

# De baksteen blijft

Peter de Lange

Nederlanders wonen graag in een huis met een bakstenen gevel en pannen op het dak. Het Planbureau voor de Leefomgeving constateerde het in 2014 nog maar eens in zijn rapport 'De waarde van Stijl'. De sterke voorkeur voor dat keramische schilletje biedt perspectieven voor de baksteenindustrie, zeker nu de woningmarkt aantrekt. De fabrikanten stoken hun vuren op om aan de stijgende vraag te kunnen voldoen. Bestseller blijft de traditionele steen die met de hand wordt opgemetseld. Maar ook in producten die geschikt zijn voor prefab gevels zit toekomst.

De vijftien producenten van gevel- en straatstenen die zijn aangesloten bij de vereniging Koninklijke Nederlandse Bouwkeramiek zagen in de eerste helft van 2015 hun binnenlandse afzet stijgen met zes procent. De opbloei volgt op zeven magere jaren waarin de productie bijna halveerde en vooral orders voor bakstenen uit Engeland de branche overeind hielden.

De vraag is na de crisis wel veranderd, constateert KNB-directeur Ewald L.J. van Hal. "We zitten in een transitiefase, je ziet steeds meer verschillende bouwmethoden en bouwvormen. Dat leidt tot een grote diversiteit aan producten. Prefab komt op, en dat laat ook andere keramische producten toe. De industrie reageert goed op die veranderende vraag. Wij maken voor elk wat wils. Ik zeg wel eens schertsend: wij doen het met iedereen." Overigens maken in de fabriek vervaardigde gevels slechts een heel klein deel uit van de markt, meent Van Hal. "Bouwen op locatie blijft voorlopig mainstream," stelt hij. Daar staat tegenover dat het bestand aan metselaars in de bouw in rap tempo vergrijsd. Daar moeten fabrikanten ook rekening mee houden, zegt Arie van Zadelhoff, directeur van stenenfabriek Daas in Zeddam. "We komen straks gewoon handjes tekort."

## Traditioneel bouwen verliest terrein

Dat Hurks plannen heeft een in de crisis gesloten fabriek voor prefab gevels te heropenen en bouwers - bijvoorbeeld Slokker - een eigen prefab woning op de markt brengen, zijn volgens Van Zadelhoff

tekenen dat traditioneel bouwen langzaam maar zeker terrein verliest. Hij houdt rekening met een groeiende vraag naar lichtere, smallere stenen en naar steenstrips. Want voor prefab is het gewicht van de steen doorslaggevend. "Een prefab gevel moet taakbaar en vervoerbaar zijn. Hoe lager het gewicht, hoe gunstiger voor de montage."

Prefab staat voor sneller bouwen en dus voor het sneller aanleveren van bouwmaterialen. Dat heeft consequenties voor het productieproces in de stenenfabriek. "Een levering voor een traditioneel gebouwd project kan ik in drieën knippen; voor prefab moet het in één keer," aldus Van Zadelhoff. "Het bouwvolume is door de aantrekkende woningmarkt enorm toegenomen. Dat vraagt van de toeleverende Industrie een andere capaciteitsbenutting en productieplanning," merkt ook Wienerberger in Zaltbommel.

Ook deze fabrikant van keramische bouwmaterialen volgt de ontwikkelingen op de prefab markt op de voet. Die blijft voorlopig beperkt van omvang, verwacht marketing manager Tanja Bongers: "Wij zien met name in casco meer prefab ontstaan, maar het blijkt in de praktijk vaak het meest efficiënt de gevelstenen en dakpannen in situ te metselen en te leggen."

Voor projecten met volledige prefab gevelelementen levert Wienerberger standaard bakstenen dan wel smallere bakstenen. Aan de maatvoering van materialen worden mede daardoor steeds strengere eisen gesteld, zegt Bongers. "Dat heeft onze volle aandacht. Wij investeren fors in productie-optimalisatie en productverbeteringen om te voldoen aan de vraag uit de markt."

## Slokker plannen

Een gevolg van de toenemende vraag vanuit de woningbouw is voor bakstenenfabrikant Rodruza in Nijmegen dat productie en voorraad beter op elkaar moeten worden afgestemd. "In de crisistijd kon op de Nederlandse vraag snel worden gereageerd. Die was niet zo groot. Wij hebben de laatste jaren veel geëxporteerd naar Engeland,

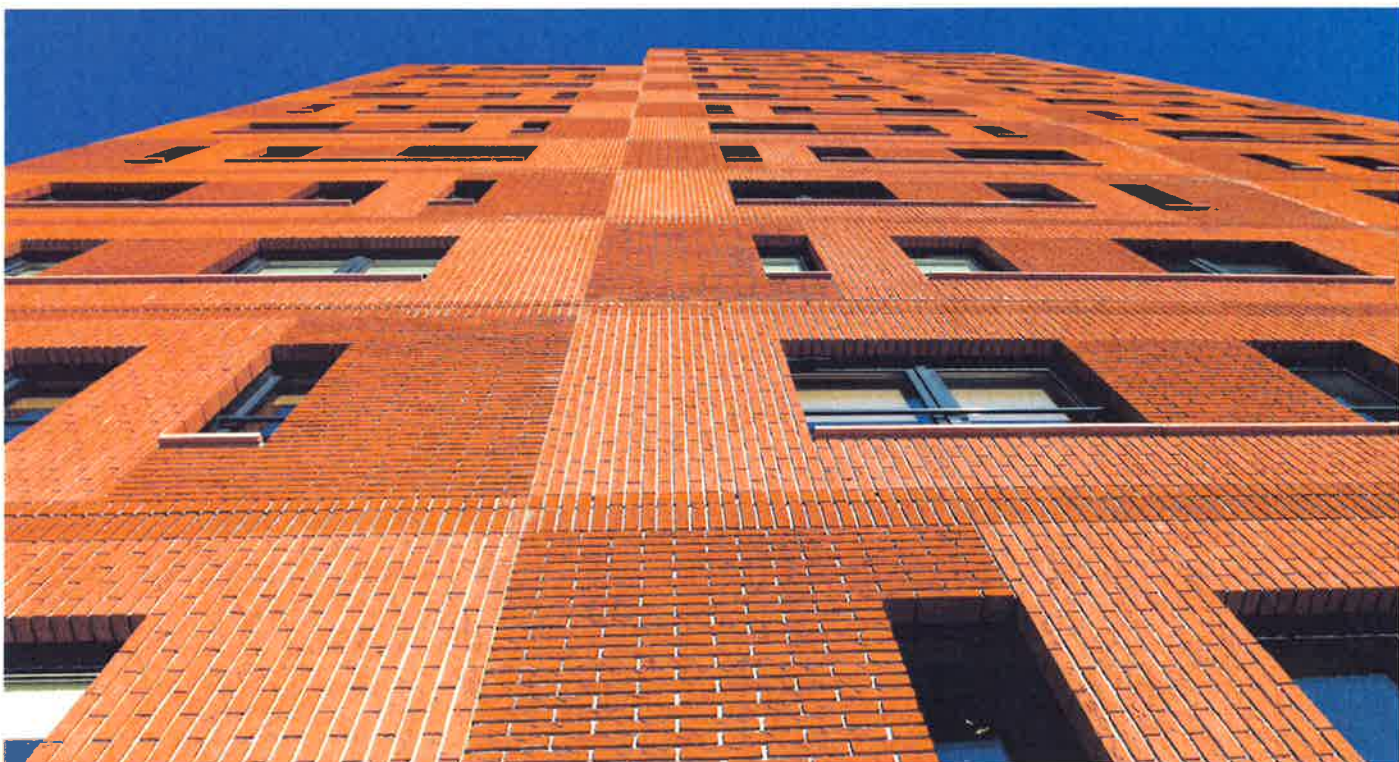
Nu de binnenlandse markt aantrekt, moeten we strakker gaan plannen", aldus directeur Ivo Würzner. "Er is overigens doordat de Engelse vraag afneemt, al meer capaciteit voor Nederland vrijgekomen. Die twee sluiten mooi op elkaar aan."

Als in het oog springend verschil met de woningbouwmarkt van voor de crisis noemt Würzner de betrekkelijke kleinschaligheid van veel hedendaagse woningbouwplannen. "De Vinex-rijd lijkt voorbij, grote projecten van corporaties zijn ook zeldzaam geworden. De vraag komt nu van kleine binnenstedelijke projecten en van ontwikkelende bouwers."

## Duurzame kwaliteit

Hardlopers bij Rodruza zijn de traditionele rode stenen. Ook de vraag naar bijzondere vormen en kleuren zoals grijs, wit en zwart loopt goed. Producten die geschikt zijn voor de verwerking in prefab gevels hebben geen prioriteit, Würzner: "Prefab is absoluut een trend. Maar als de bouw weer op volle toeren draait, vraag ik me af of er voldoende capaciteit is om aan de vraag te voldoen." Rodruza bouwt voorlopig op de traditionele stenen. Würzner: "Een gemetselde gevel staat voor duurzame kwaliteit. Dat moet je bij steenstrips maar afwachten."

Toch stijgt de vraag naar prefab steenstripgevels en dat heeft alles te maken met de opkomst van energieneutrale woningen, zegt Peter Delsing, commercieel directeur bij de twee Nederlandse vestigingen van de Belgische steenfabrikant Vandersanden. "Wij hebben speciaal voor renovatieprojecten een met steenstrippen afgewerkte isolatieplaat ontwikkeld. De omzet is in korte tijd verdubbeld, de plaat wordt nu ook bij nieuwbouwwoningen toegepast. Hij is maar dertig centimeter dik; een gemetselde gevel met dezelfde isolatiewaarde komt veel verder naar voren. De gewone baksteen is zeker nog niet op zijn retour, maar ik verwacht dat de strippenmarkt enorm gaat stijgen."



Voor volledige prefab gevelelementen worden ook wel smallere bakstenen gebruikt.