

# In vernieuwend Wilma krijgen trendwatchers het voor het zeggen

5 min 25 maart 1998, 01:00

Wilma ziet woningen niet langer als een zooi bakstenen en een hoop beton. Het zich snel vernieuwende bouwconcern spiegelt zich aan Unilever en Philips, die producten maken waar de klant behoefte aan heeft. De oude aannemer wordt ingelopen door de trendwatcher: Faith Popcorn - beroemde Amerikaanse toekomstvoorspelster - in de aannemerij? Wilma gaat het bewijzen.

Bouwconcern Wilma is een topper in ontwikkeling en bouw van woningen en bedrijfshuisvesting. In grootte gemeten staat de onderneming bij de eerste drie. Het betekent dat maatschappelijke ontwikkelingen snel merkbaar zijn, want hoge bomen vangen nu eenmaal veel wind.

Zo heeft men te maken met een steeds kritischere consument die verder individualiseert. Dat is onder andere een gevolg van de toenemende welvaart. Kopers stellen eisen en laten zich niet meer wegsturen. Heien, bouwen en wegwezen is er niet meer bij. "We zullen veel meer dan in het verleden de toekomstige wensen van onze kopers moeten weten," meent Luud Maas, directeur/eigenaar Wilma International. "We hebben voor miljarden aan huidige en toekomstige projecten in portefeuille. Een aparte groep monitort daarom hoe de markt zich ontwikkelt. We maken per slot van rekening een consumentenproduct, dus zullen we heel goed de behoefte en wensen van onze klanten nu en over drie jaar moeten weten. Dat is meer dan een huis met een tuin."

In de optiek van Maas komen planologen en architecten pas in een veel later stadium aanbod. "Wij weten wat de consument wil, dat hebben we onderzocht. Omdat we bezitter zijn van een locatie sturen wij de architect, die maakt als het ware de schil om de woonwens."

## Efficiënter

Deze trend was aanleiding om structuur van een typische aannemer over boord te zetten. In 1997 werd begonnen met het ontmantelen van de gescheiden ontwikkel- en bouworganisatie. De situatie is nu zo, dat op een lokaal woningbouwkantoor van Wilma de twee disciplines - ontwikkelen en bouwen - actief zijn. Alleen het risicomangement, zoals financiering en verkooprisico wordt centraal vanuit Nieuwegein aangestuurd.

Ing. Jan Wilgenhof, directeur Wilma Nederland, is over het eerste jaar tevreden, ondanks wat aanloopproblemen. "We werken veel efficiënter, omdat de organisatie overzichtelijker is geworden, en dat levert geld op. Alle bedrijven van Wilma Nederland hebben een positief resultaat gehaald."

Wilgenhof vindt het niet vervelend dat Hollandsche Beton Groep (HBG) met dezelfde exercitie bezig is. Vorige week bij de presentatie van de dramatische cijfers over Duitsland werd in de slipstream door HBG verklaard, dat Mabon (projectontwikkeling) en de bouwers Intervam/Volker en HBM op een hoop worden gegooid. "Alleen wij deden het zonder externe adviseurs."

De aannemer Wilma zegt verder te gaan dan alleen de woning. Wilgenhof: "Je moet een compleet product aanleveren. Dat is naast de woning een goede infrastructuur en desnoods een vuilnisdienst. Op een bepaalde locatie brachten we de hoogspanningleiding onder de grond."

Duitsland: een beetje taboe

Geen vragen over Duitsland en België. Nu Wilma bezig is met het opzetten van drie zelfstandige landenorganisaties was op de persconferentie over Nederland geen ruimte voor de twee andere landen. Met enige moeite wilde Luud Maas, directeur/eigenaar Wilma, wel aangeven "dat de onderneming in Duitsland weer in plus zit".

Als gevolg van een slechte organisatie en de instortende markt leed Wilma twee jaar forse verliezen in Duitsland. Maas: "We brengen een nieuw product, huizen tussen de f. 300.000 en f. 350.000, op de markt en dat slaat aan. De verkopen zijn met 50 procent omhoog gegaan. We beperken ons nu tot dat product. Alleen de organisatie in Duitsland en België zal zeker nog twee jaar vanuit Antwerpen worden gevolgd. Ze zijn nog niet rijp voor verkoop."

Over de mogelijke verkoop van Wilma Nederland is Maas vaag. "Binnen drie tot vier maanden moet bekend zijn wat er gaat gebeuren. Maar duidelijk is dat de eigenaren afstand gaan nemen. Zelfstandige beursgang kan, verkoop kan, maar ook deelname van een strategisch partner."

Jaarcijfers Wilma

Nederland(mln guldens) 1997 1996 Omzet 1306 983 Omzet Wonen 982 697  
Bedrijfsresultaat 59,4 11,9 Winst 39,9 8,3 Orderportefeuille 1600 1100