



Vertrouwensbasis

Turnkey hallenbouwer Hardeman in Veenendaal is co-creator van het succesvolle woonconcept Lofthome, waarvan er in twee jaar tijd 21 stuks zijn opgeleverd.

'We hadden gerekend op het drievoudige', zegt Arnold Hardeman, één van de zoons en opvolgers binnen het familiebedrijf, die het realistische cijfer wijt aan het economisch tij. Maar voorlopig is het voldoende, want aan de basis ligt een samenwerking met lange-termijnvisie. Bovendien is het enthousiasme van kopers onveranderd; de Lofthome spreekt mensen aan. Het aantal belangstellenden voor de stalen woning op maat heeft de drieduizend ('leads') bereikt. Hardeman: 'We genieten veel mond-op-mond-reclame, maar de open dagen werken ook goed. Liefst organiseren we die bij een zojuist opgeleverde woning. Daar komen dan tussen de dertig en veertig personen. Ze keren vaak terug. 'We gaan 'm zeker maken, maar ik wilde nog even kijken ter inspiratie', zeggen ze dan. Logisch, ze moeten eerst hun eigen huis zien te verkopen.'

Hardeman (285 werknemers) haalt nog steeds 80 tot 90% van zijn omzet uit de hallenbouw, runt een handelsonderneming, een webshop en transportbedrijf, en is actief in combinaties van bedrijven die samen een product in de markt zetten. Zo is de half open tennisoverkapping Open Cover (voorheen Light Space) ook een co-creatie waaraan Hardeman deelneemt. Voor de wereldwijde turnkey projecten van stalinrichter Van der Ploeg uit Leeuwarden levert Hardeman de constructie en gebouwhuid. Zo'n combinatie kan goed marcheren, mits de basis goed is en disciplines elkaar goed aanvullen. Het bedrijf ziet potentieel in de Lofthome om verschillende redenen. Hardeman: 'De hallen- en woningmarkt zitten niet in elkaars cyclus, daarom vult het elkaar aan. De diversificatie spreidt risico, maar bezorgt ons ook een goede naam en spin-off.' Via de Lofthome is Hardeman de bouwer van een bezoekerscentrum voor Staatsbosbeheer, dat is afgeleid van het Lofthome-concept. Ook zal Harde-

man de 'Butterfly Houses' gaan leveren in Nigeria, een stalen woning met tropendak en eveneens van de hand van BKVV architecten. Het architectenbureau ontwierp drie jaar geleden de eerste 'Lofthome' voor een particuliere opdrachtgever, actief in de marketing. Het wordt een combinatie van een boerenschuur en een loft, met hoge ruimtes en constructies in het zicht. Ze zien samen brood in het idee om 'zijn woning' om te zetten naar een concept, waarna de zoektocht naar een bouwer eindigt in Veenendaal. Hardeman: 'Er sprak wel een voorkeur uit voor staal, vanwege de grote overspanningen. Ik voelde direct dat het klikte, gewoon op gevoel. De combinatie werkt ook goed: we vonden samen belangrijk om de bewoner zo snel mogelijk met de architect in contact te bren-

'De Lofthome bezorgt ons goede naam en spin-off'

gen. Hij is toch een vertrouwenspersoon, iemand die emoties herkent en kan vertalen naar wensen in ruimten en kleuren. Een bouwer wil al snel verkopen, een beslissing nemen en doen. Maar de klant wil het traject rustig doorlopen.'

De marketingman is nu veelal de eerste persoon waarmee kopers in contact komen en legt uit wat de mogelijkheden en kosten zijn. Hardeman: 'Lofthome bv werkt ook met calculatiesheets van ons, waarin allerlei bedrijfsinformatie staat. Dat zijn onze kale prijzen, daarin vertrouwen wij onze partners. Daarop zijn al onze co-makerships gebaseerd: vertrouwen. Verder is de takenverdeling helder: wij de bouw, jij de architectuur en hij de marketing. Je brengt elkaars krachten samen en bouwt voort op vertrouwen.'

Anders dan eerst de bedoeling was, treedt Hardeman bij de Lofthome op als hoofdaan-

nemer, met een timmermansoog voor kosten, afwerking en productverbetering. 'Door de onderaannemers serieus en in teamverband te betrekken wordt het eindproduct ook beter. Het is niet direct prijsgestuurd, waardoor er ruimte voor verbetering ontstaat. "Die waterpomp is niet de beste, zullen we niet deze nemen", om maar een voorbeeld te noemen. Of: onder aan de binnenwanden heeft de architect liever geen plint, maar dan wordt de gipsplaat aan de onderzijde nat tijdens het dweilen. De binnenwandmonteur brengt dan een metalen stucstopprofiel in als oplossing. Iets duurder, maar die paar tientjes extra levert het meervoudige op in afwerkingsniveau. Nog een voorbeeld: aanvankelijk bestond de gevel uit een sandwichpaneel, zonder tweede laag. Maar was moeilijker te detailleren bij de overgangen, van wanden maar ook van dak naar wand, waar men liever geen goot wilde. Wij kwamen toen met het idee om een sinusprofiel met de golf van nok tot goot te leggen. Dat kan handmatig en alle aansluitingen worden vloeiend. Bovendien konden alle dakramen zonder problemen in de daklaag worden aangebracht. Het hemelwater wordt aan de onderzijde opgevangen door een grindbed, eventueel gedraineerd. Het water wordt niet aangesloten op het riool.'

De partners in Lofthome 'willen en durven ook inzet te tonen', aldus Hardeman. 'En we hadden snel in de gaten dat staalbouw vraagt om sobere detaillering. Dat maakt het prijstechnisch ook interessant.' Hardeman dacht zelf eerst aan een cataloguswoning. 'In een woning zit vijf ton staal waarvoor wij ongeveer evenveel moeten tekenen als een hal waarin vijftig ton staal. We hadden bedacht met veel repetitie te kunnen werken en meerdere varianten waarvan de productie vanuit de la ging, met een druk op de knop. Dat blijkt niet te werken. Dat segment kent veel concurrentie op prijs. Die mensen krijgen 'een koopje', maar komen bij oplevering van een koude kermis thuis. Mensen met geld kennen de waarde ervan en hebben het er ook voor over. Daar kiezen wij voor en merken in dat segment de meerwaarde.' •