

‘Trento is toe aan een volgende stap’

Nijhuis Bouw breidt de toepassingsmogelijkheden van zijn Trento-concept uit. In de nieuwbouw moet het kunnen leiden tot unieke woningontwerpen “in seriegrootte één”. De volgende stap is de toepassing van deze methode voor renovatie.

Bart Mullink

Rijssen - De doorontwikkeling van Trento voor renovatieopgaven is in volle gang, verklaren directeur Rob Nijhuis en zijn hoofd bouwprocesontwikkeling René van Riggelen, dat het niet lang meer zal duren of ze treden ermee naar buiten. “Een renovatieconcept maken”, weten ze, “is veel gecompliceerder omdat je veel meer met gegeven elementen zit. Wat je hiermee te doen staat, is elke keer anders.”

De Trento-woning, onderstrepen ze, staat voor een werkwijze.

“Trento is kennismanagement.” In het concept zit genoeg variatieruimte om bijna elk type in elke ontwerpstyl te maken. De architect houdt veel vrijheid en zou zich mogelijk zelfs extra kunnen uitleven, “omdat de prijs- en bouwtechnische zekerheden al in het kennisconcept zitten”.

In de circa tien jaar dat de bouwer uit Rijssen ermee op de markt is, werden zo'n 1600 Trento-woningen gebouwd.

Bijna onbeperkte variatiemogelijkheden, vaste prijzen op het niveau van standaardprojectbouw en een garantie van een vlot en soepel bouwproces. Dat zijn belangrijke troeven waarmee het bedrijf probeert de concurrentie te slim af te zijn. Niet zonder succes. Nijhuis meldde in zijn laatste jaarverslag (over 2011) een omzet- en winstgroei van circa 13 procent, mede dankzij Trento.

Het bedrijf gebruikt dit concept voor ruim de helft van al zijn nieuwbouw. Vooral bij de corporatiewoningen en de koopwoningen in het qua aantallen belangrijke goedkope en middensegment. Een verschuiving naar binnenstedelijke bouw en renovatie geeft de aannemer opnieuw de wind mee, verwachten ze in Rijssen. Of, zoals Van Riggelen het formuleert: “De complexiteit is koren op onze Trento-molen.”

Conceptueel bouwen gaat in beider visie geenszins over standaardwoningen. “Concepten”, zien ze, “is het modewoord van deze tijd. Van alles wordt op één hoop geveegd. Vaak gaat het om niet meer dan een standaardwoning met wat variaties. Die kun je



René van Riggelen (links) en Rob Nijhuis leggen het Trento-principe uit. Foto: Toma Tudor

een paar keer herhalen maar dan houdt het op. Zeker binnenstedelijk. Want de bestaande straten zijn niet recht en de kavels nog minder. Alles moet dus op maat. Ontwerp moet dan bovendien aansluiten bij de bestaande omgeving.”

“Binnenstedelijke complexiteit is koren op onze molen”

Een sleutelrol in Trento hebben de toeleveranciers. “Daarom werken we samen met vaste partners.” De toeleveranciers ontwikkelen mee. “Zij doen de productinnovatie, als bouwer ben je verantwoordelijk voor het proces. Dat is over het algemeen de rolverdeling. Maar de procesontwikkeling kunnen wij niet alleen doen. Wij besteden qua volume 70

tot 75 procent van ons werk uit. De comakers zijn dus enorm belangrijk. Wil je echt slagen maken dan moet je die bij het proces betrekken.”

Een vaste relatie met een leverancier. Spaarrekeninghouders en telefoonabonnees weten dat de rente dan omlaag gaat en de abonneekosten stijgen. In de bouw kan dat anders, stellen Nijhuis en Van Riggelen. Afspraken over prijsniveaus vinden één keer per jaar plaats, daarna telt alleen de inhoud van het werk. Andere leveranciers willen ondertussen weleens bellen met een scherp aanbod, erkennen ze. Maar de efficiencywinst van de vaste samenwerkingen dan opgeven, zou tot nu toe nooit zijn gebeurd. “Dat wij dankzij onze digitale samenwerking met één druk op de knop de productie bij de vaste comakers in gang kunnen zetten, drukt de prijs ook flink. Zeker bij kleinere series zouden de voorbereidingskosten van projecten anders flink oplopen.”

De inmiddels zeventien toeleveranciers zijn speciaal geselecteerd op de mogelijkheden die ze konden bieden binnen het Trento-concept. Zoals Heembeton, dat in zijn productielijnen met digitaal aangestuurde robots voor elk element unieke bekistingvormen laat opbouwen. De opdrachten voor de robots in de productiehal komen rechtstreeks uit een Nijhuis-computer, schetsen de twee hoe de variatie bijna grenzeloos kan zijn zonder dat de kosten omhoog schieten.

“De prijs is zeker wel een spannend punt geweest”, erkent Nijhuis. “Toen de economische crisis begon, dachten wij: dit wordt de lakmoesproef voor het co-makerschap. Maar alle partners bleken bereid mee te bewegen met de marktontwikkeling. Langdurige samenwerking”, merken we, “krijgt een kans op basis van vertrouwen. Dat wil je juist daarbij niet beschamen.”