



BASF mikt op innovatie en marktgericht ontwikkelen in bouwsector

'Wij creëren de chemie in de bouwketen'

BASF Master Builders Solutions introduceerde begin vorig jaar een loyaliteitsprogramma voor haar klanten in de bouwsector. Met het zogenoemde BASF System Partner (BSP)-programma wil de chemieproducent duurzame samenwerking, innovatie en bouwkwiteit in de bouwwereld een impuls geven. Gertjan Prins (BSP Developer) en Pieter van Gent (Senior Business Manager) geven tekst en uitleg over het dit initiatief. "Innovatie en duurzaamheid kunnen alleen bereikt worden wanneer er intensiever samengewerkt wordt door ketenpartners."

Auteur: Henk-Jan Hoekjen. Beeld: Wil Groenhuijsen en BASF Master Builders Solutions

De bouwsector zit in een turbulente fase. Hoewel na een langdurige crisisachtige periode alle seinen in de sector weer op groen staan, is het bepaald geen *business as*

usual in de bouw. Ontwikkelingen op het gebied van duurzaamheid en technologie nopen bedrijven ertoe op een andere manier te gaan werken.



Pieter van Gent en Gertjan Prins: "Innovatie en duurzaamheid bereiken we alleen door intensieve samenwerking tussen ketenpartners."



De drijvende paviljoens in Rotterdam, waar een UV-bestendige en scheuroverbruggende polyurethaan gietvloersysteem van BASF aangebracht werd.

Bij BASF Master Builders Solutions weet men daar alles van. Met het BASF System Partner (BSP) programma wil de producent een duurzame samenwerking met haar klanten opzetten. Het System Partner-programma van BASF beoogt de productkennis van de chemieproducent te koppelen aan de applicatiekennis en vaardigheden van partners van BASF. Op deze manier kunnen volgens de onderneming concurrentievoordelen ontstaan die de hele markt vooral kostenbesparingen kan opleveren.

“De samenwerking binnen het kader van het BASF System partnerprogramma is bedoeld voor de vaste klanten van BASF Master Builders Solutions”, zegt BSP Developer Gertjan Prins. “Door nauw samen te werken op het gebied van bijvoorbeeld productontwikkeling, advisering, projectbegeleiding en marketing, kunnen we de innovaties realiseren waaraan de bouwwereld zoveel behoefte heeft. Samen met onze partners kunnen we de sector naar een hoger niveau tillen.”

Waardeketen

BASF is al vele jaren actief met Master Builders Solutions in de bouw. Zo fungeert het chemiebedrijf onder meer als leverancier van hulpstoffen voor beton, cementadditieven, hoogwaardige gietmortels, oplossingen voor betonherstel en -bescherming, en hoogwaardige vloersystemen. “Duurzaamheid speelt bij al die producten een belangrijke rol, zegt Senior Business Manager Pieter van Gent. “Dat komt op vele manieren tot uiting. Zo proberen we zo slim mogelijk te produceren, waardoor er minder water gebruikt wordt en er minder CO₂ uitgestoten wordt. Door onze producten sterker te maken, is er minder materiaal nodig en dalen de uitstoot en de kosten van vervoer. En doordat onze producten sterker zijn, gaan ze natuurlijk veel langer mee. Ook dat is duurzaamheid.” Met het oog op het verduurzamen van de bouwsector maakt BASF Master Builders Solutions voorts deel uit van het Betonakkoord. “We willen op verschillende niveaus in de waardeketen het gesprek aangaan”, zegt Van Gent hierover. “Samen met ketenpartners willen we de duurzaamheid in de sector verder bevorderen.”

Automotive

Het verhogen van de duurzaamheid in de bouwketen was ook één van de belangrijke aandachtspunten bij het opzetten van het BASF system Partner programma, stellen beide BASF-medewerkers. Want volgens hen kunnen duurzaamheid en innovatie alleen gerealiseerd worden wanneer er op een andere manier gewerkt gaat worden in de bouwsector. “De bouw is van oudsher een nogal gefragmenteerde sector, waardoor het beslissingsproces relatief lang in beslag neemt en innovaties moeilijk van de grond komen”, zegt Prins. “Met ons BASF System Partner programma willen we hierin verandering brengen. Door samen te werken, kunnen we samen met onze partners tot slimmere producten komen, die minder kosten en langer meegaan.”

Bij het inrichten van het loyaliteitsprogramma heeft de auto-industrie als inspiratiebron gediend. Deze sector is zo innovatief omdat leveranciers al vroeg in het voortraject betrokken worden bij het product. “In de automotive zijn er allerlei verbindingen tussen de verschillende betrokkenen, waardoor producten beter zijn en faalkosten beperkt worden”, aldus de BSP Developer. “De bouw heeft wat dit betreft nog altijd een probleem. De faalkosten zijn enorm. Wij willen daar iets aan doen.” Van Gent knikt. “Het gaat niet alleen om het verhogen van de duurzaamheid, maar ook om het verminderen van de kosten en om het verhogen van het comfort van de eindgebruikers. Wanneer je al die doelen wilt bereiken, zul je naar een meer industriële manier van bouwen moeten, met optimale samenwerking in alle schakels van de keten.”

Klantgericht

Gevraagd naar de belangrijkste uitdagingen die er op dit moment liggen om de potentiële kostenbesparingen en duurzame innovatie daadwerkelijk te realiseren, wijst Van Gent op het grote belang van een focus op Total Cost of Ownership (TCO). “Zo hebben we met Ucrete een vloercoating gemaakt die per kilo duurder is dan vergelijkbare producten, maar die zoveel sneller aangebracht kan worden, dat een keuze voor deze coating in veel gevallen

Voor de esthetische eigenschappen en uitzonderlijke betonsterkte van het Havenhuis Antwerpen werden hulpstoffen voor hoogwaardige betonsamenstellingen van BASF gebruikt.



aanzienlijk voordeliger is. Helaas wordt er in de bouwsector nog niet altijd op deze procesmatige manier gedacht. Daar ligt voor dus voor ons een uitdaging.” Een andere uitdaging voor de bouwsector is te komen tot een meer klantgerichte benadering. “In de auto-industrie wordt industriële massaproductie gecombineerd met maximale keuzevrijheid van de klant”, zegt Van Gent. “Daar moeten we in de bouwsector ook naar toe: we moeten het proces zo inrichten, dat woonconsumenten bijvoorbeeld de woning kunnen kiezen die bij hun persoonlijke wensen past. Momenteel zie je in de markt de eerste initiatieven op dit gebied. Met een intensievere samenwerking tussen de verschillende partijen in de keten willen we de mogelijkheden verder uitbreiden.”

Vertrouwen

In de spreekruimte waar Prins en Van Gent hun verhaal doen, staat groot de volgende slogan op de muur ‘*We create chemistry*’. Prins stelt dat deze term dankzij het loyaliteitsprogramma een nieuwe dimensie heeft gekregen. “We zijn natuurlijk een producent van chemische producten. Maar met het BASF System Partner programma geven we het woord ‘chemie’ ook de betekenis van ‘samenwerking’. Met het programma willen

we chemie en vertrouwen creëren tussen de verschillende partijen in de bouw.” En dat lukt, zo is de voorbije periode gebleken. “Door samen met klanten interessante projecten in de markt te vinden en te realiseren, groeit zowel de omzet als het vertrouwen bij opdrachtgevers en verwerkers. Daarnaast werken we samen in de Stroomversnelling om bijvoorbeeld nul op de meterwoningen te realiseren.”

Building Holland

“We zijn met het BASF System partner programma begonnen in de Benelux”, vervolgt Prins. “Gedurende het afgelopen jaar hebben we het programma echt op poten gezet, en kunnen we het gaan uitrollen in andere landen. We zijn in de Benelux bezig met gezamenlijk projecten, co-branding en gezamenlijke marketing. Samen met de partners evalueren we de samenwerking regelmatig, want alleen op die manier kun je het vertrouwen creëren en in stand houden dat noodzakelijk is om de winst te boeken.” Het BSP-programma loopt momenteel al uitstekend in de Benelux, benadrukken beide BASF-medewerkers. Niettemin verwachten Prins en Van Gent dat er zich dit jaar nog meer klanten aansluiten bij het samenwerkingsplatform. Daarom zal BASF Master Builders Solutions op de aanstaande editie van Building Holland (van 11 tot en met 13 april in RAI Amsterdam) uitgebreid aandacht geven aan het BSP-programma. “Op de beurs gaan we enkele sprekende voorbeelden presenteren van wat duurzaamheid zoal kan opleveren”, besluit Van Gent. “Bezoekers van Building Holland kunnen met eigen ogen zien dat samenwerking concrete winst in duurzaamheid én euro’s oplevert.” ●

Links met meer informatie

Bekijk de volgende links indien u meer informatie wilt over BASF Master Builders Solutions en BASF System Partner.
www.system-partner.basf.com
www.master-builders-solutions.basf.com