



Visiedocument Building Holland: #HetNieuweBouwen

Vanuit de nieuwe eisen van opdrachtgevers en een absolute wil tot vernieuwing vindt er op dit moment een enorme transitie plaats in de bouw- en vastgoedsector. De bouwbranche wordt de komende jaren in een hoog tempo getransformeerd naar de bouwindustrie: een industrie met totaalconcepten, garanties op geleverde eindproducten en excellente kwaliteit.

Om te kunnen voldoen aan deze eisen, zoeken de verschillende partners in de bouw nu aansluiting met elkaar. Ze delen kennis en netwerken en ontwikkelen nieuwe samenwerkingsvormen en concrete concepten.

Kansen, kansen, kansen

De kansen in de bouw zijn eindeloos. Het is de branche waarin een groot aantal verschillende partners samenwerken aan één totaalproduct. Er is geen vergelijkbare branche, waarin een bedrag van zeven miljard euro per jaar aan faalkosten te reduceren valt. Ten slotte is dit de sector die écht een slag kan slaan als het gaat om CO₂-reductie.

Er is een voorwaarde om deze kansen te benutten: vernieuwers in de bouw moeten kennis en netwerken delen, van elkaar leren en integraal gaan samenwerken. Het is belangrijk dat elke partner in het proces kennis heeft van de visie, werkwijze en verdienmodellen van de andere spelers in de keten. Zoals van woningbouwcorporaties, architecten, kantooreigenaren, beleggers, projectontwikkelaars, installateurs, aannemers, installateurs, constructeurs en financiers.

#HetNieuweBouwen is....

1. het gebouw of woning als totaalproduct leveren.
2. gezonde en flexibele producten produceren.
3. een zelfvoorzienende gebouwde omgeving.
4. kwaliteit: Het product zonder opleverpunten.
5. garantie op het product te verhalen bij 1 partij.
6. productieproces conceptueel, industrieel en efficiënt ingericht.
7. ontwikkeling en gebruik van duurzame, circulaire materialen.
8. gebruik- en woonbundels in plaats van losse rekeningen en risico's voor huurder of koper.
9. social return on investment; MVO-beleid voor personeel en omgeving.
10. transparante ICT-aansluiting tussen productiepartners en naar de klant.
11. uitdagende contractvormen en stimulerende financieringsconstructies.

Voor deze punten is kennisdeling door de volledige integrale kolom noodzakelijk, zodat de samenwerkingspartners in de keten elkaar beter begrijpen en kunnen samenwerken.

Hierover gaan we met 5.000 koplopers uit de sector van 6 tot en met 8 mei 2014 aan het werk, met als slogan: ***Samen bouwen aan nieuwe kansen!***



Tijdens Building Holland 2014, Platform voor het Nieuwe Bouwen, komen ruim 5.000 professionals bijeen op het juiste beslissers niveau en ontmoeten ze niet naast collega's ook partners in het bouwproces. Ze gaan met z'n allen aan het werk om **#HetNieuweBouwen** vorm te geven. Dit gaat natuurlijk niet in drie dagen. Na Building Holland 2014 gaat het **#HetNieuweBouwen 24/7** door: via het Kennisplatform Duurzaam Gebouwd en het jaarlijkse event Building Holland.

Kennisdelen en netwerken staat centraal bij Building Holland: sprekers binnen en buiten de branche informeren en inspireren over de toekomst van de bouw. Iedereen krijgt de gelegenheid om met de sprekers en met elkaar het gesprek aan te gaan.

Voor degenen die nog willen weten wat het **#HetOudeBouwen** was:

1. slechte exploitatie door 7 miljard euro faalkosten per jaar
2. een eindproduct zonder garantie op prestatie voor de gebruiker
3. een oplevering van een eindproduct met fouten (we noemen ze opleverpunten)
4. verantwoordelijk voor 25% van de CO₂-emissie en voor 40% van het energiegebruik in Nederland
5. verantwoordelijk voor meer dan 20% van het zakelijk transport in Nederland
6. bouwen van 'energieslurpende' gebouwen.
7. bouwen van ongezonde gebouwen, zoals Sick Buildings en ongezonde scholen.
8. leveren van falende energieprestaties van gebouwen door verkeerde installatie of gebruik van apparatuur.
9. gebruik maken van veel fossiele grondstoffen in producten.
10. werken in de meest gefragmenteerde branche van Nederland.
11. gebouwen maken met de hand door ambachtslieden.
12. slechte communicatie en kennisdeling tussen klant en leverancier.
13. onduidelijkheid over verdiensten en opdracht van partners in bouwproces.
14. slechts 60 Klasse A LCA-certificaten beschikbaar op miljoenen bouwproducten. Wel verplicht in wet- en regelgeving. Slechte handhaving.
15. elke schakel / partner werkt met eigen ontwerpsoftware en databanken voor producten, maar er is geen aansluiting op elkaar.