



Marketing Consultancy bv

### Machinaal straten wordt de toekomst

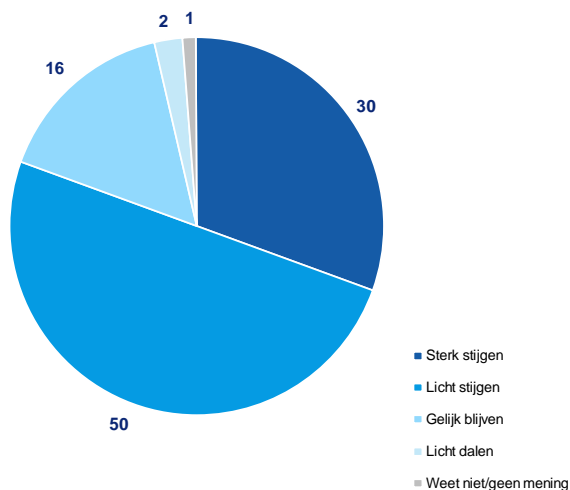
*Samenwerking tussen fabrikant, opdrachtgever en aannemer essentieel voor succes*

Rotterdam - 13 maart 2008. Een van de meest arbeidsintensieve processen in de bouwsector zal binnen afzienbare tijd gemechaniseerd worden. Het symposium van Stichting Promotie Straatbaksteen (SPS) van donderdag 13 maart a.s. in Harderwijk, had dan ook niet op een beter moment plaats kunnen vinden. Het blijkt namelijk dat zowel opdrachtgevers (gemeenten) als verwerkers (aannemers GWW) het erover eens zijn, dat de tijd rijp is voor machinaal straten. Het wordt op dit moment nog maar mondjesmaat toegepast (ca. 10%-15% van de projecten), maar iedereen is het erover eens dat het in de komende 3 jaar veel vaker zal voorkomen. Er zijn wel enkele belangrijke voorwaarden te noemen, wil machinaal straten een flinke vlucht nemen. Eén daarvan is dat alle betrokken partijen (fabrikant, opdrachtgever en aannemer) in een vroegtijdig stadium met elkaar gaan samenwerken. Dit alles en meer blijkt uit de Gemeentewerken Scan 2008, een onderzoek dat USP Marketing Consultancy in samenwerking met BouwKennis heeft uitgevoerd.

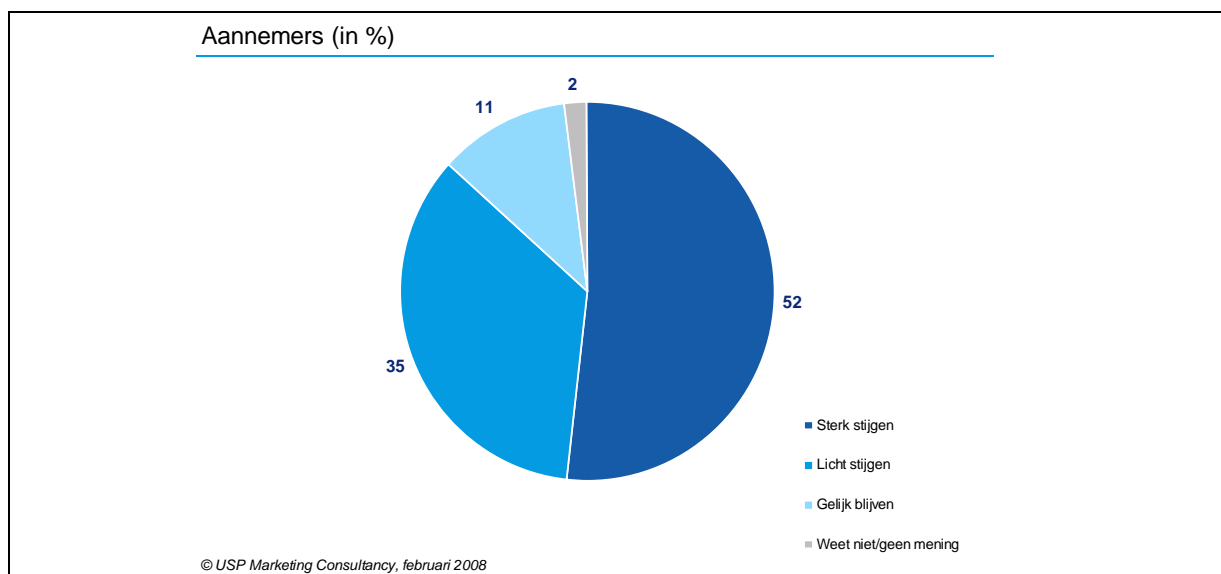
*Machinaal straten zal steeds vaker in het straatbeeld te zien zijn*

Op dit moment wordt machinaal straten nog maar in een beperkt aantal projecten toegepast. Zo zeggen de gemeenten en aannemers GWW dat in gemiddeld 10% tot 15% van de projecten machinaal wordt bestraat. Het percentage gemeenten en aannemers dat geen enkel project machinaal bestraat heeft is met respectievelijk 45% en 35% hoog te noemen. De bestratingsmarkt lijkt echter wel op het punt te staan om machinaal bestraten massaal toe te gaan passen. Dit blijkt onder meer uit de toekomstverwachtingen die gemeenten en aannemers hebben ten aanzien van deze wijze van bestraten: 80% van de gemeenten verwacht een stijging in het aantal machinale bestratingsprojecten en bij aannemers is dit zelfs 87%.

**ONTWIKKELING AANDEEL MACHINAAL STRATEN KOMENDE DRIE JAAR**  
Gemeenten (in %)



© USP Marketing Consultancy, februari 2008



*Voor- en nadelen machinaal straten*

Over de voordelen zijn de gemeenten en aannemers het eens. Naast het feit dat het een lagere belasting oplevert voor de stratenmakers, kan het werk er ook sneller mee worden opgeleverd. Het eerste voordeel (arbeidsvriendelijk verwerken van stenen) zal met name belicht worden tijdens het symposium van donderdag 13 maart a.s. dat georganiseerd wordt door de Stichting Promotie Straatbaksteen. Hoewel dit symposium georganiseerd wordt vanuit de hoek van de bakstenenfabrikanten, gelden dezelfde voordelen bij betonnen stenen. Wil machinaal straten een succes worden, onafhankelijk van het feit of het nu betonnen straatstenen of straatbakstenen zijn, dan is het belangrijk dat met name de (gepercipieerde) nadelen worden weggenomen. Deze (gepercipieerde) nadelen liggen met name bij de grootte van de projecten en de kosten van machinaal straten. Zowel gemeenten als de aannemers vinden het een nadeel dat machinaal straten niet mogelijk is bij kleine projecten. Tevens spelen de hoge investeringskosten een belangrijke rol. Indien de markt een oplossing weet te vinden om deze nadelen (grotendeels) weg te nemen, dan maakt dat de weg vrij voor een grotere inzet van machinaal straten.

*Samenwerking tussen fabrikant, opdrachtgever en aannemers essentieel voor succes*

Niet alleen het wegnemen van de (gepercipieerde) nadelen is nodig om machinaal straten vaker toe te gaan passen. Wat verder van belang is, is het feit dat alle betrokken partijen zich bewust worden van de voordelen van het machinaal bestraten en dat zij hierover in een vroegtijdig stadium met elkaar over spreken. Ruim tweederde (70%) van de gemeenten en aannemers geeft namelijk aan dat het slagen van een project reeds in de voorbereidingsfase wordt bepaald. Daarnaast zegt tweederde (66%) van de gemeenten en driekwart (75%) van de aannemers dat de rol van fabrikanten essentieel is bij machinaal straten.

Er is kortom voldoende draagvlak om machinaal straten succes te laten worden. De markt is overtuigd van het principe, aangezien het oplossingen biedt voor ernstige huidige problemen zoals arbeidstekorten en de Arboretgeving. Toch zijn er nog enkele obstakels die overwonnen dienen te worden, wil het machinaal straten echt regelmatig ingezet worden. Enkele voorbeelden zijn reeds in dit artikel genoemd, bijvoorbeeld ook kleine projecten rendabel maken voor machinaal straten en oplossingen aandragen waardoor de investeringskosten



Marketing Consultancy bv

kunnen dalen. Indien de gehele bestratingssector (fabrikanten, opdrachtgevers en aannemers) samenwerken om machinaal straten te promoten en zichzelf laat bewijzen, dan zal de uitvoering van bestratingsprojecten er over een aantal decennia heel anders uit zien.

*Voor nadere informatie kunt u contact opnemen met:*

USP Marketing Consultancy

Drs. Henri Busker

Telefoon: 010-2066900

E-mail: [busker@usp-mc.nl](mailto:busker@usp-mc.nl)

Website: [www.usp-mc.nl](http://www.usp-mc.nl)

of

BouwKennis

Drs. Jacco Ridderhof

Telefoon: 010-2066996

E-mail: [ridderhof@bouwkennis.nl](mailto:ridderhof@bouwkennis.nl)

Website: [www.bouwkennis.nl](http://www.bouwkennis.nl)

*Technische achtergrond/verantwoording:*

Voor de Gemeentewerken Scan 2008 dat USP Marketing Consultancy in samenwerking met BouwKennis heeft uitgevoerd, zijn 426 telefonische enquêtes afgenomen onder gemeenten en aannemers GWW. Het onderzoek heeft zich gericht op de markt voor bestrating, riolering en afwatering. De enquêtes zijn afgenomen in de maanden januari en februari 2008. Andere onderwerpen die in dit rapport aan bod komen, zijn o.a. naambekendheid en tevredenheid van fabrikanten, oriëntatiebronnen en ontwikkelingen in de GWW-markt.