

# Industrieel bouwen: Aannemer naar ander verdienmodel?

08-12-2020 07:00



Artikelen en rapporten over industrialisatie zijn altijd opgebouwd rondom de spil van de traditionele bouwpraktijk: de aannemer. Dat is lastig. Het gemiddelde projectenbedrijf beschikt namelijk over een (ongewild) veranderimmuunsysteem waardoor industriële transformaties moeizaam verlopen en vaak mislukken. Dat is geen diskwalificatie van de aannemer, het is slechts de realiteit. Het vraagt een ongekennde dosis uithoudingsvermogen en leiderschap om die stap als aannemer te maken.

Jan Willem van de Groep schreef een mooi blog over de uitdagingen waar industrieel bouwen de bouwsector en de bouwgroothandel – voor stelt. Hieronder een paar quotes uit het [artikel waarin Jan Willem van de Groep voorspelt dat niet de huidige bouwers de markt voor industrieel bouwen gaan domineren. Dat dat eerder de fabrikanten zullen zijn. En dat de bouwers op zoek moeten naar een ander verdienmodel.](#)

- "Een (ongewild) veranderimmuunsysteem waardoor industriële transformaties moeizaam verlopen en vaak mislukken"

- "Het ligt meer voor de hand dat de grotere prefab-fabrikanten (zowel gevels, daken, casco's als installatiemodules) gaan investeren in fabrieken, dan dat de huidige aannemers dat doen"
- "Aannemers moeten in die markt dus op zoek naar andere verdienmodellen"
- "Wellicht is HAL Investments ook geïnspireerd door Katerra uit de VS dat laat zien dat de bouw ook een techprofiel is aan te meten"
- "Elon Musk: 'Gigafactory is the product even more than the car'. Dat is de spijker op de kop."

*Dit zijn quotes uit een blog van Jan Willem van de Groep over prefab-bouw. Geselecteerd door de MIXpro-redactie vanwege de impact van prefab en industrialisatie van de bouw op de rol van de groothandel in de bouwkolom.*

Redactie