



YOUR
ENTRY
EXPERTS.

VERTROUWD EN SUCCESVOL **SAMENWERKEN OVER DE GRENS**

EXPERT **WHITEPAPER**



VERTROUWD EN SUCCESVOL SAMENWERKEN OVER DE GRENS

De buitenlandse bouwmarkt biedt volop kansen voor Nederlandse architecten, gevelbouwers en aannemers. Uit recent marktonderzoek blijkt dat de buitenlandse vraag naar Nederlandse architectenbureaus de komende jaren verder toeneemt. Veelal uitdagende projecten, die niet zonder slag of stoot tot stand komen. Dat geldt ook voor de totstandkoming van de entreeoplossing. Want hoe zit het bijvoorbeeld met de wet- en regelgeving in het betreffende land? Om niet tegen onverwachte problemen aan te lopen is een goede samenwerking met vertrouwde leveranciers van cruciaal belang. In dit white paper staat beschreven hoe Nederlandse bedrijven met ervaring, kennis en vestigingen over de hele wereld daarbij kunnen ondersteunen.

EFFECTIEF SAMENWERKEN OVER DE GRENS

Veel Nederlandse bouwbedrijven en architecten hebben een goede reputatie over de grens. En voor veel van deze bedrijven valt nog een wereld te winnen. Dat blijkt wel uit het marktonderzoek van de Branchevereniging Nederlandse Architectenbureaus in 2016. Daaruit komt naar voren dat de toekomst er rooskleurig uitzielt voor Nederlandse architectenbureaus die internationaal opereren. Twee derde van deze groep architecten gaf aan de komende jaren een omzetgroei in het buitenland te verwachten. Vooral Azië en Europa worden gezien als groeimarkten.

Aan kansen geen gebrek dus, maar wat is de sleutel tot succes? Op de weg tussen de aanbesteding bij een buitenlands project en een succesvolle oplevering moeten er heel wat hobbels genomen worden door een architectenbureau of gevelbouwer. Want hoe goed hun reputatie ook mag zijn, zij zijn ook afhankelijk van anderen. Veel partijen hebben een aandeel in de uiteindelijke totstandkoming en dus is een goede onderlinge samenwerking vanzelfsprekend belangrijk.

PARTNERS DICHT BIJ HUIS

Dat vraagt om een zorgvuldige keuze van geschikte leveranciers. Men kan kiezen voor leveranciers uit het land waar het project plaatsvindt of in zee gaan met fabrikanten uit andere landen. Afhankelijk van het product kan dat in een aantal gevallen prima werken. Veel Nederlandse architecten en gevelbouwers geven er echter de voorkeur aan om bij buitenlandse projecten samen te werken met Nederlandse leveranciers die ook internationaal actief zijn. In Nederland gevestigde bedrijven, met ervaring, een netwerk en bij voorkeur

een vestiging in het land van opdracht. Het is een manier van werken die ook Boon Edam voorstaat, met vestigingen over de hele wereld. Want een dergelijke samenwerking brengt verschillende voordelen met zich mee die bijdragen aan de totstandkoming van een geschikte entreeoplossing.

VERTROUWD, LAAGDREMPELIG CONTACT

Het gemak van een vast aanspreekpunt in de buurt die dezelfde taal spreekt. Het is een voor de hand liggend, maar niet te onderschatten voordeel bij complexe buitenlandse projecten. Face-to-face contact in plaats van eindeloos mail- of telefoonverkeer maakt dat de communicatie doorgaans soepel verloopt. Bovendien zijn bepaalde krenen in het bestek in andere landen vaak net even anders dan men hier gewend is. Dat geldt ook voor de omgangsvormen en de workflow, die van land tot land kunnen verschillen. Dan is het prettig om een Nederlandse partner te hebben met ervaring, een netwerk en in sommige gevallen een vestiging in het land van opdracht. Zo hoeft het wiel niet telkens opnieuw te worden uitgevonden.

FAST AANSPREEKPUNT SNEL SCHAKELLEN

In het geval van Boon Edam betekent dit in de praktijk dat er een Nederlandse projectleider is die namens Boon Edam het vaste aanspreekpunt blijft tot het moment van oplevering. Deze projectleider onderhoudt de contacten met alle betrokken partijen, van architect, aannemer tot opdrachtgever. Gesteund door directe collega's in het land van het project. Zo wordt het overzicht behouden en kan te allen tijde snel geschakeld worden.





VOORDELEN TIJDENS ONTWERPFASE

Een buitenlandse opdrachtgever doet niet zomaar een beroep op een architect of bouwbedrijf uit Nederland. Niet zelden gaat het dan om toonaangevende projecten, die vragen om een custom made entreeoplossing. Dit zorgt voor de nodige technische vraagstukken in de ontwerpfase. Zijn alle esthetische wensen bijvoorbeeld te rijmen met wettelijke veiligheidsnormen? Is de entree bestendig tegen de windbelasting op een bepaalde locatie?

TECHNISCHE KENNIS DICHTBIJ

Het is slechts een greep uit de zaken waar tijdens de ontwerpfase rekening mee gehouden dient te worden. Een ervaren leverancier uit eigen land kan ondersteunen bij dat proces. Zeker als die leverancier beschikt over een productielocatie met technische afdeling in Nederland. Op die manier zijn er ook op technisch gebied korte lijnen tussen architect of gevelbouwer en de leverancier, wat onnodige vertraging tijdens het ontwerp tegengaat. Behalve dat dit scheelt in de kosten, draagt dit bovenal bij aan een kwalitatief goed eindproduct.

KENNIS VAN WET- EN REGELGEVING

Bij de haalbaarheid van het ontwerp speelt kennis van wet- en regelgeving in het betreffende land een belangrijke rol. Ook voor de entree geldt dat de normen en regels op het gebied van de montage, veiligheid en onderhoud van land tot land kunnen verschillen.

Binnen de Europese Unie is de Europese veiligheidsnorm EN 16005 leidend als het gaat om minimale veiligheidseisen voor de gebruiker. Maar buiten Europa gelden weer andere normen en bovendien is elk land vrij om bovenop de EN 16005 norm aanvullende eisen te stellen.

TRAPJE VS. STEIGER

Alleen al bij de montage van een entree zijn de regels overal anders. Zo mag in Nederland nog weleens een trapje worden gebruikt om de hoogte in te gaan, terwijl in andere landen het gebruik van een steiger bij de minimale hoogte al een vereiste is. Daarom is het erg waardevol om te werken met een leverancier die van de hoed en de rand weet op het gebied van wet- en regelgeving. Een Nederlandse leverancier met een vestiging en werkervaring in het land van opdracht zal minder snel voor onaangename verrassingen komen te staan.



ONDERHOUD: VOORKOM MOEILIKHEDEN ACHTERAF

Naast het ontwerp, de levering en de montage van een tourniquet mag de lange termijn niet uit het oog worden verloren. Wie is er na de oplevering verantwoordelijk voor het onderhoud en kan worden ingeschakeld bij mogelijke storingen?

In Europa moet elke automatisch aangedreven deur minstens één keer per jaar worden voorzien van periodiek onderhoud. In de ideale situatie is de leverancier zelf in staat om onderhoud te plegen en mogelijke storingen te verhelpen. Zeker als het gaat om custom made entreeoplossingen is er niemand die het product zo goed kent als de fabrikant zelf.

AFSTAND TOT PROJECTLOCATIE

Om als goede onderhoudspartner te kunnen dienen, is het haast een voorwaarde dat de betreffende fabrikant een vestiging heeft in de buurt van de projectlocatie. Stel dat een Europese fabrikant een tourniquet heeft geleverd in Azië, zonder dat het daar zelf een vestiging heeft. Dan is het bijna onmogelijk om vervolgens adequaat op te treden in geval van storing. Met als gevolg dat de opdrachtgever misschien wel dagen moet wachten op een nieuw onderdeel en tot die tijd met een defecte deur te maken heeft. Niet bepaald een fijn visitekaartje voor bezoekers. Zulke problemen kunnen voorkomen worden door samen te werken met een leverancier die ook na de oplevering binnen no-time op de stoep kan staan als dat nodig is.



6 VOORBEELDEN UIT DE PRAKTIJK

Als internationaal opererend leverancier van entreeoplossingen heeft Boon Edam in de loop der jaren met veel Nederlandse bedrijven opgetrokken bij buitenlandse projecten. Bij al die samenwerkingen kwamen de hierboven genoemde voordelen in de praktijk tot uiting. Met een hoofdkantoor en productielocatie in Nederland is er in eigen land een projectleider aanwezig die het overzicht houdt en voor alle technische vraagstukken snel kan schakelen met de technische afdeling. Met productiefaciliteiten in Amerika, Azië, 55 distributeurs en 20 dochterondernemingen over de hele wereld zijn overal mensen aanwezig om op de projectlocatie de levering, montage en het onderhoud te verzorgen.

SCHELDEBOUW

Zo mocht Boon Edam de afgelopen jaren bijvoorbeeld veel entreeoplossingen verzorgen in Engeland, in opdracht van gevelbouwer Scheldebouw. Deze aluminium gevelleverancier werkt met een in-

koopafdeling vanuit Nederland. Zij hoeven nu dus niet telkens overzee om daar met een lokale leverancier te overleggen, maar kunnen de contacten gewoon in Nederland onderhouden. Boon Edam zorgt er vervolgens voor dat de collega's in Engeland het project volgens plan realiseren. Zo kiest Scheldebouw voor het gemak van een partner in eigen land die tevens de kennis en ervaring in het land van opdracht heeft.

Op deze manier heeft Boon Edam vanuit Nederland meegewerkt aan de nodige buitenlandse projecten in samenwerking met diverse gevelleveranciers. Hieronder volgt een greep uit deze projecten.

Heron Tower

Locatie: Londen, Engeland
Opdrachtgever: Heron Tower Properties
Gevelbouwer: Scheldebouw
Jaar: 2010
Entreeoplossing: Crystal Tourniket



Francis Crick Institute

Locatie: St. Pancras, Engeland

Opdrachtgever: Francis Crick Institute

Gevelbouwer: Scheldebouw

Jaar: 2016

Entreeoplossing: Crystal Tourniket



240 Blackfriars Road

Locatie: Londen, Engeland

Opdrachtgever: Great Portland Estates

Gevelbouwer: Scheldebouw

Jaar: 2014

Entreeoplossing: Crystal Tourniket



WERELDWIJD AANWEZIG.

Wij zijn al meer dan 140 jaar actief in de productie van premium esthetische en beveiligde toegangsooplossingen in Nederland, de Verenigde Staten en China. Wij kunnen vol vertrouwen zeggen dat onze vestigingen wereldwijd te vinden zijn. In landen zonder eigen Boon Edam-vestiging werkt onze Global Export divisie samen met exclusieve distributeurs of biedt ze directe verkoop en services. Door onze wereldwijde aanwezigheid hebben wij uitgebreide kennis van lokale markten en hun unieke toegangseisen.

Bezoek onze website om een Boon Edam expert in uw regio te vinden: www.boonedam.nl/contact