1 I 2020

immotions

HET MAGAZINE VAN DE ALHO-GROEP

HORIZON
Betaalbaar bouwen

REFERENTIES
School in Taucha
Servicecentrum Volvo
Crèche in Torgau

FOCUS
Energiemanagement
binnen de ALHO-groep

GROEP
ALHO Systembau AG Schweiz

MENSEN
Marketing

BETAAL BAAR BOUWEN

„IEDERE TIJD HEEFT ZIJN EIGEN UITDAGING.“

Angela Merkel

Het magazine van de ALHO-groep

ALHO Systembau GmbH,
D-Morsbach

ALHO Systembau S.à r.l.,
LU-Esch-sur-Alzette

ALHO Systeembouw,
BE-Leuven

ALHO Systembau AG,
CH-Wikon

Uitgever:

ALHO Holding GmbH
Postfach 1151
51589 Friesenhagen
Tel.: +49 (2294) 696-111
marketing@alho.com

Redactie:

ALHO Holding GmbH

C&G: Strategische Kommunikation GmbH

Ruess Public B GmbH

Copyright en gebruiksrecht op teksten en foto‘s/ afbeeldingen:

ALHO Holding GmbH

Oplage:

28.500 exemplaren

www.alho.com

ALHO
MODULAIRE GEBOUWEN

Voorwoord

BESTE LEZER,

De voorbije weken hebben ons gesteld voor compleet nieuwe uitdagingen met een enorme reikwijdte. Met name in de grote steden was het voor veel mensen niet eenvoudig om thuis te moeten blijven. Dat heeft de politiek nog sterker onder druk gezet om de voorwaarden te scheppen voor meer leefbare én betaalbare woonruimte. Wat daarbij de lastigste obstakels zijn, en welke mogelijkheden modulair bouwen biedt, leest u in de rubriek HORIZON.

Op de arbeidsplek is heel duidelijk geworden hoe belangrijk flexibiliteit is. Willen we anders gaan werken en leren, dan zullen we flexibele bouwconcepten nodig hebben. Dat tonen we u in de rubriek REFERENTIES.

Als bedrijven energie besparen, komt dat zowel het milieu als de economie ten goede. Claudia Wolke-Riedel is binnen de ALHO-groep verantwoordelijk voor energiemanagement. Haar taak: op zoek gaan naar mogelijke energiebesparingen en ze consequent in de praktijk brengen. De resultaten zijn opmerkelijk, zoals u kunt lezen in de rubriek FOCUS.

Christian Käser, de nieuwe bedrijfsleider van ALHO Systembau AG Schweiz en FAGSI AG, getuigt over de veranderende bouwsector in Zwitserland. En welke gevolgen de veranderende communicatiegewoonten hebben voor onze marketing, dat vertellen de mensen achter immotions in de rubriek MENSEN.

Veel leesplezier gewenst!

De familie Holschbach

horizon / 4

BETAALBAAR BOUWEN
Hoe kunnen we weer betaalbaar bouwen, zonder dat de kwaliteit eronder lijdt?

referenties / 10

SCHOOL IN TAUCHA
Voor de tweede keer uitgebreid met ALHO

KINDERDAGVERBLIJF IN TORGAU
De modernste crèche van de regio

VOLVO
Bauhaus-idee in hedendaags jasje

focus / 16

ENERGIEMANAGEMENT
De energiedoelstellingen van de ALHO-groep

groep / 20

ALHO SYSTEMBAU AG – WIKON
Interview met Christian Käser, bedrijfsleider

mensen / 24

MARKETING
Meer dan mooie plaatjes

kort en bondig / 26

NIEUWS
uit de ALHO-groep

EVENEMENTENKALENDER
De agenda voor de tweede helft van 2020

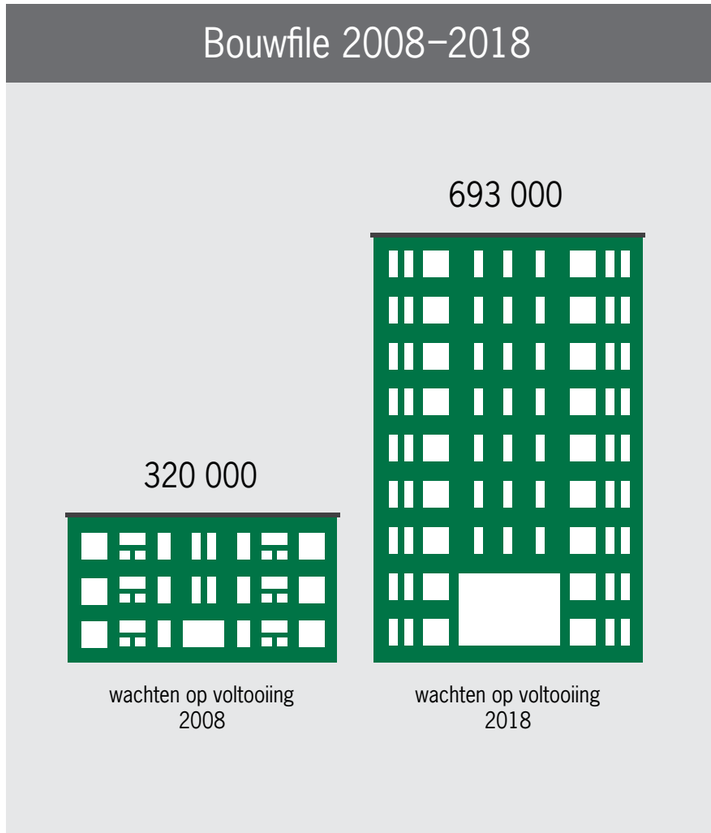
Betaalbaar bouwen

De Duitse bouwsector rijdt zich vast. Er wordt te weinig en te langzaam gebouwd. De aarzeling om nieuwe bouwgrond aan te snijden, capaciteitstekorten bij overheden en in de sector zelf en de complexe wetgeving verhinderen dat er betaalbare woonruimte wordt gecreëerd. Hoe kunnen we weer betaalbaar bouwen, zonder dat de kwaliteit eronder lijdt?

Binnensteden boomen: steeds meer mensen willen er wonen.

Boomende steden, stijgende woningnood
Nooit zijn de tijden zo gunstig geweest om de bouw van een huis of woning te financieren. De rente op woonkredieten, die toch al historisch laag was, is nog verder gedaald. De Europese Centrale Bank wil de basisrente in de eurozone, die bepalend is voor de rentevoeten voor leningen en kredieten, op nul procent houden. Door de stijgende inkomens zijn steeds meer mensen op zoek naar een eigen woning, maar de huur- en koopprijzen rijzen al jaren de pan uit, vooral in de grote steden. Daarvoor is, naast het gestegen geboortecijfer, de blijvende immigratie naar Duitsland verantwoordelijk. Met name in metropolen als Berlijn, Hamburg, München, Keulen, Frankfurt, Stuttgart en Düsseldorf heeft de bevolkingstoename de druk op de woningmarkt de voorbije jaren gevoelig opgedreven, waardoor het woningaanbod er extreem krap is. Tegelijk krijgen veel structureel zwakke landelijke regio's vaker te maken met leegstand.

Onwaarschijnlijke prijsstijgingen
In de stad is het inmiddels haast onmogelijk om nog betaalbare bouwgrond te vinden. Volgens cijfers van het Duits Bureau voor Statistiek zijn de prijzen voor bouwklare grond in Duitsland tussen 2011 en 2017 met gemiddeld 40 euro gestegen tot 170 euro per vierkante meter. In de meest gewilde buurten, de zogeheten A-locaties, is bouwgrond voor de modale Duitser allang niet meer te betalen. Hetzelfde geldt voor woningen: om de gestegen grondprijzen terug te verdienen, investeren private projectontwikkelaars niet langer in nieuwbouw voor het middelste prijssegment, maar in koopwoningen voor de betere verdieners. Hele stadswijken worden 'gegentrificeerd' door nieuwbouw en de verbouwing van huurwoningen tot luxeappartementen. Ook al omdat investeringsfondsen steeds vaker speculeren met vastgoed. →



Tussen 2008 en 2018 is het aantal bouwprojecten dat vergund maar nog niet afgewerkt is over heel Duitsland meer dan verdubbeld.

En het einde is nog niet in zicht: in 2019 zijn koopwoningen met gemiddeld 10,2 procent opnieuw duidelijk duurder geworden. De stijgende prijzen sluiten steeds meer mensen uit van de woningmarkt in de grote steden. Vooral jongeren moeten hun droom van een eigen huis vaak noodgedwongen opbergen. En er is nog een groep die sterk wordt getroffen door de astronomische prijsstijgingen: huurders. Omdat die massaal op zoek zijn naar een steeds kleiner aantal betaalbare huurwoningen, gaan de huurprijzen alleen nog maar verder de hoogte in.

Aarzelend beleid

Het gevolg: meer en meer mensen trekken weg uit de grote en middelgrote steden en proberen in de ruimere omgeving een woning te vinden. Tussen 2011 en 2017 zijn er weliswaar dubbel zoveel appartementen gebouwd, maar dat is niet voldoende om aan de stijgende vraag tegemoet te komen. Waarom loopt Duitsland bij het bouwen achterop? Eén oorzaak: de gemeenten maken lang niet genoeg bouwgrond vrij om aan de behoefte te voldoen. Veel steden en gemeenten voeren een aarzelend, kleinschalig beleid, zonder duidelijk te kiezen voor groei.

> „Om meer bouwgrond te creëren, hoef je geen wouden te rooien of akkers en weiden vol te bouwen. Je hoeft alleen maar braakliggende terreinen in de binnenstad bouwrijp te maken – denk maar aan fabrieksterreinen die niet meer gebruikt worden."
>
> *Andreas Ibel, voorzitter van de Duitse vereniging van vrije bouwondernemingen*

In dat licht moeten we de oproep zien die Andreas Ibel, voorzitter van de Duitse vereniging van vrije bouwondernemingen, deed aan alle gemeentelijke beslissingnemers en overheden: "Om meer bouwgrond te creëren, hoef je geen wouden te rooien of akkers en weiden vol te bouwen. Je hoeft alleen maar braakliggende terreinen in de binnenstad bouwrijp te maken – denk maar aan fabrieksterreinen die niet meer gebruikt worden." Een studie van Prognos AG uit 2019 wijst nog op een andere factor: gemeenten zien op tegen de extra kosten voor onder meer crèches, scholen, nutsvoorzieningen en wegen.

Nog even geduld: meer vergunningen dan opleveringen

Bijkomende oorzaak: de bevoegde gemeentelijke diensten kampen met personeelstekorten en zijn overbelast. Daardoor slepen vergunningsaanvragen langer aan en laat de begeleiding tijdens het bouwen te wensen over. Controles gebeuren pas vaak wanneer de bouw erop zit, waardoor eventuele aanpassingen veel duurder uitvallen. Collega's hebben te weinig contact met elkaar, waardoor er te weinig kennisoverdracht is. Ook het feit dat bouwvergunningen en -aanvragen nog op een manuele, weinig gestandaardiseerde manier worden behandeld, is een rem op het systeem.

In vergelijking met 2009 worden er jaarlijks bijna dubbel zoveel bouwvergunningen uitgereikt. Maar de woningnood heeft vooral te maken met een andere factor: heel wat bouwprojecten zijn wel vergund, maar de afwerking laat op zich wachten. Van 2008 tot 2018 is het aantal vergunde maar nog niet afgewerkte project meer dan verdubbeld, van zowat 320.000 tot maar liefst 693.000.

De bouwsector kampt met een tekort aan arbeidskrachten.

Complexe regels

Zestien deelstatelijke bouwverordeningen, met daarbovenop nog allerlei gemeentelijke reglementen, verhinderen dat er betaalbaar gebouwd kan worden. Op deelstaatniveau pleiten experts al langer voor meer praktische, duidelijke verordeningen die de complexe regelgeving eenvoudiger en minder alomvattend maken. In de bestaande verordeningen ontbreken clausules die opdrachtgevers de mogelijkheid geven om meer te experimenteren en naar goedkopere alternatieven te zoeken. Andere landen zijn daar veel flexibeler in: zo telt de onlangs herziene Nederlandse bouwwetgeving 25 procent minder regels dan voorheen.

Op zoek naar arbeidskrachten

De bouwbedrijven hebben volle opdrachtboekjes, maar slagen er steeds minder in om hun achterstand bij te werken. Een groot probleem is dat steeds meer arbeidskrachten de sector verlaten: op langere termijn vinden ze het vaak aantrekkelijker om in de verwerkende industrie, de openbare sector of de handel te werken. Juist om het personeelscapaciteit blijvend te kunnen verzekeren, moet de bouwsector kunnen rekenen op vaste, betrouwbare regels. □

Serieel bouwen, betaalbaar bouwen?

Serieel bouwen is een hoogwaardig alternatief om aan de grote vraag naar betaalbare woonruimte te voldoen. Dat besef heeft inmiddels ook de politiek bereikt – niet onlogisch, als je kijkt naar de stijgende prijzen voor conventionele nieuwbouw in Duitsland. Het Verbond voor Betaalbaar Bouwen en Wonen, waarin de federale overheid, de deelstaten, de gemeenten en de sector zich verenigd hebben, heeft al gewezen op het potentieel van serieel en modulair bouwen om betaalbare woonruimte te creëren en de aanbeveling geformuleerd om de ontwikkeling ervan te stimuleren. Jammer genoeg hebben sommige ontwerpers en opdrachtgevers nog altijd vragen bij de kwaliteit ervan. Terwijl de voordelen voor de hand liggen: doordat de productie gebeurt in de fabriek, kan de kwaliteit permanent gecontroleerd worden, en de seriële prefabricatie maakt het mogelijk de productiviteit te verhogen en tegelijk de kosten te verlagen. En dankzij geïntegreerde productieprocessen en gestandaardiseerde procedures is het bouwen zelf minder complex, goedkoper en minder gevoelig voor fouten. □

A.INFO

HOE WERKT MODULAIR BOUWEN?

Ga op reis met een module: van de ALHO-ruimtefabriek naar het bouwterrein tot in het afgewerkte gebouw.

Werp hier een blik achter de coulissen van ALHO:

“Serieel bouwen is bijzonder kostenefficiënt.”

Duitsland heeft te weinig woonruimte, en wat er is, is te duur. Florian Gutermuth, een Keulse advocaat die gespecialiseerd is in bouwrecht, legt uit hoe bouwen weer goedkoper kan.

Immotions: Welke juridische factoren maken bouwen duurder?
Florian Gutermuth (FG): De juridische richtlijnen zijn in Duitsland relatief complex. Regels en wetten vormen een bureaucratische horde die ieder jaar hoger wordt. Daardoor gaan ook de bouwkosten steeds verder de hoogte in. Willen we vraag en aanbod weer in evenwicht krijgen, dan moet er minder bureaucratische rompslomp zijn. Nu is het een vak op zich om op de hoogte te blijven van de voortdurend veranderende regels.

Immotions: Wat stelt u concreet voor?
FG: Natuurlijk is het terecht dat gebouwen toegankelijk moeten zijn voor rolstoelgebruikers en andere mensen met een beperking, maar het jaagt de bouwkosten wel de hoogte in. Er zijn regels voor hoe je gebouwen obstakelvrij en rolstoelvriendelijk maakt, hoe je ze moet isoleren, hoeveel parkeerplaatsen er moeten zijn voor carsharing en elektrische wagens, hoeveel speelruimte er moet zijn... We moeten ons toch eens afvragen of we die regels in sommige gevallen niet wat zouden kunnen inperken. Niet om iemand te discrimineren, maar om het allemaal betaalbaar te houden.

Immotions: Samen met de bouwkosten stijgen ook de grondprijzen. Met welke maatregelen kunnen we daar iets aan doen?
FG: Dat vroegen wij ons ook af. Ons kantoor is gespecialiseerd in bouwrecht, en we hebben een breed netwerk in de sector: overheden, projectontwikkelaars, makelaars, architecten, bouwcoöperaties... Daarom hebben we in 2019 beslist een enquête te organiseren bij onze cliënten. Daarin komen zeven relevante vragen aan bod, allemaal onder het motto: hoe kan bouwen goedkoper worden?

Immotions: En wat was het antwoord?
FG: We hebben de resultaten samengevat in tien maatregelen, die we gekoppeld hebben aan een puntensysteem. De dringendste maatregel om bouwen goedkoper te maken, is volgens onze deelnemers ‘beschikbaar stellen van bouwterreinen in openbaar bezit en aansnijden van nieuwe bouwgrond’. Ook ‘snellere afwikkeling van bouwaanvragen en bestemmingsplannen’ kwam dikwijls terug. Maar ook serieel bouwen staat in de top tien van meest gegeven antwoorden.

Immotions: Wat gebeurt er nu met de resultaten van deze studie?
FG: We hebben de resultaten voorgesteld op de 46ste rondetafel over vastgoed – die hebben wij met ons kantoor WIR Jennißen und Partner georganiseerd en draaide rond het thema ‘Hoe kunnen we goedkoper bouwen?’ Een van de sprekers was Ina Scharrenbach, de bevoegde minister voor de deelstaat Noordrijn-Westfalen. Onze tien maatregelen bleken samen te vallen met de oplossingen die het ministerie voorstelt. De Alliantie voor Meer Woningbouw en andere initiatieven zullen op middellange termijn schot in de zaak brengen. En serieel bouwen zal daarin een positieve rol spelen. Daar zijn wij van overtuigd.

Immotions: Hoe kan serieel bouwen de kosten doen dalen?
FG: Serieel bouwen heeft duidelijke voordelen als het erom gaat de kostenefficiëntie te verhogen. De doorgedreven industriële prefabricatie zorgt ervoor dat de productie sneller en goedkoper kan. In grote fabriekshallen kan het hele jaar door dezelfde hoge kwaliteit gegarandeerd worden – je zit er niet in weer en wind, zoals op een gewoon bouwterrein. Doordat je kan werken met gestandaardiseerde typevergunningen, kunnen de aanvragen sneller verwerkt worden. En dankzij de geïntegreerde planning kunnen alle fabricageprocessen van begin tot eind optimaal gecoördineerd en alle kosten optimaal berekend worden. Helaas zijn die voordelen nog niet tot alle opdrachtgevers doorgedrongen. Het heeft er ook mee te maken dat wij advocaten op het eind van de rit minder werk hebben. Want met serieel bouwen, zoals ALHO het zo voorbeeldig in praktijk brengt, heb je veel minder discussies wegens bouwfouten.

Immotions: Mijnheer Gutermuth, bedankt voor het interessante gesprek! □

De top 10 van maatregelen om bouwen goedkoper te maken:

1. Beschikbaar stellen van bouwterreinen in openbaar bezit en aansnijden van nieuwe bouwgrond
2. Snellere afwikkeling van bouwaanvragen en bestemmingsplannen
3. Minder strenge eisen voor warmte-isolatie en mechanische ventilatie
4. Flexibelere normen voor obstakelvrije en rolstoelvriendelijke woningen
5. Eenvoudigere bouwvoorschriften
6. Lagere belasting op de aankoop van gronden
7. Serieel bouwen
8. Laten vallen van gemeentelijke parkeerplaatsnormen voor nieuwbouwprojecten
9. Financiële ondersteuning bij de aanschaf van gronden voor betaalbare woonprojecten
10. Toestroom van nieuwe arbeidskrachten stimuleren

© Studie van WIR Jennißen und Partner Rechtsanwälte Steuerberater mbB

CONTACT

Florian Gutermuth
Advocaat voor huur- en eigendomsrecht, bouw- en architectenrecht

WIR Jennißen und Partner, Köln
www.wir-jennissen.de
Tel. +49 221 934663-56

referenties · 1/2020

A.INFO

Opdrachtgever: stadsbestuur Taucha
Bestemming van het gebouw: school
Planning: ALHO Systembau GmbH
Bouwtijd: 14 weken
Bruto vloeroppervlakte: 2.438 m²

Alle goede dingen bestaan in drieën!

De Regenboogschool van het stadje Taucha werd voor de tweede keer uitgebreid – en bestaat nu uit drie gebouwen van ALHO.

Dat het stadsbestuur van Taucha met ALHO in zee gaat, is inmiddels al een bescheiden traditie. Al in de jaren 90 bouwde ALHO voor het stadje ten noordoosten van Leipzig de Regenboogschool - in houtskeletbouw, een bouwwijze die destijds nog in ons aanbod zat. In 2010 kwam er een modulaire aanbouw van twee verdiepingen, samen 536 vierkante meter. En in 2019 kreeg de school een L-vormige uitbreiding. Die is aan twee kanten verbonden met het bestaande gebouw, waardoor dat nu rondom een binnenplaats geschikt is. Modules op een draagstructuur vormen op de bovenste verdieping de verbinding met het gedeelte uit de jaren 90 en overbruggen de toegangsweg waarlangs de brandweer de binnenplaats kan bereiken. Verdeeld over twee etages van samen 2.438 vierkante meter bevinden zich klassen, muziek- en gymnastieklokalen. Verder zijn er nog enkele multifunctionele ruimtes. Vensters met kobaltblauwe profielen en raamkozijnen steken vrolijk af tegen de witte en lichtblauwe gevel; aparte vleugels in karmijnrood zorgen voor extra accenten. Een insprong verdeelt de 75 meter lange hoofdas optisch in twee delen. Een installatie voor zonne-energie levert ‘huisgemaakte’ stroom. □

A.INFO

Opdrachtgever: Torgauer Wohnstätten GmbH
Bestemming van het gebouw: crèche
Planning: ALHO Systembau GmbH
Bouwtijd: 18 weken
Bruto vloeroppervlakte: 1.929 m²

De overkragende bovenverdieping op palen biedt beschutting tegen weer en wind.

De groepslokalen krijgen veel daglicht dankzij de grote raampartijen. Allemaal verschaffen ze rechtstreeks toegang tot de tuin.

Käthe Kollwitz-crèche: de modernste van de regio

De stad Torgau stond voor een belangrijke beslissing: wat moest ze doen met de verouderde Käthe Kollwitz-crèche? Er was bijna 6 miljoen euro nodig om het bestaande gebouw te saneren. En het zou naar schatting 7 miljoen euro kosten om met conventionele technieken een nieuwbouw te realiseren. Maar toen verscheen modulebouw op het toneel – met een kostenbesparing van zowat 50 procent!

De nieuwe crèche, in de schaduw van de historische watertoren van Torgau, biedt meer dan genoeg ruimte voor 100 kinderen in de voor- en naschoolse opvang, 50 in de kleuterschool en 30 in het kinderdagverblijf, plus nog eens 20 opvoeders. Als hoofdaannemer stond ALHO niet alleen in voor het volledige bouwproces, maar ook voor de planning. Bovendien investeert de ALHO-groep bovendien verder in de modulefabriek in Coswig, in de deelstaat Saksen. Zo kunnen we nog sneller inspelen op de vraag naar modulaire bouwsystemen in de nieuwe deelstaten en kwaliteitsvolle gebouwen realiseren 'in het Oosten voor het Oosten'.

> „Met ALHO als hoofdaannemer wisten we dat het hele project centraal gecoordineerd werd. Een groot voordeel, want het is momenteel erg moeilijk om de agenda's van alle afzonderlijke firma's op elkaar af te stemmen. We zijn dan ook blij dat we samen met ALHO onze deadlines hebben kunnen respecteren en onze doelstellingen hebben kunnen realiseren."
>
> *Andreas Huth, bedrijfsleider Torgauer Wohnstätten*

De 'nieuwe Käthe' staat bekend als de modernste crèche van de regio. 47 in de ALHO-fabriek geprefabriceerde modules vormen samen een gebouw van 7.000 kubieke meter. En dat biedt de kinderen letterlijk de ruimte: zowat 2.000 vierkante meter, verdeeld over twee verdiepingen. Het L-vormige gebouw, waarvan de benen respectievelijk 51 en 38 meter lang zijn, ligt rond een buitengedeelte met genoeg plaats om te spelen en te ravotten. Beneden zijn er drie groepsruimtes voor het kinderdagverblijf, met slaapmogelijkheden en sanitair. Verder zijn er een keuken met eetzaal en - naast de hal met de hoofdingang en het trappenhuis – directiekantoren, vergaderlokalen en technische ruimtes. Er is ook nog een meer dan 80 vierkante meter grote, kolommenvrije multifunctionele ruimte met directe toegang naar buiten. Hier hebben de kinderen plaats om overdekt te sporten en te bewegen, en er kunnen ook feesten worden gegeven.

Boven bevinden zich vier groepsruimtes voor kleuters, lokalen waar lagereschoolkinderen terechtkunnen voor voor- en naschoolse opvang en om hun huiswerk te maken, plus enkele personeels- en ontspanningsruimtes. Er is ook een kinderkeuken, waar de kleintjes samen met hun opvoeders zelf kunnen koken en bakken. □

WEBPAGINA

Op onze website www.alho.com vindt u meer informatie over het project in Torgau.

Bauhaus-idee in hedendaags jasje

Bij de bouw van het nieuwe technische servicecentrum van Volvo vertrokken beslissingsnemers en ontwerpers van traditionele waarden. Een van hen is Peter Mohr van MSX International GmbH, die al vele jaren actief is als consultant en architect.

"Ik heb een voorliefde voor de architectuur van het Bauhaus," zegt Mohr meteen. "Heel veel van wat toen gold als avant-gardistisch en futuristisch, zie je nu terug in de modulebouw." In de ogen van Mohr biedt modulebouw de mogelijkheid om eindelijk op een meer industriële – en dus meer efficiënte en kwaliteitsvolle – manier aan architectuur te doen, iets waar de Bauhaus-beweging in de jaren 20 en 30 al voor pleitte. En de auto-industrie, een pionier in hightech-productieprocessen, leent er zich bij uitstek toe om te werken met geprefabriceerde modules.

> "Bouwen met precieze staalmodules, die in fabriekshallen met moderne productielijnen onafhankelijk van de weersomstandigheden geprefabriceerd en geconfigureerd worden, sloot duidelijk beter aan bij de manier van werken in de auto-industrie dan hout- of betonbouw."
>
> *Peter Mohr, architect, MSX International GmbH*

In 2017 had Volvo plannen om zijn vestiging in Dietzenbach (Hessen) uit te breiden. Voor architect Peter Mohr was het de eerste keer dat hij in de praktijk met modulair bouwen te maken kreeg. Voor zijn ontwerp voor het nieuwe 'Volvo Car Group Competence Center' ging hij op zoek naar een hedendaagse en duurzame modulaire bouwtechniek, die ook nog eens moest passen bij de essentiële waarden van Volvo. In zijn zoektocht kwam hij uit op ALHO.

Het nieuwe gebouw is zowat 80 meter lang en 27 meter breed, en bestaat uit 90 ruimtemodules. Het telt twee verdiepingen, maar kan worden uitgebreid met een derde verdieping met een vergelijkbare invulling. De beide verdiepingen zijn grotendeels identiek opgebouwd. De in totaal 3.500 vierkante meter biedt plaats aan een brede waaier van moderne arbeidsmethodes – van 'think tanks' en 'silent rooms' voor wie geconcentreerd wil kunnen werken tot 'meeting points' voor informele ontmoetingen.

Maar het grootste deel van de oppervlakte is ingericht als 'open space'. De medewerkers van het servicecentrum kunnen vrij kiezen voor een werkplek of een box met alle benodigdheden. Opdeelbare vergaderlokalen, een bibliotheek en een archiefruimte vervolledigen het aanbod. De vergaderruimtes – ook geschikt voor grote internationale bijeenkomsten – zijn zo geplaatst dat de werknemers in de gewone kantoorruimtes er geen last van hebben.

Op elke verdieping zijn er ontspanningsruimtes waar de medewerkers zich kunnen terugtrekken tijdens hun pauzes, als ze liever niet in de kantine willen eten. Die kantine biedt rechtstreeks toegang tot een ouder gebouw, dat via een gang aansluit op het nieuwe. Raampartijen tot op de grond zorgen ervoor dat het hele gebouw baadt in het daglicht. De huiselijke sfeer wordt nog versterkt door het lichte, frisse meubilair met veel hout. Aparte zones, zoals de 'think tanks', zijn aangegeven met kleuraccenten.

Voor de bekleding van het gebouw hebben de ontwerpers gewerkt met HPL-gevelplaten (High Pressure Laminate) die eruitzien alsof ze van metaal zijn. "De kleurkeuze en de strakke voegen geven de gevel een esthetische en tijdloze uitstraling, precies zoals we het wilden", zegt ook Thomas Weber van Volvo. "Zowel esthetisch als bouwtechnisch is dit gebouw top. De modules zelf, maar ook de details van de afwerking, getuigen van een grote zin voor kwaliteit." □

Het gebouw is geïnspireerd door de Bauhaus-architectuur: dat is te zien aan de strakke, vierkante vormen en de metalig uitziende gevel met zijn kaarsrechte voegen.

Op elke verdieping zijn er ruimtes waar de medewerkers zich tijdens hun pauzes kunnen ontspannen.

A.INFO

Opdrachtgever: AGS Immobilien Leasing GmbH
Bestemming van het gebouw: kantoor
Planning: MSX International GmbH & Architekturbüro Andreas Haus
Bouwtijd: 16 weken
Bruto vloeroppervlakte: 3.568 m²

Doordachte energie-efficiëntie

Succesvol energiemanagement

Sinds 2016 zorgt doordacht en systematisch energiemanagement in de hele ALHO-groep voor een constant verbeteringsproces inzake energie-efficiëntie. Een energiemanager analyseert op basis van metingen waar besparingen mogelijk zijn en welke investeringen op lange termijn zin hebben.

Het belangrijkste doel voor een bedrijf is winst maken. Om onnodige kosten te vermijden, loont het de moeite om je energiekosten onder de loep te nemen, want meestal zijn die een belangrijke post in de bedrijfsbalans. Toch zijn er veel besparingsmogelijkheden – van inefficiënte productieprocessen en -installaties over verwarming en verlichting tot het individuele gedrag van werknemers.

Hoewel er steeds meer energie wordt bespaard of efficiënt wordt gebruikt, blijft de totale vraag naar energie hoog. Bovendien drijven de kosten voor de uitbreiding van het netwerk en de relatief dure energieproductie de stroomprijzen verder op. En doordat de concurrentie op de wereldmarkt zo fel is, kunnen bedrijven de prijsstijgingen niet meer doorrekenen aan de eindklant. Je energiekosten beheersen is dus niet alleen noodzakelijk, het levert ook op - op voorwaarde dat je het grondig aanpakt.

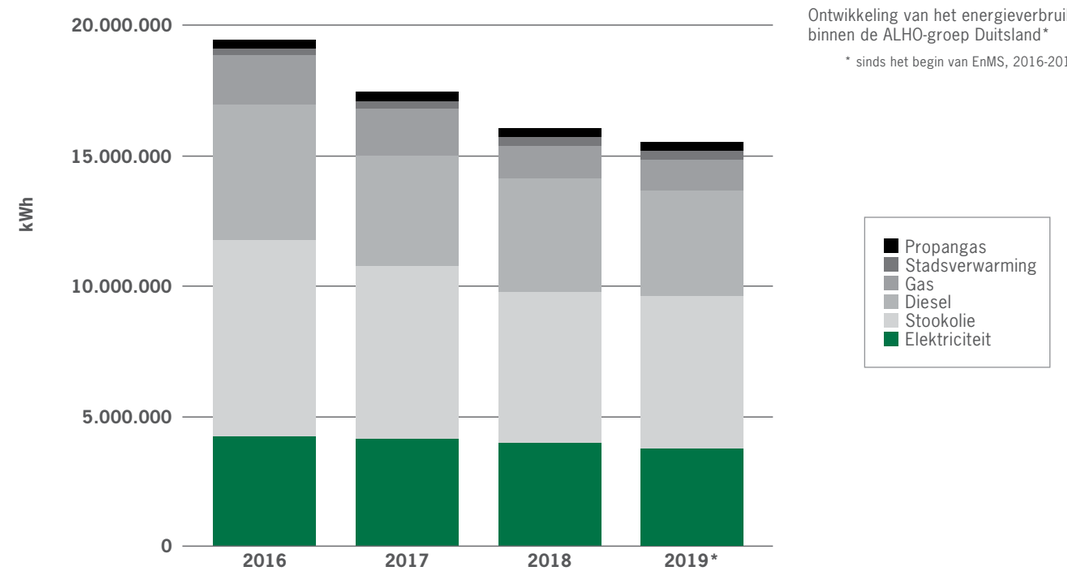
Waarom energiemanagementsystemen (EnMS)?
Naast de economische overwegingen is er ook een politieke doelstelling: de energieomslag. Zonder vermindering van de CO2-uitstoot in bedrijven en de industrie kan die niet slagen. In Duitsland stipuleert de wet op de energiediensten (EDL-G) sinds eind 2016 dat alle bedrijven vanaf een bepaalde omvang de eigen energie-efficiëntie regelmatig onder de loep moeten houden en besparingsmogelijkheden moeten opsporen. Welke methode vervolgens gebruikt wordt om die besparing uit te voeren, laat de wetgever aan de bedrijven zelf over. Naast energie-audits, die om de vier jaar herhaald worden, zijn er ook uitgebreide milieu- of energiemanagementsystemen beschikbaar.

„We hebben bewust gekozen voor een energiemanagementsysteem gebaseerd op ISO 50001, omdat dat inzet op een continue en overkoepelende benadering“, zegt Claudia Wolke-Riedel. Sinds 2016 moet zij ervoor zorgen dat die aanpak stapsgewijs wordt ingevoerd in de Duitse vestigingen van de ALHO-groep. „ALHO bespaart structureel energie en kosten, omdat alle maatregelen permanent geïntegreerd zijn in de organisatie en in de werkprocedures. Ook het gedrag van de medewerkers van de hele groep nemen we in aanmerking.“

Energiebeleid en -doelstellingen bij ALHO
Om een betrouwbaar kader te bieden voor het energiemanagementsysteem (EnMS) formuleerde de bedrijfsleiding overkoepelende richtlijnen. In dat beleidsdocument lezen we: „De voortdurende verbetering van de energie-efficiëntie is een permanent doel van de ALHO-groep. Daarmee willen we het blijvend succes van het bedrijf verzekeren.“ Alle noodzakelijke middelen worden ervoor ter beschikking gesteld. Voor nieuwe aankopen zal op energie-efficiënte producten en diensten worden ingezet.

Eén van de strategische energiedoelstellingen is het meetbaar maken van de maatregelen die in het kader van energiemanagement genomen worden. Claudia Wolke-Riedel werkte aan het begin van de introductiefase uit hoe dat moest, in nauw overleg met de bedrijfsleiding. Uit de strategische doelstellingen worden nu de jaarlijks meetbare energiedoelstellingen voor de ALHO-groep afgeleid. Enkele voorbeelden: daling van het olieverbruik door modernisering van het verwarmingssysteem; vermindering van het stroomverbruik door de installatie van moderne led-verlichting bij de productielijnen; moderniseringsmaatregelen zoals buitenverlichting met focus op de nieuwste technologieën en dus een hoge energie-efficiëntie. →

> „We gebruiken het energiemanagementsysteem om systematisch in de hele groep energie te besparen.“
>
> *Claudia Wolke-Riedel, belast met het energiemanagement ALHO-groep Duitsland*



Ontwikkeling van het energieverbruik binnen de ALHO-groep Duitsland*

* sinds het begin van EnMS, 2016-2019

*voorlopige cijfers - de exacte gegevens waren nog niet beschikbaar bij het ter perse gaan

Grotere energie-efficiëntie door modernisering van de halverlichting

CO_2-BESPARING
350.000 kg

AFSCHRIJVING
ca. 4 jaar

ENERGIEBESPARING
ca. 520.000 kWh/jaar

INVESTERING
ca. 350.000 €

BESPARING
92.000 €/jaar

Geen energiemanagement zonder structuren
„De energiedoelstellingen halen is de taak van alle ALHO-medewerkers“, benadrukt Claudia Wolke-Riedel. „Ieder van ons kan een bijdrage leveren, en iedereen wordt opgeroepen om bij te dragen met tips over hoe we energie kunnen besparen.” Medewerkers kunnen daarvoor contact opnemen met de energiemedewerker op hun locatie. Er vinden regelmatig bijeenkomsten plaats van alle energiemedewerkers van de hele ALHO-groep. „Zonder die structuren zou er geen uitwisseling zijn, en zonder uitwisseling zou zelfs het beste energiebeheer niet doeltreffend zijn“, vat Claudia Wolke-Riedel het samen.
„In de tussentijd zijn veel medewerkers zich ervan bewust geworden hoe belangrijk energie-efficiëntie is. Erg leuk dat we al zoveel tips gekregen hebben, die ook geresulteerd hebben in winstgevende maatregelen.“

Eerste succesvolle maatregelen
Beste voorbeeld: op de verlichting van de productiehal op de hoofdlocatie in Friesenhagen viel heel veel te besparen. De klassieke lichtbronnen werden vervangen door leds, wat een energiebesparing van meer dan 60 procent opleverde. Tegelijkertijd werd de halverlichting afgestemd op de behoefte, en kwam er een daglichtafhankelijke regeling en een slimme besturing. Na die succesvolle ingrepen werd ook de energie-efficiëntie en verlichting op de productieafdelingen en in de administratie van de andere vestigingen opnieuw bekeken. Zo kwam er in de vestiging Sörnewitz een nieuw kantoor- en administratiegebouw dat met een warmtepomp wordt verwarmd en met led-technologie wordt verlicht. De in het raam geïntegreerde jaloezieën passen zich volledig automatisch aan de zonneschijn aan. Daardoor wordt er in de zomer aanzienlijk minder energie verbruikt voor koeling. Nog een voorbeeld: de nieuwe compressor in de productieafdeling, voorzien van toerentalregeling, vermindert het gemiddelde jaarlijkse verbruik met 28.150 kilowattuur. Die investering kreeg overheidssteun en werd mogelijk gemaakt door de invoering van het energiemanagementsysteem. Na nog geen viereneenhalf jaar heeft ze zichzelf al terugverdiend. De cijfers van de Duitse vestigingen van de ALHO-groep laten duidelijk zien dat de tot nu toe ingevoerde energie-efficiëntiemaatregelen effect hebben: sinds 2016 is het energieverbruik met ongeveer drie miljoen kilowattuur gedaald. Dat is ongeveer 20 procent.

Facts & Figures
Energiedatamanager Samuel Ziehm maakt sinds 2019 deel uit van het energieteam van ALHO. „Het is mijn taak om via continue gegevensmeting het energieverbruik in kaart te brengen en op basis van verbruikspatronen de juiste maatregelen te bepalen om de efficiëntie te verhogen“, legt hij uit. In elk gebouw zijn er meters die het verbruik van elektriciteit, water en verwarmingsenergie registreren. In de regel worden die alleen gebruikt voor de facturen van de nutsbedrijven. Voor een EnMS zijn echter ook de verbruiksgegevens op andere meetpunten relevant. En verbruikspatronen kunnen alleen degelijk worden gevolgd als er continu wordt gemeten.

Meetpuntconcept: ruggengraat van de EnMS
Samuel Ziehm: „In eerste instantie moest ons energieteam bepalen hoe en waar de gegevens moeten worden geregistreerd en hoe de meters moeten worden geïnstalleerd. Vervolgens moesten we een compleet meetpuntconcept uitwerken. Daarna hebben we de markt gepeild om een geschikt softwarepakket voor onze noden te vinden.” Om de data zo relevant mogelijk te maken, werd besloten om verbruiksgroepen te groeperen in zogeheten clusters en hun energiestromen gesommeerd te meten. Een voorbeeld: niet alleen het verbruik van afzonderlijke lampen op kantoor meten, maar ook het energieverbruik in het hele kantoor, want elke medewerker heeft zijn of haar eigen verbruikspatroon. In het verlengde daarvan is ook rekening gehouden met de energie-infrastructuur zelf, want sommige verbruiksplaatsen worden op verschillende manieren gevoed.

Energieverbruik bij ALHO
Uit de evaluatie van de gegevens bleek duidelijk voor welke toepassingen ALHO de meeste energie verbruikt. In tegenstelling tot bedrijven met een energie-intensieve productie, waar bijvoorbeeld hoge temperaturen nodig zijn, wordt bij ALHO de meeste energie verbruikt voor transport en verwarming. „We gebruiken eigenlijk meer energie om onze productiehallen te verwarmen dan voor onze productieprocessen zelf. Bijna altijd is elektriciteit de energiebron voor productie,“ zegt Samuel Ziehm. Met het oog op de stijgende stroomprijzen heeft het energieteam al geregeld dat de elektriciteit voor alle vestigingen centraal wordt ingekocht. Waar het energieverbruik aanzienlijk was, werd ook geanalyseerd hoe dat kwam, en werden maatregelen genomen. In de vestiging Friesenhagen stelt een extern ingenieursbureau nu bijvoorbeeld een toekomstgericht energieconcept voor de verwarmingsinstallatie op.

Vooruitzichten
„We hebben gekozen voor een uitgebreid energiemanagementsysteem, en ons niet beperkt tot energie-audits die pas om de vier jaar herhaald worden. Dat alleen al toont hoeveel belang wij aan dit thema hechten. De toegevoegde waarde voor de hele ALHO-groep in Duitsland is duidelijk: de maatregelen en investeringen om de energie-efficiëntie te verhogen zijn tot nu toe economisch zeer winstgevend geweest - vooral vanwege de hoge energiekosten in Duitsland in vergelijking met andere landen“, vat Claudia Wolke-Riedel samen.

Ook Samuel Ziehm kijkt positief naar de toekomst: „We zitten in een continu verbeteringsproces. Op basis van de vele gegevens die we verzameld hebben, kunnen we nu grote investeringen doen om de energie-efficiëntie te verhogen. We zullen gestaag blijven werken aan de verbetering van de energie-efficiëntie op alle gebieden.” □

CONTACT

Ingenieur Claudia Wolke-Riedel, QM-vertegenwoordiger van ALHO Systembau GmbH, EnMS-vertegenwoordiger van ALHO-groep Duitsland

E-Mail: claudia.wolke-riedel@alho.com
Tel. +49 2294 696-153

„Over tien jaar ziet de bouwwereld er heel anders uit.“

In 2000 maakte Christian Käser deel uit van het team dat voor ALHO de fabriek en de verkoopsorganisatie op de Wikon-site bij Luzern ontwikkelde. Sinds oktober 2019 werkt hij weer voor de ALHO-groep, als directeur van ALHO Systembau AG en FAGSI AG in Zwitserland. IMMOTIONS sprak met hem over zijn fascinatie voor modulair bouwen en zijn plannen en doelstellingen voor de Wikon-site.

IMMOTIONS: Mijnheer Käser, u bent sinds oktober 2019 algemeen directeur van ALHO Systembau AG en FAGSI AG in Zwitserland. U maakte vanaf het begin deel uit van het ALHO-team Zwitserland, werkte in de tussentijd voor andere bedrijven en bent nu terug. Wat waren de belangrijkste uitdagingen in uw carrière?

Christian Käser (CK): In het jaar 2000 – precies 20 jaar geleden – mocht ik bij ALHO beginnen. Ik hielp er mee de Zwitserse vestiging vorm te geven. Dat heeft me een groot gevoel van verbondenheid meegegeven met zowel ALHO als modulair bouwen. Het had ook een beslissende invloed op mijn verdere carrière. Als jonge manager mocht ik meewerken aan het hele project: van het zoeken naar een geschikt stuk grond, over de bouw van fabriekshal met modulaire annex, tot het opzetten van de verkooporganisatie in Zwitserland. Dat heeft mijn interesse in ontwikkelings- en veranderingsprocessen gewekt. De volgende jaren heb ik me als manager op diverse, zeer omvangrijke projecten toegelegd. Ik heb ook veel kennis opgedaan over draagconstructies, gebouwschillen en afwerking.

IMMOTIONS: Wat boeit u aan modulair bouwen?

CK: Als burgerlijk en industrieel ingenieur heb ik de manier waarop de modulebouwindustrie denkt en handelt leren kennen en waarderen. In de bouwsector geldt momenteel de aanpak ‘plannen bij uitvoering’. Maar bij de modulebouw loopt planning voor op uitvoering. En daar komt mijn fascinatie voor modulebouwen vandaan: alleen als je werkt met geprefabriceerde modules is ‘planning voor uitvoering’ mogelijk. Bij de conventionele bouw hebben we momenteel een groot tolerantieprobleem, dat planning erg moeilijk maakt. Neem een klassieke constructie die ter plekke gebouwd wordt: de tolerantie van de gevelconstructie is meer dan tien keer kleiner dan die van de ruwbouw. Je moet dus voortdurend meten en je planning aanpassen aan de meetresultaten. Dat maakt ‘planning voor uitvoering’ totaal onmogelijk. Naar mijn mening biedt de klassieke bouw geen mogelijkheden voor BIM. Modulaire bouw is anders: daar hebben we een consistent tolerantiesysteem voor het hele bouwproces. We denken in millimeters, niet in centimeters. Alle onderdelen kunnen we prefabriceren op basis van de modellering van de bouwgegevens. De klant profiteert van gedefinieerde systemen, lage foutkosten en professionele bouwwerkzaamheden. Overigens hebben niet alleen de eigenaars van het gebouw daar baat bij, maar iedereen die betrokken is bij het bouwproces.

IMMOTIONS: Wordt modulair bouwen in Zwitserland geaccepteerd? Wat denken planners – en vooral gebruikers – ervan?

CK: Modulair bouwen wordt hier steeds meer geaccepteerd. Dat komt vooral door milieukwesties en de achterliggende technologie. Jonge planners, architecten en vaklui hebben een grote affiniteit met digitalisering, en dus ook met niet-conventionele bouwmethoden. Ik ben ervan overtuigd dat de bouwwereld er over tien jaar heel anders uitziet – in Zwitserland en in andere landen. Wat de acceptatie door de gebruikers van het gebouw betreft: hier in Zwitserland ligt de focus op gebruiksvriendelijkheid. Het gaat niet in de eerste plaats om de bouwmethode of de materialen, maar om de functionaliteit. Veel professionele bouwheren laten daarom tegenwoordig de gebruikelijke processen links liggen, en gaan uit van het gebruik. Het gebouw is dan alleen nog maar de schil eromheen.

IMMOTIONS: Hoe kunt u ervoor zorgen dat ALHO zich onderscheidt van zijn concurrenten in de Zwitserse modulaire bouw?

CK: ALHO biedt als Zwitsers producent in Wikon Luzern een heel ander serviceniveau dan de meeste concurrenten. Omdat we alle afdelingen ter plaatse hebben, zijn onze responstijden veel korter: we hoeven geen diensten uit andere landen te bestellen. Aan de andere kant profiteert ALHO Zwitserland van het feit dat het deel uitmaakt van een groep die in heel Europa actief is. Zo kunnen

A.INFO

ALHO SYSTEMBAU AG, WIKON

Al in 1977 werd ALHO Systembau AG als handelsonderneming in Zwitserland opgericht. In 2001 opende ALHO Systembau AG een productievestiging met administratiegebouw in Wikon. Sinds 2011 zijn twee zelfstandige bedrijven actief op de site: ALHO Systembau AG voor de verkoop en het nieuw opgerichte FAGSI AG voor de verhuur. ALHO Systembau AG produceert nu modulaire en containergebouwen voor de Zwitserse markt op een oppervlakte van 14.200 vierkante meter.

groep · 1/2020

we onze kennis en kunde effectief bundelen: we kunnen onze klanten topprestaties bieden!

IMMOTIONS: Waar ziet u het grootste potentieel voor modulair bouwen in Zwitserland? Zijn er verschillen met Duitsland?

CK: De mogelijkheden voor modulair bouwen lopen in Zwitserland parallel met die in Duitsland. Wat wel verschilt, is de timing: in Zwitserland praat iedereen nu pas over goedkope huurwoningen. Veel investeerders zijn op zoek naar alternatieve oplossingen en proberen modulebouw uit. In Duitsland is dat thema al jaren actueel en worden veel huurwoningen nu al modulair gebouwd.

IMMOTIONS: Zijn er domeinen waar u zich specifiek op wilt richten, bijvoorbeeld woningbouw, ziekenhuisbouw of schoolgebouwen? Anders gezegd: welke facetten van het modulair bouwen in Zwitserland moeten worden ontwikkeld, geconsolideerd of geherstructureerd?

CK: Algemeen gesproken zijn we in Zwitserland bezig met de bouw van van scholen en kleuterscholen, verpleeg- en bejaardentehuizen, en kantoorgebouwen en administratieve gebouwen. Persoonlijk ben ik ervan overtuigd dat de oriëntatie op die doelmarkten niet zal veranderen. Ik heb er echter alle vertrouwen in dat we ons marktaandeel zullen vergroten.

IMMOTIONS: Wat betekent duurzaamheid of duurzaam bouwen voor u? En hoe draagt modulair bouwen daartoe bij?

CK: Ik wil graag twee dingen aanhalen. Eén: je moet altijd de hele levenscyclus van een gebouw in aanmerking nemen. We moeten niet alleen nadenken over de planning en de bouw, maar ook over de ontmanteling, het eventuele hergebruik en de recycling of verwerking. De modulaire constructie in staalskeletbouw heeft hier zeer goede papieren, omdat een gebouw ook na tientallen jaren naar een nieuwe locatie kan worden verplaatst en de draagconstructie van staal herbruikbaar blijft. En als er geen sprake is van hergebruik, kunnen alle componenten gerecycleerd worden. Twee: duurzaam bouwen betekent voor mij ook dat je beslissingen die vandaag genomen worden kan veranderen zonder het milieu te schaden. Dat zal in de toekomst alleen maar belangrijker worden. Als je modulair bouwt, kan je het gebouw aanpassen aan nieuwe gebruiksnoden, je kan het vergroten of verkleinen, je kan het naar een nieuwe locatie verplaatsen – allemaal op een heel eenvoudige manier.

Het van ALHO gerealiseerde Roche Learning Center in Kaiseraugst bij Bazel is het grootste modulaire laboratoriumgebouw in Europa.

IMMOTIONS: Heeft ALHO als staalverwerkend bedrijf het moeilijker in een land dat van oudsher meer met houtbouw vertrouwd is?

CK: Dat is een goede vraag. Hoe je ze beantwoordt, hangt meestal af van je subjectieve waarneming. Maar als burgerlijk ingenieur let ik vooral op de eigenschappen van materialen. Staal is de meest economische oplossing als het gaat om draagconstructies. Zonder staal zullen zelfs constructies op basis van cement niet werken. En zelfs in houten constructies met meerdere verdiepingen is vaak een grote hoeveelheid staal gebruikt om de structurele veiligheid te garanderen. Ik pleit ervoor materialen in te zetten die het meest geschikt zijn voor een specifieke toepassing – dus voor een hybride bouwmethode die materialen combineert. Ik ben er ook van overtuigd dat we niet allemaal op dezelfde manier kunnen en moeten bouwen. We hebben behoefte aan een soort van building diversity, niet in de laatste plaats omdat de natuurlijke hulpbronnen beperkt zijn.

IMMOTIONS: Hoe denkt u in de toekomst ALHO Systembau AG te organiseren om uw doelstellingen te bereiken?

CK: In de eerste fase moeten we ons toeleggen op ons menselijke kapitaal. Daar zijn we op goede weg – de afgelopen jaren zijn er helaas vrij grote schommelingen geweest, maar die hebben we een halt toegeroepen. En verder zullen we in Zwitserland onze marktoriëntatie en ons merkmanagement aanscherpen en onze diensten op een transparante manier aan de markt communiceren. Onze eigen krachten zullen we combineren met die van partners. Daardoor kunnen we topaanbiedingen voorstellen en wordt de Zwitserse bouwsector een bondgenoot in plaats van een concurrent. FAGSI AG zal een verhuurpark opzetten en uitbreiden, zodat het op maat gemaakte oplossingen kan voorstellen voor de steeds toenemende vraag. ALHO Systembau AG wordt zo het aanspreekpunt voor de modulaire bouw. We zullen Zwitserland helpen om op te schuiven van conventioneel bouwen naar serieel bouwen! □

CONTACT

Christian Käser
Bedrijfsleider ALHO Systembau AG
en FAGSI AG Wikon

E-Mail: christian.kaeser@alho.ch
Tel.: +41 62 746 86-01

mensen · 1/2020

Meer dan mooie plaatjes

Veel ondernemingen zien marketing als een kostenpost – een afdeling die alleen maar bezig is met een blitse lay-out en ‘mooie plaatjes’. Bij ALHO is dat anders. Marketing wordt er hoog ingeschat en is al jaren niet meer weg te denken uit het bedrijf.

Het team van Juliane Brendebach verzorgt de marketing voor de ALHO-ondernemingsgroep.

De veranderende communicatiegewoonten hebben de rol van marketing fundamenteel veranderd, ook in de B2B-sector. De bedrijfscommunicatie van vroeger, die vooral inhield dat bedrijven informatie ter beschikking stelden van wie daarom vroeg, gaat tegenwoordig veel verder. De digitalisering, het internet en de vele nieuwe communicatiekanalen hebben marketing een andere betekenis gegeven.

Om nog beter te kunnen inspelen op de kracht van de ALHO-ondernemingsgroep, is er sinds begin vorig jaar één marketingafdeling voor alle bedrijfsonderdelen en vestigingen. “Heel belangrijk is dat we met drie merken werken: ALHO, FAGSI en ProContain. Wij zetten de strategische doelstellingen van de ondernemingsleiding om in communicatie voor die drie merken. Bijvoorbeeld door klanten te wijzen op de voordelen die de merken voor hen kunnen hebben”, vertelt marketingchef Juliane Brendebach.

“Ieder merk moet op een eenvormige manier naar buiten treden. Daarom stemmen wij de verkoop- en marketingactiviteiten nauw op elkaar af. We beschouwen verkoop en marketing als twee zijden van dezelfde medaille. Het ene werkt niet zonder het andere. Samen met de verkoopafdeling zetten we gerichte campagnes op. Onze inspanningen op het gebied van pers en communicatie komen indirect ook de verkoop ten goede, doordat we het imago en de reputatie van onze merken en bedrijven versterken.”

Een doordachte, intern gecoördineerde event-marketing versterkt de authenticiteit van onze merken en biedt de verkoopafdeling de gelegenheid om positieve, persoonlijke contacten te leggen.
Een belangrijke nieuwe uitdaging is onlinemarketing. Daaronder vallen de interne omzetting van alle SEO- en SEA-richtlijnen, de activiteiten op sociale media, marketing via mail, onlinereclame en het onderhoud van de websites.
“Tegenwoordig gaat een groot deel van de communicatie en informatieverstrekking online, via diverse kanalen. Dat moeten we proberen te sturen”, aldus nog Juliane Brendebach.

De marketingafdeling van de ALHO-groep kan terugvallen op uitgebreide competenties, waarin alle teamleden bovendien permanent worden bijgeschoold. De taken – van strategie over het bedenken van concepten en vormgeving tot en met projectmanagement – worden intern verdeeld op basis van knowhow en affiniteit. Die organisatiestructuur zorgt ervoor dat de afdeling functioneert als een inhouse-communicatiebureau, dat het merendeel van de marketing in eigen hand kan houden. □

CONTACT

Juliane Brendebach
Hoofd Marketing

E-Mail: juliane.brendebach@alho.com
Tel.: +49 2294 696-177

Nieuwtjes uit de ALHO-groep

Van hoogwaardige systeemcontainers over tijdelijke containergebouwen tot duurzame modulaire gebouwen – de ALHO-ondernemingsgroep is uw deskundige partner voor systeembouw in al zijn facetten.

Op onze nieuwe groepswebsite stellen we u de merken van de ALHO-groep voor en tonen we u welk van onze bedrijven gespecialiseerd is in welk onderdeel van de systeembouw.

Een overzicht van onze vestigingen biedt u de mogelijkheid de juiste aanspreekpartner voor uw project te vinden, in eigen land en daarbuiten.

Bent u op zoek naar nieuwe professionele uitdagingen of wilt u een carrière opbouwen in onze sector?

Op de pagina opleidingen en carrière staan alle openstaande vacatures en beschikbare opleidingsplaatsen in de bedrijven van de ALHO-groep. Wij bieden u een arbeidsplaats met groeimogelijkheden en nieuwe uitdagingen. Bezoek ons op het internet – we kijken ernaar uit!
www.alho-gruppe.com

In de nieuwe ALHO-merkenbrochure stellen we onze onderneming voor. Lees waar de naam ALHO voor staat, door welke waarden we ons in onze dagelijkse bedrijfsvoering laten leiden en hoe onze onderneming zich sinds de oprichting in 1967 ontwikkeld heeft. Nieuwsgierig? Bestel meteen een exemplaar via onze homepage.

Onze evenementenkalender 2020

Wij gaan waar onze klanten zijn. Daarom vindt u ons ook dit jaar weer op tal van beurzen, grote en kleinere evenementen, conferenties en congressen. We richten ons tot de meest uiteenlopende doelgroepen – van architecten en ontwerpers over investeerders en vastgoedontwikkelaars tot particuliere en openbare opdrachtgevers. We vinden het belangrijk dat u direct met ons in contact kunt komen en met ons over uw projecten van gedachten kunt wisselen. Hieronder vindt u een kort overzicht van de belangrijkste evenementen in het jaar 2020.

! In de huidige omstandigheden worden heel wat evenementen afgelast of uitgesteld. De organisatoren proberen zowel rekening te houden met de gezondheid van deelnemers als met hun behoefte aan informatie. Heel wat evenementen zijn daarom al verschoven naar de tweede helft van het jaar.

Augustus – december 2020

13.–14.08.	polis Convention Digital*
14.–15.09.	Future Hospital 2020*
05.–07.10.	EXPO REAL München
28.10.	Jahreskongress Modulares Bauen
10.11.	SCHULBAU kompakt Düsseldorf*
10.–11.11.	Modulbau 2020 München*
23.–24.11.	Klinikimmobilien der nächsten Generation*
25.–26.11.	SCHULBAU Hamburg
02.–03.12.	Bau und Betrieb von Bildungseinrichtungen München

* naar een nieuwe datum verschoven evenementen

Blik op 2021

11.–16.01.	BAU München
20.–21.01.	SCHULBAU Berlin*
02.–03.02.	modularesBauen 2020 Aachen*

immotions

FSC

klimaaneutraal
drukwerk
met First Climate | ID 2020-703327

ALHO
MODULAIRE GEBOUWEN