subgroepen. Bij Opschalen een subgroep voor PMC3-4 en een voor PMC 8-9. Bij Baanbreken een voor PMC 2 en een voor PMC7. De werkgroepen zelf regelen de randvoorwaarden (bijvoorbeeld ondersteuning door externen) en zorgen voor uitwisseling van kennis en ervaringen tussen de subgroepen.



In de werkgroepen zitten enthousiaste medewerkers, die op tactisch niveau actief zijn en die vertrouwd zijn met CB. De inzet in de werkgroepen wordt geschat op gemiddeld één dag per maand. In de subgroepen zitten de managers van projecten die worden ingebracht om op te schalen of als proeftuin. Per werkgroep komen er uit eigen kring een of meer kartrekkers. Die kartrekker zal meer tijd kwijt zijn. Voor ondersteuning kan een beroep worden gedaan op de centrale pot. Ook kunnen ze een beroep doen op backoffice voor uitvoerende taken. Het overall programmamanagement zal het NCB verzorgen. Naar behoefte zullen er ook weer overleggen per sector worden georganiseerd.