

Marjet Rutten, trendwatcher voor de bouw- en installatiesector:

“Kijken naar de onderstroom”

Marjet Rutten neemt bedrijven mee naar de toekomst. Wat staat hen daar te wachten? En hoe kunnen ze daarop inspelen? De bouw- en installatiesector kan een dosis gezonde toekomstgerichtheid goed gebruiken, meent ze: “Het is nou niet de meest sexy bedrijfstak om voor te werken.”

Auteur

Tijdo van der Zee



Marjet Rutten

Foto's: Christiaan Krop



Je zou haar de Adjiedj Bakas van de bouw- en installatiesector kunnen noemen. Marjet Rutten doet al een decennium niks anders dan de toekomst ingluren, trends spotten en kansrijke technologische ontwikkelingen ontwaren. En net als trendwatcher Bakas doet ze dat met redelijk veel succes. Zo staat ze dit jaar al voor de vijfde opeenvolgende maal met een programma op Building Holland, de grote beurs waar bouwers elkaar ontmoeten, half april in de RAI in Amsterdam.

Rutten heeft geen technische opleiding. Ze zal ook niet kunnen vertellen wat de nieuwste energetische eisen zijn aan warmtepompen of isolatiemateriaal. Maar dat is ook niet nodig om te zien waar de markt zich naar toe beweegt, stelt ze. "Ik ben geen specialist, maar een generalist. Ik kijk naar de onderstroom. Wat speelt zich af in andere delen van de markt, welke nieuwe bedrijfjes komen op, welke technologieën zijn hot en waar vraagt de maatschappij om?"

Inspireren

Neem een technologie als blockchain. Iedereen heeft er wel van gehoord. Velen denken: misschien moet ik er wat mee? Anderen storten zich met groot enthousiasme op een blockchain-geralaateerde technologie als Bitcoin, in de hoop daar in een paar jaar op binnen te lopen. "Ik weet daar in eerste instantie net zo weinig van af als ieder ander. Maar ik vind dat dan interessant en dan duik ik er in. Net zo lang tot ik begrijp wat het betekent en wat bedrijven in onze sector er mee kunnen. En dat ga ik ze dan vertellen." Heel handig, meent Rutten. "Want grote bedrijven hebben de middelen om daar iemand een poosje voor vrij te maken, maar de meeste bedrijven natuurlijk niet. Hen probeer ik dan te inspireren. Dat vind ik leuk."

"Als wij als sector innovatie niet oppakken, dan komt Tesla, Google of Ikea straks wel."

De bouw- en installatiesector is volgens Rutten niet de meest innovatieve werkomgeving. Maar het gaat veel te ver om te zeggen dat ie stilstaat. "Neem ontwikkelingen als BIM, smart buildings, 3D printen of ketensamenwerking. Dat waren voor mijn meeste toehoorders tien jaar geleden grote vraagtekens. Nu zijn ze voor een groot deel door de sector omarmd."

Rutten maakt deel uit van TVVL Maatschappelijke Adviesraad, een panel dat wordt voorgezeten door Peter Luscure. Daarin probeert ze sturing te geven aan TVVL in het bijzonder, en aan de installatiesector in zijn geheel. "We kijken niet naar de cijfers van de TVVL, maar naar wat er gebeurt in de wereld en hoe TVVL hierin een positie kan innemen. Wat mij betreft gaat TVVL zich iets meer richten op de rol die techniek in de maatschappij kan vervullen. Natuurlijk is het heel belangrijk dat de techniek voldoende belicht blijft en moeten we niet alleen maar bla-bla-praatjes krijgen over 'waar het allemaal heen gaat', maar ik vind wel dat de sector meer verantwoordelijkheid mag nemen op gebieden als veiligheid, gezondheid en duurzaamheid. En in de gebouwde omgeving kunnen we dat ook. We moeten goed nadenken over hoe we die rol naar ons toe trekken."

Kennis ontsluiten

Rutten richtte in 2001 het bedrijf Bouwkennis op, waarin ze probeerde zoveel mogelijk kennis over en voor de sector te ontsluiten. Later vertrok ze naar Duitsland, waar ze zich vooral bezighield met marktonderzoek. In 2008 verkocht ze Bouwkennis en richtte ze zich volledig op het houden van lezingen én van het schrijven van boeken over de sector.

Inmiddels heeft ze er daarvan vijf gepubliceerd. In die boeken doet ze eigenlijk hetzelfde als in haar lezingen: ze probeert bedrijven hulpmiddelen aan te reiken om nieuwe ontwikkelingen te verwerken in de eigen organisatie. "Ze handelingsperspectief te bieden."

Parametrisch ontwerpen is op dit moment een ontwikkeling waar ze veel fiducie in heeft. "Ja, kijk, ik kan er best eens naast zitten hoor. Ik kan natuurlijk niet écht in de toekomst kijken. Maar als je logisch denkt is er niemand die zeggen zal: 'dit gaat niet gebeuren'. En mochten ze dat toch denken, dan is het ook goed. Bedrijven moeten ook niks met mijn tips. Laat ze zelf maar bepalen wat ze er mee doen." Maar dat parametrisch ontwerpen, dat gaat het toch worden wat haar betreft. In een notendop ("quick and dirty"): bij parametrisch ontwerpen geef je in het ontwerp grenswaarden aan die het maximale bereik van je ontwerp bepalen. "Dan



Marjet Rutten

Marjet Rutten is vanaf 1996 werkzaam in de bouw- en installatiebranche. Ze is onder meer oprichter van BouwKennis en BaulInfoConsult.

In 2010 heeft Rutten het boek 'Van Yab-Yum naar Dim-Sum, uitdagende visies voor de bouw-, installatie- en vastgoedsector in 2025' uitgegeven.

In 2011 publiceerde ze, samen met Inge Sijpkens 'Van weerstand naar transparant, over het nut en het gebruik van internet en social media in de bouw-, installatie- en vastgoedsector'.

kan je met je muis een raam net zo groot slepen als je wil, totdat het systeem zegt: als je het nu nog groter maakt, is er geen leverancier meer die het glas kan leveren." Of, een ander voorbeeld, "dat het systeem zegt dat je je plafond niet lager mag maken omdat de regels uit het Bouwbesluit dat niet toestaan."

Dat soort ontwikkelingen kan de markt weer behoorlijk op zijn kop zetten, meent Rutten. En het heeft gevolgen voor traditionele marktrollen als die van de installatie-adviseur. "Die moeten gaan nadenken over waar ze naar toe willen. Hun berekeningen zijn straks wellicht niet meer nodig. Maar de systemen van de computers die straks deze beslissingen gaan nemen, moeten natuurlijk nog wel gevuld worden. Dus de installatie-adviseur gaat straks algoritmes ontwerpen. En ik zou dat eerlijk gezegd spannender vinden dan het maken van de zoveelste installatieberekening."

Generative design

Gelieerd aan parametrisch ontwerpen is generative design. "Ontwerpen die zichzelf maken op basis van een aantal ingevoegde parameters. Bouwer Van Wijnen is hier bijvoorbeeld mee

bezig. Dat je tegen de computer zegt. Hier komt de zon op, hier gaat hij onder. Dit is mijn totale bouwfonds, dit is mijn bouwbehoefte. En reken nu maar uit wat mijn ideale kaveldeling is en of ik hoogbouw of laagbouw moet gaan bouwen. Dat is echt de volgende stap, waar koplopers ook al mee bezig zijn." Ik ben ervan overtuigd dat ontwerpen in de toekomst voor een groot deel beter door robots dan door mensen gemaakt kunnen worden.

Rutten mist innovatieve productontwikkeling in de bouw- en installatiesector. Waarom komen er pas oplossingen als een opdrachtgever daar om vraagt. Waar blijft de pro-actieve installateur of bouw-er, die een oplossing aanbiedt, zonder een directe vraag van een opdrachtgever. Die het risico durft te

“De installatiesector mag wel meer verantwoordelijkheid nemen op gebieden als veiligheid, gezondheid en duurzaamheid.”

nemen en investeert? Die verder kijkt dan zijn neus lang is en begrijpt waar de behoefte ligt? Die ook echt samenwerking met (branchevreemde) partijen durft aan te gaan?"

Een voorbeeld van dit mechanisme kwam Rutten tegen vorig jaar maart, toen ze in de jury zat van een prijsvraag die was uitgeschreven door woningcorporatie Mitros. De vraag was wie een badkamerrenovatie voor minder dan 5000 euro kon aanbieden en die binnen een dag kon uitvoeren. "Ja, toen kwamen er ineens meer dan 30 inzendingen binnen!" De winst ging vorig jaar overigens naar Coen Hagedoorn en de combinatie B8U (Hemubo / Rutges Vernieuwt / Smits Vastgoedzorg / ERA Contour), maar daar gaat het Rutten niet om. "Waarom moet er eerst zo'n vraag van een opdrachtgever liggen? Waarom is dat aanbod er niet al lang? Waarom is deze sector zo vraaggestuurd?"

Lef tonen

Een bouw-er of installateur zou in plaats daarvan ook kunnen investeren in een fabriek, waarin bijvoorbeeld NOM-renovaties bijna volledig geautomatiseerd van de band rollen en waarbij toch nog eenvoudig voldaan kan worden aan individuele wensen. Een beetje zoals een auto ook makkelijk te personaliseren is, of een sportschoen. "Uiteraard loopt zo'n investering in de honderden miljoenen. Je loopt zeker een risico. Maar als je het proces goed inricht, en genoeg volume realiseert dan weet ik zeker dat je zo'n NOM-renovatie voor 30 duizend euro voor elkaar krijgt." En door het proces grotendeels te standaardiseren, kan de leverancier van zo'n totaaloplossing ook nog eens makkelijker prestatiegaranties afgeven. "Voor woningcorporaties moet dat toch als muziek in de oren klinken. Dat hun bewoners hier misschien wel 20 euro per maand mee op vooruit gaan. Dat is toch weer een abonnement op de sportschool of iets dergelijks. Ik mis het lef in de sector om deze dingen op te pakken. Natuurlijk heeft dat ook met financieringskracht te maken. Maar als wij het niet doen, dan komt Tesla, Google of Ikea straks wel."

Bovendien, lef is toch wat een bedrijf aantrekkelijk maakt. Vooral voor jonge, ambitieuze werknemers. "Neem een ontwikkelaar als OVG. Die zetten vol in op sensoren, smart buildings en big data. Ze hebben daar zelfs een aparte tak voor opgezet, OVG The Edge. Dat vind ik buitengewoon sexy. En als ik ergens mocht werken dan veel liever daar, dan voor een conservatief bedrijf dat gewoon maar een beetje met de stroom mee dobt."

