

Kostenbesparing met natuursteen door slimme detaillering



Beeld: Corné Houwaard

‘Wij zijn per definitie geen natuursteenland,’ klinkt het stellig uit de mond van René Verheggen. Verheggen (45) is directeur van Marmerindustrie Heel uit Venlo, de grootste natuursteenproducent van Nederland. Toch is Verheggen optimistisch: ‘Wij zijn namelijk niet veel duurder meer dan de alternatieven.’ De crisis biedt het bedrijf met haar flexibele maatvoeringsproducten zelfs nieuwe kansen.

Verheggen: ‘Marmer had vroeger toch wel een vrij exclusieve naam hè?’ Waar marmer vroeger met name in het exclusieve segment werd toegepast, heeft het inmiddels een veel bredere toepassing. ‘Als architecten de toepasbaarheid zien en merken dat de prijs-/kwaliteitverhouding gelijkwaardig is ten opzichte van wat ze gebruiken, dan is de keuze snel gemaakt,’ vertelt Verheggen. ‘Uitstraling staat dan toch voorop.’

Beurzen

Een architectenbezoek vindt de directeur dan ook vele malen waardevoller dan een contact op een beurs. ‘Met beurzen heb ik niet zoveel,’ klinkt het uitgesproken. ‘Wij zoeken veel liever het persoonlijk contact. Nieuwe ontwikkelingen presenteren wij liever rechtstreeks naar de klant zelf. (red. Momenteel is het bedrijf druk bezig met een isolerende dorpel met koudebrugonderbreking) Dat kan de timmerindustrie, de bouw of de architect zijn. Of architecten op ons bezoek zitten te wachten? Het gebeurt zelden dat we geen afspraak kunnen maken.’

Jonge generatie

Verheggen merkt dat waar vroeger bij architecten natuursteen een vrij prominente rol speelde, dat nu veel minder vanzelfsprekend is. Hij heeft er wel een verklaring voor. ‘De jonge generatie komt in de opleiding maar minimaal in contact met natuursteen.’ Het feit dat Nederland geen eigen groeves heeft, zoals bijvoorbeeld België, Duitsland en Frankrijk, maakt volgens Verheggen ook dat ons land niet echt ‘natuursteen-minded’ is. ‘Hier zoekt men het over het algemeen meer in hout, kunststof, polyesterbeton en dat soort zaken.’

Details

'Je komt bij architecten niet alleen iets nieuws brengen, je brengt ze ook gemak,' legt Verheggen uit. 'Zoals onze samenwerking met Archidat Bouwformatie bijvoorbeeld.' Om zich meer te profileren naar de markt en met name naar de architecten, heeft Marmerindustrie Heel samen met Archidat Bouwformatie veertig bouwdetails ontwikkeld. 'Details voor de vloertegel, vensterbanken, raamdorpels, raamkaders, muurafdekkers, traptreden, gevelbekleding en zo kun je nog wel even doorgaan,' somt Verheggen op. 'Als je dat uittekent, dan is dat voor architecten een stukje gemak. Ze kunnen de details zo gebruiken in hun eigen projecten.'

Besparing

Marmerindustrie wordt op deze manier niet alleen sneller in het bestek opgenomen, maar door op deze manier architecten te ondersteunen, kan er ook nog eens heel wat bespaard worden in kosten. Verheggen: 'Regelmatig worden buitendorpels nog getekend in een dikte van 67mm. Dat is een houtmaat, maar géén standaard steenmaat. Maar dat staat wel vaak nog in het bestek. Als men met marmer die maat aan moet houden, betekent het dat er een plaat van 80mm dik gebruikt moet worden. Terwijl bij een dorpeldikte van 60mm er zomaar 30-35% op de kosten bespaart kan worden.'

Flexibiliteit

Prijstechnisch is natuursteen een gedegen concurrent geworden voor aanverwante producten zoals Polyesterbeton. Niet alleen in luxe villa's, maar ook in rijtjeswoningen, twee-onder-een-kap en in renovatieflats worden de producten van Marmerindustrie veelvuldig toegepast. 'We zijn ook niet maatgebonden,' vertelt Verheggen. 'Met de marmercomposieten hebben we de flexibiliteit om alles te maken wat we willen maken, zonder dat je aan een mal vast zit.' In de huidige tijd betekent dat Marmerindustrie steeds vaker het werk van de concurrent mag invullen, omdat natuursteen ook in kleinere oplagen goed te produceren is.

School

Verheggen noemt een mooi voorbeeld van een groot project, een school waar polyesterbeton stond voorgeschreven. 'Dat gaan wij nu leveren,' vertelt Verheggen trots. Door in de voorfase aanwezig te zijn en wijzigingen in de details aan te brengen, heeft Marmerindustrie op prijsstelling het project binnen weten te slepen. 'Wij zetten daarom steeds meer in op partnership tussen de verschillende partijen. De opdrachtgever krijgt hoogwaardige materialen, maar door het net wat anders toe te passen dan de architect aanvankelijk getekend heeft, kunnen we op de kosten besparen. In dit geval hebben we door de details aan te passen, een besparing van 40% kunnen realiseren ten opzichte van het oorspronkelijke uitgangspunt.'

Top-down

Als het aan Verheggen ligt, wil hij meer en meer met partijen communiceren, meer kennis delen en zo het voortraject goed doorlopen. 'Zonder de esthetica van een gebouw geweld aan te doen, kan je door dit soort slimme dingen het gewoon goedkoper realiseren. Dat is een win-winsituatie voor iedereen.' Dat het nog niet vanzelf gaat, is volgens Verheggen ook wel logisch. 'Er wordt in de bouw nog bijna altijd top-down geregeerd. Je hebt de opdrachtgever en de architect en die verzinnen iets. De rest moet zich daar maar aan conformeren. Op die manier sluipen er wel fouten in. Wij willen juist meer vanuit onze kennis bottem-up werken. Daar zijn we heel sterk mee bezig.'

Klik [hier](#) om de bouwdetails van Marmerindustrie Heel te bekijken en te downloaden.

Meer informatie over Marmerindustrie Heel

www.marmerindustrie.nl