

Fischer: Duurzaam winstgevend bouwen als doel

03-01-2024 07:00



Transitie vraagt volgens fischer Benelux brede allianties

Breevaart ziet in de GS1-standaard een goed voorbeeld van heldere ketenafspraken die duidelijkheid bieden. "Een slimme standaard die voor iedereen in de keten werkt. Zo zouden we ook op andere vlakken moeten samenwerken in de keten als we de transitie van de bouw een succes willen maken. Dit betekent dat we veel meer kennis met elkaar moeten vergaren en delen."

Piet Breevaart: 'Bij duurzaam bouwen moet je beginnen met de vraag: waarom doe je het? Wat drijft je om te doen wat je doet?'

Het nadeel van de eigen initiatieven die nu ontwikkeld worden, is dat er vaak te weinig kennis is of gedeeld wordt. "Daardoor missen we allemaal wel een deel van de essentiële informatie. Als we het samen gaan doen en de aanwezige kennis wel openlijk delen, missen we steeds minder informatie en kunnen we de eindgebruikers uiteindelijk beter ondersteunen."

Commercieel gedreven

Volgens Breevaart zijn duurzame initiatieven in de markt vaak commercieel gedreven. "Duurzaam bouwen begint echter met een missie vanuit je bedrijf en dat wordt nog wel eens vergeten. Hoewel return on investment voorop staat bij elke ontwikkeling, bij duurzaam bouwen moet je beginnen met de vraag: waarom doe je het? Wat drijft je om te doen wat je doet?"

Bij fischer Benelux is die missie helder: maximale veiligheid bieden in constructief verbinden en bevestigen. “Daarvoor brengen wij onze schroeven, ankers en chemische bevestigingsmiddelen op de markt en op dat gebied doen wij geen concessies. Natuurlijk hebben wij ook een commercieel belang, maar dat gaat nooit ten koste van de kwaliteit waarvoor onze producten verantwoordelijk zijn. Alleen het beste is daarvoor goed genoeg.”

First class-benadering

Bij fischer Benelux noemen ze het de ‘all-inclusive en first class-benadering’. Centraal in die benadering staat de klant, zegt Breevaart. “Samen met de klant willen we first class van A naar B en bepalen we de beste en meest veilige oplossing voor de te maken verbinding. Maatwerk, want niet voor elke klant is die first class-benadering gelijk. De een wil meer aandacht voor de snelheid waarmee gewerkt kan worden terwijl een andere klant prijs of verwerkingsgemak een hogere prioriteit geeft.”

Dezelfde first class-benadering hanteert fischer Benelux richting de handel. “Daar vertalen we first class naar schappenplannen en assortimenten op maat van de betreffende groothandel. En onze field-engineers staan paraat om training of ondersteuning te bieden, zowel in de shop als op projecten waar klanten van onze dealers hun werk doen. Daarnaast kunnen dealers profiteren van De Kracht van de Combinatie, de alliantie waarin we samen met Gebr. Bodegraven en Tremco CPG Nederland verbinding, verankering en luchtdichting in een totaaladvies samenbrengen”, zegt Breevaart.

Meerwaarde van allianties

Allianties als De Kracht van de Combinatie ziet fischer Benelux ook als belangrijke voorwaarde in de transitie van de bouw. “Ontwikkelingen als de invoering van de Wkb, de opmars van prefab bouwen, stikstof en CO2-regelgeving, emissie- en zelfs transportvrije zones; het is bijna niet meer te overzien. Als we doorgaan zoals we altijd deden in de traditionele bouw, gaat het niet lukken om hier goed op in te spelen; dat is duidelijk. Het is belangrijk dat iedereen zich bewust is van de rol die ze in die transitie kunnen spelen. Voeg je straks ook nog waarde toe? Stilzitten is geen optie, dan ben je snel gezien.”

Binnen De Kracht van de Combinatie ervaart fischer Benelux al jaren de meerwaarde van samenwerken en kennisdelen. “Dat is de manier om uitdagingen als de transitie ook op te pakken. Met brede allianties waarin nauw samengewerkt wordt.”

Rekening bij commercie gelegd

Er is in de keten de afgelopen jaren volgens Breevaart heel veel gesproken over duurzaam bouwen en de transitie die daarvoor nodig is. “Dat heeft vooral geleid tot veel decentrale initiatieven die aan de achterkant veel tijd hebben gekost. De rekening daarvoor is vooral bij de commercie neergelegd, terwijl we het juist zo moeten inrichten dat we binnen de hele keten de eindgebruiker in staat stellen duurzaam winstgevend te kunnen werken.”

Over eigen schaduw stappen

Die keten blijft niet beperkt tot de fabrikanten en handel, ook de uitvoerende bouw moet hierin een veel actievere rol krijgen, aldus Breevaart. “Hoe eerder de keten gezamenlijk aan tafel zit, hoe groter de kans op succes. Als wij als specialisten al in het bouwteam onze inbreng kunnen delen, bieden we met onze kennis echt meerwaarde.”

Daarbij is het volgens Breevaart belangrijk dat een fabrikant bereid is om over zijn eigen schaduw te stappen. “Het gaat in ons geval om de optimale, duurzame constructieve veiligheid van het project. Bij die keuze zijn wij altijd afhankelijk van andere producenten, denk daarbij aan de producent van de ondergrond (kalkzandsteen, beton of metselwerk). Samen met andere producenten kijken wij dan ook continue of we door productaanpassingen de constructieve veiligheid en duurzaamheid nog beter kunnen garanderen. Dit vraagt om transparantie, over je eigen schaduw heen stappen in het belang van de klant! We zitten aan tafel om de klant de beste oplossing te bieden.”

fischer Benelux, Naarden, 035.695.66.66, info@fischer.nl, www.fischer.nl

Redactie