



Interview met Groothuisbouw: Waarde van bedrijfsspecifieke data

Willem Flier is technisch directeur bij Groothuisbouw Emmeloord. Al sinds de afronding van zijn opleiding is Flier werkzaam bij het bedrijf. In die ruim 20 jaar is er veel gebeurd en is het bedrijf gegroeid van 3 medewerkers naar ruim 100. “Sinds 2007 produceren wij een groot deel van de elementen zelf, voorheen gebeurde dit extern. We zeggen altijd: als je de kap van een woning beheerst, dan beheers je eigenlijk de hele bouw. Dat is het moeilijkste om onder controle te krijgen voor een aannemer. Alles wat te maken heeft met de bovenverdieping – dakelementen, dakkapellen, goten, zoldervloeren, verdiepingswanden – produceren wij nu in onze eigen productiehhal in Emmeloord.”

“Vlak na de bouw van de eigen productiehhal brak de crisis uit, dat waren spannende jaren. Toch kende Groothuisbouw redelijk wat stabiliteit. Ook in de crisisjaren kwamen klanten vanuit alle uithoeken van het land naar Emmeloord. Een hele geruststelling, aangezien er een flinke investering was gedaan. In die jaren maakte Groothuisbouw goed gebruik van de marktwerking. Door de krimp in de markt was er simpelweg veel meer aanbod, dan er nodig was. Van onderaannemers ontvingen we weleens berichten over prijsstijgingen. Dan vroegen wij ons wel af: ‘Waar wordt dat op gebaseerd?’ Is dat een gevoel, is dat onderbouwd?’ Doordat wij alleen maar modulaire, vrijstaande woningen bouwen, gebruiken we maar een selecte hoeveelheid materialen. Wij hadden niet zoveel aan standaard indexcijfers, die golden voor de volledige bouw. Dan kregen wij cijfers voor beton en

“Wij hadden niet zoveel aan standaard indexcijfers, die golden voor de volledige bouw. Dan kregen wij cijfers voor beton en staal, terwijl wij prefab-balken gebruiken. Daarom hebben we BDB gevraagd of ze specifieke indexcijfers voor ons wilden ontwikkelen.”

Groothuisbouw Emmeloord

Groothuisbouw Emmeloord is gespecialiseerd in het modulair bouwen van vrijstaande woningen. Bij modulair bouwen worden vooraf in de fabriek elementen gebouwd, waarna deze vervoerd worden naar de bouwplaats om daar gemonteerd te worden. Externe factoren, zoals bijvoorbeeld weersomstandigheden, hebben hierdoor zeer weinig invloed. Potentiële klanten kunnen op de website van Groothuisbouw thuis zelf hun eigen woonhuis samenstellen.

staal, terwijl wij prefab-balken gebruiken. Daarom hebben we BDB gevraagd of ze specifieke indexcijfers voor ons wilden ontwikkelen.”

“De cijfers die we nu krijgen maken het voor ons inzichtelijker, omdat ze bedrijfsspecifiek zijn. Nu kunnen wij ook gericht naar onze individuele onderaannemers gaan met deze cijfers. We gebruiken de berekeningen van BDB ook als naslagwerk om eerlijke prijsafspraken te kunnen maken met onze vaste leveranciers. Die afspraken zijn voor een jaar, half jaar of kwartaal. We proberen altijd een langjarig gemiddelde te pakken, anders heb je continu verschillende prijzen. Hierdoor kunnen we ook aan onze klanten heel gericht aangeven: je kunt dit huis krijgen voor dit bedrag.”

“Omdat we groeiende zijn, huren we ook extra mensen in. Voor onderaannemers is Groothuisbouw een interessante partij om mee samen te werken, omdat we ze zekerheid en garantie bieden voor een langere periode. Op basis van alle data die we beschikbaar hebben, kunnen we bepalen voor welke prijs dat gedaan moet worden.”

“Het voordeel van de data van BDB is dat wij het zelf niet hoeven uit te rekenen. Tot op dit moment hebben wij ook nog niet het gevoel gehad dat dingen niet kloppen. De data komt gedegen over. De geloofwaardigheid van deze cijfers is vele malen hoger, dan wanneer een inkoper hiermee zou aankomen. Wij willen ook gewoon een steekhoudend en onderbouwd verhaal hebben. Dat is wat we met BDB hebben.” •