

## Reglement van Orde voor de clusterleden

**PROJECT: IBN Bouwindustrialisatie – Off-Site Construction (HBC.2015.0988)**  
**Subsidieprogramma: Clusters – Innovatieve Bedrijfsnetwerk**

Bovengenoemd Project kadert in een programma van innovatieve bedrijfsnetwerken. Innovatieve bedrijfsnetwerken hebben tot doel een dynamiek op gang te brengen binnen een groep van ondernemingen. Van deze bedrijfsnetwerken wordt verwacht dat ze via een intense samenwerking tussen de ondernemingen een concreet actieplan uitvoeren, met een aantoonbare economische meerwaarde voor de participerende ondernemingen.

Voor de werking van een innovatief bedrijfsnetwerk (verder cluster genoemd) te garanderen, wordt beroep gedaan op de volgende elementen:

- De clusterorganisatie: de projectaanvragers: WTCB, 3 E en WOOD.be
- De stuurgroep: aantal bedrijven dat de werking van de cluster van dichtbij volgt en indien nodig bijstuurt
- De clusterleden: bedrijven die actief deelnemen aan de activiteiten georganiseerd in kader van dit project
- De clusterwaarnemers: de niet-bedrijven zoals federaties, onderzoeksinstituten of universiteiten.
- De waarnemer van VLAIO

### Objectief van het Reglement van Orde voor de clusterleden

Faciliteren van de goede clusterwerking, door het vastleggen van een beperkt aantal rechten en plichten van de clusterleden. Bij inschrijving in het project – door middel van de betaling van de gevraagde financiële bijdrage (zie bijlage II)– onderschrijft het bedrijf dit reglement van orde.

Het Reglement van orde wordt op de projectwebsite [www.bouwindustrialisatie.be](http://www.bouwindustrialisatie.be) geplaatst, met vermelding van versienummer en datum. Tijdens een algemene vergadering van de cluster zou het reglement aangepast kunnen worden na een positieve stemming door minstens de helft vande aanwezige clusterleden. Dit zal dan aan alle clusterleden gecommuniceerd worden.

### Clusterleden

Alle geïnteresseerde binnen de EU-gevestigde (bouwgerelateerde) bedrijven kunnen clusterlid worden.

De clusterleden hebben het recht:

- Om gratis alle activiteiten georganiseerd door de cluster gratis bij te wonen.
- Om de projectresultaten en de realisatie van de projectdoelstellingen op te volgen d.m.v. een halfjaarlijks forum, hun appreciatie te uiten en voorstellen ter verbetering te formuleren.
- Om de stuurgroep in zijn werking te bevestigen.
- Om zich kandidaat te stellen voor de stuurgroep.
- Op ondersteuning bij activiteiten zoals bijvoorbeeld partnermatching, projectidentificatie, en projectformulering, voor zover deze vallen in het kader van de clusteractiviteiten en het gedefinieerde werkprogramma (en de daaraan gelinkte tijdsbesteding), en voor zover minstens één ander clusterlid betrokken is. Zie bijlage I voor een projectsamenvatting en een samenvatting van het werkprogramma.

- Om promotie te voeren voor de cluster. Indien gewenst wordt door de clusterorganisatie informatie aangereikt die daarvoor gebruikt kan worden. Zonder voorafgaandelijk overleg kan een afzonderlijk clusterlid- of waarnemer evenwel geen communicatie voeren in naam van de volledige cluster.

De clusterleden hebben de plicht:

- om regelmatig en actief deel te nemen aan de activiteiten van de cluster.

Regeling inzake aspecten van intellectueel eigendom

- *de clusterorganisatie garandeert confidentialiteit van de informatie die door de clusterleden overgemaakt wordt aan de clusterorganisatie in het kader van diverse activiteiten waarvan schriftelijk overeengekomen is dat ze confidentieel is. Indien deze informatie toch gebruikt mag worden in het kader van clusteractiviteiten, zal dit schriftelijk overeengekomen worden tussen clusterlid/-waarnemer en clusterorganisatie (bijvoorbeeld door toestemming te geven of een bepaalde project- of bedrijfsfiche, een slide, een artikel, enz.).*
- de informatie die door de clusterleden wordt aangereikt mag in het kader van de clusteractiviteiten worden gebruikt tenzij schriftelijk anders is overeengekomen
- binnen bepaalde clusteractiviteiten wordt er mogelijk nieuwe kennis en inzichten gegenereerd, deze wordt automatisch gemeenschappelijk eigendom van alle clusterleden en de clusterorganisatie. Indien dit het geval is, zullen per type activiteit of informatie afspraken gemaakt worden over het al dan niet publiceren van deze kennis buiten de cluster.
- Een O&O project tussen twee of meerdere clusterleden als gevolg van de clusterwerking valt buiten dit reglement. De aldaar gegenereerde IP komt volledig de 2 betrokken bedrijven toe.

## Bijlage I: Projectsamenvatting, zoals opgenomen in projectaanvraag

### Strategische doelstelling

De term “bouwindustrialisatie” wordt in deze cluster gebruikt om systeemoplossingen en -aanpak in de bouw te duiden, enerzijds via **prefabricatie-oplossingen**, anderzijds door een **industriële logica** toe te passen op voorbereiding, productie en realisatie van constructies. Bouwindustrialisatie wordt gezien als een evident antwoord op problemen van én uitdagingen voor de traditionele bouwfilosofie: arbeidsintensieve processen, werken in moeilijke omstandigheden, veel interferentie tussen materialen en (onder)aannemers, unieke projecten en ad-hoc-oplossingen op de werf, en uiteindelijk hoge faalkosten. Strenge eisen op het vlak van isolatie, luchtdichtheid, akoestiek, afwerking en stabiliteit vergroten deze uitdagingen sterk.

De clusterleden zijn overtuigd van het potentieel van bouwindustrialisatie: Ze willen daar volop op inzetten, en zijn er nu al op één of andere manier actief mee bezig. Als individuele speler stoten ze echter op veel drempels, zoals de terughoudendheid bij architecten, de gesloten bestekken, te beperkt vertrouwen in prefabricatie, een te beperkte slagkracht om totaaloplossingen aan te kunnen bieden, enz. De clusterleden willen daarom in groep een stap vooruitzetten in de toepassing van bouwindustrialisatie, door enerzijds **samen** een aantal drempels aan te pakken, en door anderzijds de eigen aanpak en producten te versterken via **samenwerking** met anderen. De verwachting is dat een succesvolle extra stap voorwaarts vervolgens snel zal leiden tot een marktverbreding voor alle clusterleden, en uiteindelijk ook breder navolging zal krijgen.

### Strategieën en activiteiten

Om deze stap vooruit te kunnen zetten, wordt er ingespeeld op opportuniteiten volgens 3 assen, waaraan via het werkprogramma onmiddellijk specifieke strategieën en activiteiten gekoppeld worden:

- A. Een **marktgerichte aanpak** ter promotie en implementatie van industriële type-oplossingen: Het draagvlak vergroten via technische documentatie en actieve promotie, de terughoudendheid bij klanten wegnemen met marktvergroting als objectief, en technische en economische tegenargumenten van de markt als input gebruiken voor cluster- en bedrijfsstrategie.
- B. **Strategische en economische analyse van systeemoplossingen**, met aandacht voor marktanalyses, evaluatie van drempels en opportuniteiten: Onderbouwing van de bedrijfsstrategie naar zowel marktpositie als O&O-activiteiten, om kans op effectieve marktverbreding te vergroten, zowel in binnen- als buitenland.
- C. Een **industrie-gerichte aanpak** die zich zal focussen op het opzetten van samenwerkingsprojecten tussen de clusterleden voor optimalisatie, integratie en innovatie: Begeleide partnermatching, initiatie en ondersteuning van samenwerkingsprojecten, hetzij via gesubsidieerd O&O-werk, hetzij in andere vormen zoals demo- of pilootprojecten, de opstart van nieuwe activiteiten, bedrijven of joint ventures.

### Verwachte resultaten en competitiviteitsverhoging

Op marktniveau krijgen de clusterleden met de cluster een partner die vanuit een breder perspectief mee bouwt aan de marktaanvaarding en –verbreding voor geïndustrialiseerde concepten op de bouwplaats. Dit verhoogt sterk de kansen voor de commercialisatie van bijvoorbeeld eigen producten of de eigen aanpak en werkzaamheden.

Op bedrijfsniveau zullen de bedrijven sneller tot relevante samenwerkingen komen, en zal deze samenwerking door de omkadering sneller tot resultaten leiden. Die omkadering wordt niet alleen gevormd door de punctuele ondersteuning van de clusterorganisatie, maar ook door de informatie die opgebouwd wordt door de marktbevragingen en –studies, de interactie met architecten en bouwheren, en de interactie met andere clusterleden.

Er volgt een onmiddellijke competitiviteitsverhoging voor de bedrijven, dankzij de onderbouwde informatie op de markt, de verbeterde contacten met de markt, en de versterking van de eigen positie via samenwerking. De economische meerwaarde voor de clusterleden volgt in principe uit de marktverbreding en het behalen van een minimaal marktaandeel om rentabiliteit na te streven. Zodra een minimaal marktaandeel wordt behaald, wordt verder ook uitgegaan van een eigen, automatische versterking van deze markt.

*Samenvattende tabel met werkplan op volgende pagina weergegeven*

## Samenvattende tabel met initieel werkprogramma

Hoofdpijlers	Hoofdstrategiën per pijler	Voorbeelden activiteiten
<b>A. Marktgerichte samenwerking rond promotie en implementatie van industriële type-oplossingen</b>	A.1. Publiciteit om bestaande en nieuwe oplossingen te duiden	A.1.1 Gemeenschappelijke deelname aan beurzen en infodagen (binnen- en buitenland - vooral op clusterniveau). Voordrachten, verslaggeving en faciliteren deelname clusterleden.
		A.2.1 Roadshow "best practices" voor bouwheren, overheden, architecten en studiebureaus. A.3.1 Opleiding breder publiek informeren en opleiden rond specifieke topics van bouwindustrialisatie (niet-clusterleden, betalende sessies). Informeren +inkomsten
	A.2 Technische documentatie uitwerken ter illustratie (voor bouwheren en architecten)	A.2.1 Uitwerken in werkgroepen van detailleringen geënt op industrieel bouwen. Koppeling met BIM als uitgangspunt.
		A.2.2 Gemeenschappelijk uitwerken van een brochure/webpagina "industriële oplossingen", met focus op totaaloplossingen en knooppunten (bestaande uitvoeringen vs. implementatie voor type-werf) A.2.3 Gezamenlijke screening van type-bestekteksten van relevante grote bouwheren, en formulering van aanpassingen om drempels voor systeemoplossingen af te bouwen
A.3 Samenwerking bij uitvoering reële projecten	A.3.1 Projectscouting (bvb. voor gemeenschappelijke aanbestedingen).	
<b>B. Strategische en economische analyse van systeemoplossingen</b>	B.1 Analyse huidige stand van zaken "bouwindustrialisatie"	B.1.1 Evaluatie drempels, successen en opportuniteiten voor geïndustrialiseerde aanpak
		B.1.2 Marktanalyse: potentieel voor verschillende vormen van systeemaanpak, ifv. gebouwtypes
		B.1.3 Marktbevraging: welke oplossingen willen architecten, bouwheren en projectontwikkelaars, aannemers, ... als voorschrijvers/klant/plaatser
	B.2 Detailleren en implementeren nieuwe businessmodellen	B.2.1 Duiden van nieuwe (financiële) trends in de bouwsector waarop ingespeeld kan worden met bouwindustrialisatie (lean, DBFM, ESCO's CAPEX-reducties via aangepaste processen, ...)
B.2.2 Workshops rond deze business modelling en financieringsvormen,		
B.3 Technisch-economische variantsimulaties op reële werven	B.3.1 Opzetten "variantstudies", als alternatieve uitvoering van reëel (klassiek) uitgevoerde werven	
<b>C. Industriële samenwerkingsprojecten rond optimalisatie, integratie verschillende systemen en innovatie</b>	C.1 Onderlinge kennismaking, versterken clustervorming en bedrijfsscreening	C.1.1 Opmaken bedrijfsfiches na individuele screening (noteren "ambities en stand van zaken")
		C.1.2 Kennismakingsessie, initiëren van contacten en bedrijfsbezoeken, gekoppeld aan technische thema's
	C.2 Geforceerde partnermatching na screening	C.2.1 Partnermatching op systeemniveau, complementaire bedrijven en ideeën detecteren
		C.2.2 Opzetten demonstratieprojecten: Samen bouwen aan één of meerdere voorbeeldprojecten, ondersteunende rol vanuit cluster.
	C.3 Opzetten gemeenschappelijke O&O-projecten	C.3.1 Opzetten O&O-projecten met meerdere clusterleden, om heel actieve samenwerking te stimuleren rond korte-termijnprojecten
C.4 Stimuleren breder onderzoek op bouwindustrialisatie	Opzetten grotere onderzoeksprojecten rond gezamenlijke uitdagingen van de clusterleden. Deels ter technische onderbouwing van terugkerende problemen, deels ter voorbereiding van lange termijn uitdagingen en -innovaties, eventueel logistiek en mobiliteit.	
C.5 Innovatiescouting: materialen, processen, technieken	Samen de haalbaarheid van bepaalde nieuwe materialen, productietechnieken of innovaties bestuderen.	
<b>D. Projectcoördinatie</b>	Stuurgroepen, interne en externe overlegvergaderingen, koppeling activiteiten, ...	



## Bijlage II: Financiële bijdrage aan de cluster van de bedrijven

Bedrijfstype	Aantal werknemers	Bijdrage tot cluster [€]	Max deelnemers
ZGO	> 500	5500	5 – (binnen de groep)
GO	> 250	4000	4 – (binnen de groep)
KMO	50 << 250	2750	2 – binnen bedrijf
KO	10 << 50	1000	1
ZKO	< 10	500	1
zelfstandige	1	250	1

\* Ter bepaling van het bedrijfsprofiel wordt er geconsolideerd op Belgisch groepsniveau, volgens de aanbevelingen van VLAIO (zie ook: <http://www.iwt.be/faq/voldoe-ik-aan-de-kmo-definitie-hoe-moet-de-kmo-definitie-ge%C3%AFterpreteerd-worden> ).