

AANNEMER KAN DANKZIJ TOOL MBS GROEP NIET MEER OM PREFAB BETON CASCO HEEN

In de fabriek van de **MBS Groep** in Alphen aan den Rijn, worden aan de lopende band hoogwaardige betonelementen gefabriceerd die op de bouwplaats in elkaar worden gezet, met jaarlijks vele honderden nieuwe woningen als resultaat. Nieuwe software stelt aannemers volgens marketing manager **Victor Woesthuis** in staat om nog efficiënter gebruik te maken van de producten van dé specialist in prefab beton.

De software is in samenwerking met het bedrijf Innobrix ontwikkeld en gelanceerd op de PREFAB-beurs, die half oktober plaatsvonden in de Brabanthallen in 's-Hertogenbosch. 'Sinds de start in 2000 is MBS uitgegroeid tot een specialist op het gebied van het plannen, coördineren, produceren en uitvoeren van alle aspecten van de betonnen ruwbouw', legt Woesthuis uit. 'Daarbij wordt nauw samengewerkt tussen het hoofdkantoor in Soest en een van onze productielocaties in Alphen aan den Rijn. Veel aannemers komen bij ieder nieuw bouwproject weer bij ons terug, omdat ze weten dat we een hoogwaardig assortiment koppelen aan flexibiliteit, snelle levertijden en een scherpe prijs.'



**GEERT
NIEUWENHUIS**
*Commercieel
directeur MBS
Groep*

BELANGRIJKE MARKT

Naast hoogbouw is ook woningbouw volgens Woesthuis een belangrijke markt voor MBS. 'Een sterke troef daarbij is MBS Hybrid Casco, dat gespecialiseerd is in grondgebonden projectmatige woningbouw. Het sleutelwoord is geïntegreerde betonkernactivering. Dat maakt het mogelijk om comfortabele en energie neutrale woningen te bouwen, waarbij het betoncascos als warmtebuffer wordt benut. Recente innovaties zijn ook de MBS-installatievloer, die al is voorzien van buizen, leidingen en bedrading, en het Prefab Plus-concept, dat de bouwtijd van woningen met 85 procent kan reduceren ten opzichte van traditioneel bouwen.'

IN BETON GEGOTEN

De meeste tijdswinst wordt daarbij volgens Woesthuis geboekt door de prefab betonnen gevelelementen in de fabriek al te voorzien van een isolatielaag en kant-en-klare kozijnen met HR-glas. 'Als *preferred supplier* worden we vaak al in de planfase bij een bouwproject betrokken. Maar het komt ook voor dat we pas in beeld komen als het ontwerp van de architect al klaar en het plan bij wijze van spreken al in beton gegoten is. Dat zette ons aan het denken, met als resultaat de GeoFrame-software waarmee we ons in eerste instantie op aannemers richten. Maar we verwachten dat op termijn ook woningbouwcorporaties, gemeenten



Boven: Victor Woesthuis, marketing manager. Onder: Casco's die gebouwd worden in Assendelft, woonwijk Kreekrijck, voor bouwbedrijf Van de Gragt

‘DE MBS GROEP KOPPELT EEN HOOGWAARDIG ASSORTIMENT AAN FLEXIBILITEIT, SNELLE LEVERTIJDEN EN EEN SCHERPE PRIJS’

en architecten de meerwaarde van de tool zullen ontdekken.’

MAATWERK EN FLEXIBILITEIT

Eerst even een stap terug, naar de situatie waarin MBS pas bij een project wordt betrokken als de architect zijn werk al heeft gedaan en het ontwerp van de woningen klaar is. Woesthuis: ‘Eigenlijk moeten onze engineers dan iedere keer het wiel opnieuw uitvinden, door het ontwerp met behulp van BIM om te zetten in een prefab betonnen casco. We staan bekend om ons maatwerk en onze flexibiliteit, maar in onze fabrieken werken we uiteraard met standaard maten. Als die niet stroken met de afmetingen van de woningen zoals de architect die heeft bedacht, betekent dat letterlijk passen en meten. In de fabriek, waar extra tussenstukken moeten worden geproduceerd, en op de bouwplaats. Dat gaat ten koste van de efficiëntie en het bouwtempo.’

DOORN IN HET OOG

Dat laatste is ook directielid Geert Nieuwenhuis van de MBS Groep een doorn in het oog. In de vorige editie van VG Visie drong hij er onder het motto ‘Help Hugo Bouwen’ (inmiddels: ‘Help Huizen Bouwen’) op aan om topprioriteit te geven aan de bouw van ‘mooie, duurzame, remontabele en toekomstbestendige woningen’. Nieuwenhuis pleitte onder andere voor een andere, meer regionale organisatie van de bouwwereld, minder polarisatie (‘het hoort geen kwestie te zijn van hout óf beton, maar van hout én beton’) en een betere lange termijn voorspelbaarheid van de productie, door vraag en aanbod beter op elkaar af te stemmen. Woesthuis: ‘Rond die tijd, brainstormend over hoe we de efficiëntie en het tempo van de woningbouw kunnen opvoeren, zijn we ook op het idee van de GeoFrame-software gekomen.’

VIRTUELE WONINGEN

De MBS Groep ging daarvoor in zee met Innobrix, dat gespecialiseerd is in de ontwikkeling van software die BIM-data omzet in virtuele woningen waar onder andere potentiële kopers, aannemers en projectontwikkelaars zich wél een goede voorstelling van kunnen maken. Woesthuis: ‘We hebben eerst een digitale bibliotheek gemaakt van alle betonelementen die we kunnen produceren voor de woningbouw, inclusief de afmetingen én de prijzen.

Gevelementen, vloerelementen, met of zonder kozijnen, met of zonder isolatie... Alles zit erin. Die bibliotheek vormt de basis van de GeoFrame-tool die Innobrix vervolgens heeft ontwikkeld en die we op de PREFAB-beurs hebben gelanceerd.’

De reacties van aannemers waren zeer positief en dat is volgens Woesthuis niet verwonderlijk. ‘Of het nu om één woning gaat of om een hele woonwijk, GeoFrame maakt heel snel inzichtelijk wat de impact is als bij woningbouw voor een ontwerp op basis van een betonnen casco wordt gekozen.’

GEEN KUUB TEVEEL

Hij geeft het voorbeeld van een aannemer die door een woningcorporatie wordt gevraagd om een offerte te maken voor de sloop/nieuwbouw van een wijk met sociale huurwoningen. ‘Met de kadastrale situatie én de MBS-bibliotheek als uitgangspunt, kunnen de casco’s van de toekomstige woningen met behulp van GeoFrame worden gevisualiseerd. Omdat het ontwerp is gebaseerd op de maten in onze bibliotheek, wordt er geen kuub beton meer gebruikt dan nodig is. Dat is niet alleen duurzaam maar ook efficiënt. En het mooie is dat de aannemer in GeoFrame ook precies kan zien wat het betonnen casco hem gaat kosten, want de prijzen van onze producten zijn in de tool verwerkt. In de toekomst willen we daar ook de MKI-waarden aan toevoegen.’

METEEN DOORPAKKEN

Voor de MBS Groep is de op BIM gebaseerde GeoFrame-tool volgens Woesthuis een manier om in een zo vroeg mogelijk stadium van een nieuwbouwproject onder de aandacht van aannemers te komen. ‘We laten ze zien wat de vele mogelijkheden van een betonnen casco zijn en, in het verlengde daarvan, wat wij ze te bieden hebben, als specialisten op dat gebied. Het mooie is dat GeoFrame zich niet beperkt tot het betonnen casco. Dankzij de Autodesk Revit-koppeling kunnen aannemers de tool gebruiken als basis voor een 3D-visualisatie van de toekomstige woningen richting de potentiële kopers, compleet met gevels, daken, installaties en noem maar op. En zodra de order aan de MBS Groep is gegund, kunnen onze engineers en constructeurs meteen doorpakken, op basis van het betonnen-casco-ontwerp in GeoFrame. Dat was vanaf het begin ook de bedoeling: het proces stroomlijnen, zodat het woningbouwtempo omhoog kan.’



VICTOR WOESTHUIS

Marketing Manager MBS Groep

VOORAL BEZIG MET:

Strategische marketing op de kaart zetten

WIL BEREIKEN:

Eenheid in uitstraling vd MBS Groep

OVER TIEN JAAR:

Genieten van kleinkinderen

HET KANTOORMOMENT VAN DE DAG:

Koffie om 08:00 met de collegae

LEUKSTE COLLEGA:

Zijn allemaal leuk

BUITEN DE DEUR NAAR:

Tankstation broodje halen

EEN DEAL MET/OVER:

De nieuwe websites

DE STAND VAN HET LAND:

Afwachtend

DE BELANGRIJKSTE

ECONOMISCHE ONTWIKKELING: AI

DE BELANGRIJKSTE

GEOPOLITIEKE ONTWIKKELING: Oorlogen

UITKIJKEN NAAR:

De zomer

ZORGEN VOOR/OVER:

Geweld in de wereld

NIET VERGETEN:

Laadrupeel voor elektrisch laden van auto

ONMISBAAR:

Bril

BELANGRIJKSTE PERSOON/ PERSONEN:

Mijn twee dochters, Faye en Lynn

WEGGEVEN:

Tijd aan een goed doel

AANVAARDEN:

‘WE VERWACHTEN DAT IN NAVOLGING VAN AANNEMERS OOK WONINGBOUWCORPORATIES, GEMEENTEN EN ARCHITECTEN DE MEERWAARDE VAN DE GEOFRAME-SOFTWARE ZULLEN ONTDEKKEN’

Dat ik ook fouten mag maken **VERANDEREN:**

Mijn leefstijl om gezonder te worden

DURVEN:

Mezelf kwetsbaar op stellen

GOEDE VOORNEMENS:

Sporten

NOOIT MEER DOEN:

Roken

VRIJE TIJD:

Fotografie

WELK CIJFER GEEF JE 2023:

8

DE BELANGRIJKSTE LES WAS:

Snelheid kan verschillen

MOOISTE MOMENT:

Zomerfeest MBS

BESTE ZET:

Nieuwe baan

MOOISTE DEAL:

GeoFrame

BESTE ZAKELIJKE

BIJeenKOMST:

Opening productiefaciliteit

Alphen aan den Rijn

OPVALLENDSTE NIEUWS:

ChatGPT

GROOTSTE IRRITATIE:

Ongefundeerde meningen

LEUKSTE SPONTANE

ONTMOETING:

Andere hondenliefhebbers

AAN WIE GEËRGERD:

Mensen die in de rij voordringen

BESTE SPEECH:

De speech van Steve Jobs bij de toekenning van de Stanford

University Commencement Address in 2005

BESTE ZAKENBOEK:

‘The Lean Startup’ van

Eric Ries

HET MEEST GELEERD VAN:

Dat het belangrijk is om te

blijven dromen

VASTGOEDMAN VAN HET JAAR:

Vorm

VASTGOEDVROUW VAN HET

JAAR:

Van Gaal

TALENT VAN HET JAAR:

Noa Vahle

WAT IS JE PLAN VOOR 2024:

Ik wil een positieve impact hebben op de wereld en mensen helpen om hun woonwensen te realiseren

WAT GA JE ANDERS DOEN DAN

IN 2024:

Ik ga meer tijd besteden aan persoonlijke ontwikkeling. Ik wil ook meer tijd besteden aan mijn familie en vrienden

WAAR ZIE JE HET MEEST

TEGENOP:

Ik zie het meest tegenop om in een interview te worden gevraagd waar ik het meest tegenop zie

WAT IS JE GROOTSTE

UITDAGING:

Mijn grootste uitdaging is om te stoppen met werken