

WOEMA! BIEDT VOLLEDIGE WAAIER AAN ECOLOGISCHE HOUTBOUWTECHNIEKEN

“HOUTBOUW OMVAT ZOVEEL MEER DAN LOUTER HET OPTREKKEN VAN HOUTSKELETSTRUCTUREN”

Woema! (Zuid-Afrikaans voor ‘pit en energie’) uit Eke nabij Gent is gespecialiseerd in houtbouw. Dat omvat meer dan louter houtskeletbouw. Zaakvoerder Simon Suys maakt er een erezaak van om het hele scala dat houtbouw inmiddels rijk is, aan zijn klanten aan te bieden. Hij kreeg de sector met de paplepel ingegeven. Zijn vader Peter Suys is immers zaakvoerder van Eurabo, een leverancier van bio-ecologische houtbouw- en isolatiematerialen.

Jan De Naeyer

VAN KLEINE VERBOUWINGEN TOT VOLLEDIGE MAKE-OVERS

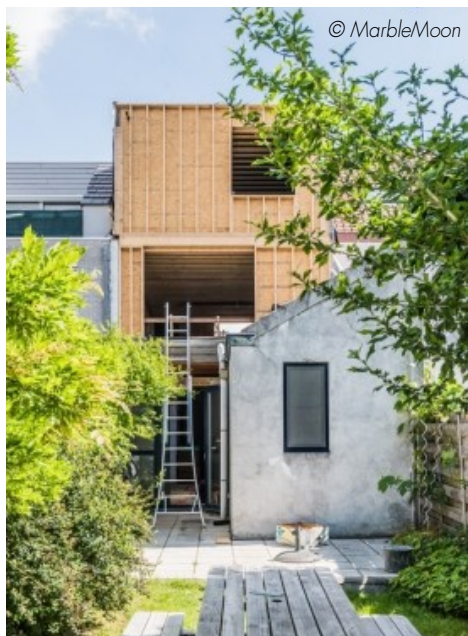
Woema! is een houtbouwbedrijf uit Eke dat tegelijk instaat voor algemene aanneming, gaande van grond- en afbraakwerken over ruwbouw tot volledige afwerking. Zaakvoerder is Simon Suys. “Onze corebusiness is het optrekken van water- en winddichte woningen. We maken steevast gebruik van ecologische materialen, zoals houtwol-, vlas- of katoenisolatie. Houtbouw is echt volledig ons ding. We zijn vooral actief in de renovatiesector, gaande van kleine verbouwingen tot volledige make-overs van bestaande huizen. Op vraag van klanten of architecten trekken we ook nieuwbouwwoningen op, maar de focus ligt duidelijk op renovaties. Als we een nieuwe woning bouwen, gaat het vaak om speciale projecten, die bijvoorbeeld om stabiliteitstechnische redenen moeilijk liggen. De

reden waarom we vooral voor renovaties kiezen, heeft te maken met de maatschappelijke meerwaarde van dergelijke inbreidingsprojecten die de openbare ruimte maximaal benutten. Er staat immers al voldoende druk op het platteland.”

MEER DAN HOUTSKELETBOUW

“We zijn sterk op het vlak van coördinatie en planning, waardoor onze projecten een bijzonder korte doorlooptijd hebben”, stelt Simon Suys. “Verder brengen we in Woema! alle vaardigheden inzake houtbouw samen. Houtskeletbouw is daar een onderdeel van maar zeker niet het enige. Ook CLT-panelen, cassettevloeren en andere materialen en technieken worden gecombineerd om het maximum uit een project te halen. Die aanpak impliceert dat we van architecten vaak de vraag krijgen om te werken in bouw-

team. Daarbij worden de verwachtingen en het budget op tafel gelegd. De architect is verantwoordelijk voor het ontwerp en wij voor de uitvoering, inclusief stabiliteitsstudie. Door niet louter op houtskeletbouw te focussen maar het hele plaatje te bekijken, onderscheiden we ons sterk van de concurrentie in de markt. We mikken niet toevallig op de moeilijkere projecten omdat we echt met onze klanten willen meedenken en niet louter willen uitvoeren wat werd getekend. Belangrijk is dat niet alleen onze klant maar ook wij met trots naar een project kunnen kijken. Vertrouwen is het sleutelwoord en dat krijg je door goede en intensieve communicatie. Als aannemer weet je vaak al enkele weken op voorhand dat een bepaalde deadline niet gehaald kan worden. Als je je klant daar meteen van op de hoogte brengt, zal het begrip veel groter zijn dan wanneer je daar te elfder ure mee afkomt.”



© MarbleMoon

Woema! is vooral actief in de renovatiesector, gaande van kleine verbouwingen tot volledige make-overs van bestaande huizen



© MarbleMoon

**“VERTROUWEN IS
HET SLEUTELWOORD EN
DAT KRIJG JE DOOR
GOEDE EN INTENSIEVE
COMMUNICATIE”**

”

Simon Suys
Zaakvoerder Woema!



De snelheid van uitvoeren is voor Woema! zeer belangrijk

© MarbleMoon

gemakkelijk om bepaalde projecten te moeten laten schieten.”

KWALITEIT BOVEN GROEI

Woema! heeft de luxe om zijn projecten te kunnen kiezen. Dat betekent tegelijk dat er nog heel wat onontgonnen terrein ligt. Toch is het niet de ambitie van Simon Suys om heel snel heel sterk uit te breiden. “Het is sinds 2012 al heel snel gegaan. Op amper acht jaar tijd evolueerde ik van een eenmanszaak naar een kmo met tien werknemers. Uiteraard is er nog ruimte voor verdere groei, maar het leveren van kwaliteit zal altijd de belangrijkste drijfveer blijven. Als ik merk dat we die kwaliteit niet langer kunnen garanderen, dan zal ik er niet voor terugdeinzen om terug te schakelen.

Tweede probleem dat bij een uitbreiding komt kijken, is het vinden van gekwalificeerd personeel. Schoolverlaters kan ik moeilijk aanwerven om de eenvoudige reden dat er geen houtbouwrichting bestaat in ons hedendaags onderwijs. Scholen leveren schrijnwerkers of of bouwvakkers, maar wij hebben een combinatie van beide nodig. Daarom investeren we veel in stagiairs. Zo zien we welk vlees we in de kuip hebben. Maar ook stagiairs worden steeds kritischer. De bouwsector op zich is niet zo sexy voor jonge werkrachten. Ik merk wel dat een sterke aanwezigheid op sociale media heel belangrijk is vandaag de dag, zowel voor onze klanten als voor potentiële werkrachten.”

SNELHEID VAN UITVOERING

De klanten die bij Woema! aankloppen, zijn al overtuigd dat houtbouw het antwoord op hun probleem is. Om de twijfelaars over de streep te trekken, heeft Simon Suys enkele goede argumenten. “Op het vlak van prijs zal een houten woning iets duurder uitvallen dan een klassieke, gemetselde woning. Daartegen-

MET DE PAPLEPEL

Simon Suys kreeg de houtbouw van jongs af aan ingelepeld. “Mijn vader had vroeger zijn eigen houtbouwbedrijf, vooraleer hij Eurabo oprichtte, een leverancier van houtbouwmaterialen. Ik groeide er dus in op en ging als kind al mee op de werven. Toch keek ik na mijn studies in eerste instantie naar informatica om me in te specialiseren. Maar het bloed kruipt waar het niet gaan kan. Na een tijdje startte ik de studies houtbouwtechnologie aan de hogeschool. De afspraak was dat ik niet meteen voor mijn vader zou gaan werken, maar elders ervaring zou opdoen. Omdat ik ook een bachelor-na-bacheloropleiding wou volgen, waardoor ik één dag per week op de schoolbanken moest doorbrengen, besloot ik in 2012 maar meteen om zelfstandige te worden. Zo ging de bal al snel aan het rollen. Het eerste jaar bleef het een eenmanszaak maar de uitbreiding volgde al snel, zodat we vandaag met acht arbeiders, drie bedienden en mezelf aan de slag zijn.”

EEN OFFERTE PER TIEN PRIJSAANVRAGEN

Ons klantenbestand bestaat voornamelijk uit particulieren. Die komen zowel rechtstreeks als

via architecten bij ons terecht. We merken dat architecten die al eerder met ons samenwerkten, vaak terugkeren. Dat is een goed teken en we werken graag samen op basis van vertrouwen. Beide partijen weten op die manier wat ze van elkaar kunnen verwachten en we moeten geen nodeloze tijd steken in het opmaken van nutteloze offertes.

Veel offertes maken we echter niet. De vraag is immers veel groter dan het aanbod. Ik schat dat we voor de tien prijsaanvragen die we wekelijks binnenkrijgen, we één offerte maken. We hanteren een aantal selectiecriteria: in eerste instantie kijken we altijd naar de nabijheid van de werf. We willen onze mensen de luxe geven om vaak in en rond Gent te kunnen werken. Dat bespaart hen en het bedrijf heel wat fileleed. Onze projectleider fietst vaak zijn werven af. Als die allemaal bij elkaar in de buurt liggen, kan hij er een vijftal per dag bezoeken. Als we al eerder met een architect hebben samengewerkt, is de kans ook groter dat we een offerte zullen opstellen. En tot slot mikken we vaak op de specialere projecten, die een specifieke uitdaging vormen voor onze mensen. Enerzijds is het voor ons een grote luxe om onze projecten op die manier te kunnen selecteren. Anderzijds is het ook niet

SCHRIJNWERK AWARD VOOR KANTOOR ANNEX LOODS IN RONSE

Vorig jaar won Woema! een Schrijnwerk Award met de realisatie van een loods annex kantoor in Ronse. “Eurabo, het bedrijf van mijn vader, handelaar in bio-ecologische houtbouwmaterialen, had een nieuwe vestiging nodig. De dakconstructie van de loods werd wel volledig in hout voorzien, zowel de spanten, de gordingen als de windverbanden. Het kantoor werd gerealiseerd in bouwteam. We kregen volledige vrijheid in de opbouw, al vroeg de klant uiteraard wel om zoveel mogelijk materialen

te gebruiken die ze zelf verkopen. Op die manier werd hun kantoor ook een grote toonzaal.

Het project werd mooi binnen budget en planning gerealiseerd, met heel vooruitstrevende technieken uit de houtbouwsector. Zo werden de wanden opgetrokken uit CLT-panelen, het dak bestaat uit cassettevloeren van Novatop die maar liefst twaalf meter overspannen. De verdiepingsvloer is een hout-betonvloer, waarbij de houten CLT-platen samenwerken met het beton om aan

draagkracht te winnen en trillingen op te vangen.

Het is een mooi project, zoveel mogelijk opgetrokken uit hout. In een betonland als België is dat niet evident. Beton is hier heel goedkoop, waardoor concurrentie vaak moeilijk is. Bovendien beschikken de betonboeren over een sterke lobby. Voor onze houtsector liggen er dus nog heel wat uitdagingen om de verschillende instanties ervan te overtuigen houtbouw als een waardig alternatief te zien.”



© MarbleMoon



© MarbleMoon

Woema! maakt steevast gebruik van ecologische materialen, zoals houtwol, vlas- of katoenisolatie



© MarbleMoon

Het zijn vooral de voordelen van hout (akoestiek, dampopen enz.) die klanten over de streep trekken



© MarbleMoon

Simon Suys verwacht dat de sector van houtbouw nog verder zal exploderen

over staan echter een aantal onmiskenbare troeven. Zo is de snelheid van uitvoering zeer belangrijk. Combineer dat met het beperkt gewicht van de structuur en je hebt meteen de twee belangrijkste verkoopargumenten. Heel vaak wordt houtbouw gebruikt om aan bestaande appartementsgebouwen enkele verdiepingen toe te voegen. Zo plaatsten we onlangs drie nieuwe etages op een Oostends flatgebouw. Met andere technieken hadden er maar twee verdiepingen aan toegevoegd kunnen worden. Een extra verdieping was voor die investeerder pure winst. In Gent hebben we zo al heel wat woningen onder handen genomen. We halen het bestaande dak eraf, plaatsen een nieuwe verdieping en een nieuw dak. Op amper één week tijd kan zo'n werk water- en winddicht worden afgewerkt. Reken op een tweetal maanden inclusief binnenafwerking. Niet vergeten dat het hier om een volledig droge bouw gaat. Er gaan dus geen weken of maanden verloren met het laten uildrogen van metsel- of pleisterwerken."

WEG MET DE KLASSIEKE WERFVERGADERING

De investeringen in materiaal zijn eerder beperkt voor Woema!, vooral omdat men de nodige stukken volledig op maat laat maken. "We hebben hier wel een paneelzaag staan, maar die wordt amper gebruikt. Onze stukken voor de projecten laten we extern maken. Net omdat we alle segmenten uit de houtbouw aan onze klanten willen kunnen aanbieden, is het onmogelijk om die allemaal zelf te produceren. Als een goede schoenmaker blijven we bij onze leest. Onze corebusiness is het optrekken van gebouwen in houtstructuur. Het produceren van de nodige houten stukken laten we dan ook best over aan zeer ervaren en gespecialiseerde firma's. Wij tekenen een project altijd volledig uit in 3D, waarbij we alle componenten en leveranciers samenbrengen in één model. Daaruit vloeit automatisch een planning en de diverse bestellingen die rechtstreeks op de werf geleverd worden. Die aanpak levert een korte doorlooptijd en een lage foutenmarge op. Een goeie voorbereiding is met andere woorden minstens al het halve werk.

Architecten durven soms wel eens moeite te hebben met deze manier van werken. De klassieke werfvergadering verdwijnt immers. Alle beslissingen moeten op voorhand genomen worden. Op de werf zelf wordt enkel uitgevoerd. Om de architect en de eindklant een duidelijk beeld van de werf te geven, tekenen we ook alles in 3D uit."

KLANTEN HEBBEN NIET UITSLUITEND ECOLOGISCHE MOTIEVEN

Mede door de corebusiness van houtstructuurbouw is duurzaamheid bij Woema! geen loos begrip. "Toen Woema! in 2012 opstartte, ging heel wat van mijn tijd naar het uitleggen aan klanten wat duurzaam bouwen precies inhield", aldus Simon Suys. "Gelukkig heeft de stad Gent daarin zijn steentje bijgedragen. Toch ben ik ervan overtuigd dat de helft van onze klanten niet geïnteresseerd is in duurzaam bouwen. Het maakt hen niet uit of hun muren worden gemetseld, dan wel in hout worden opgetrokken. Zij kiezen wel voor de voordelen die onze materialen meebrengen. Dat kan gaan om akoestiek, dampopen en dus gezond bouwen, snelheid van uitvoering enzovoort. Het ecologische aspect is mooi meegenomen maar niet hun belangrijkste drijf-

veer. En voor de prijs hoeven ze het niet te laten. Bij renovatieprojecten gaat de grootste hap van het budget immers naar manuren en niet naar materialen, waardoor onze prijzen perfect vergelijkbaar zijn met die van een klassieke aannemer."

BOOMING BUSINESS

Woema! kan de prijsaanvragen nu al niet meer allemaal beantwoorden maar toch ziet Simon Suys de sector van houtbouw nog verder exploderen. "We zijn net terug van een internationale houtbouwbeurs. Als je ziet welke onderzoeken er bezig zijn, welke nieuwe producten ontwikkeld worden, dan kan je niet anders dan stellen dat houtbouw enorm leeft. En ik zie niet meteen een einde aan die evolutie komen. Hoogbouwprojecten zijn bijvoorbeeld in volle evolutie. Momenteel worden al gebouwen tot 84 m in hout opgetrokken. In steden als Londen en Amsterdam wordt houtbouw steeds belangrijker. Het feit dat het om prefabstukken gaat, waardoor er snel gewerkt kan worden en de openbare weg slechts kort ingenomen moet worden, weegt door. Tegelijk gaat het bij ons steeds om stille en stofvrije werven, ook niet onbelangrijk in een stedelijke omgeving." □



© MarbleMoon

"We mikken vaak op de specialere projecten, die een specifieke uitdaging vormen voor onze mensen"