

**Met GrondBeheer willen twee jonge ondernemers vraag en aanbod van (bouw)grond beter op elkaar afstemmen. Hun website brengt partijen samen en helpt hen de soms complexe wetgeving correct toe te passen.**

Tot begin 2004 hoefden aannemers zich niet echt te bekommeren over de bestemming van de aarde die ze op hun werven uitgroeven. "Ze konden er in principe overal mee terecht. Het was alleen zaak de transportkosten zo laag mogelijk te houden. Bijgevolg werd er vaak in de buurt gestort," legt Wouter Haerick, een van de oprichters van GrondBeheer uit. Het idee van medevenoot Joris Suda, om grondwerkers en afzetgebieden via het net met elkaar in contact te brengen, werd dan ook snel weer opgeborgen. "Er was geen vraag naar zo'n dienst, bedrijven met grond gingen zelf op zoek naar een locatie," aldus Haerick.



**WOUTER HAERICK (GRONDBEHEER.BE)**

"We spreken de taal van onze gebruikers en houden de prijs laag. Op die manier bereiken we kritische massa en wordt ons platform interessant."

DE BOEVER

## GRONDBEHEER ZOEKT GESCHIKTE STORTPLAATSEN

# Putje graven, website raadplegen

Grondbeheer rook zijn kans toen de Vlaamse overheid aankondigde strenger te gaan toezien op het vervoer en het storten van mogelijk vervuilde aarde. "Voortaan moet het hele proces stap voor stap te volgen zijn en mag de gestorte grond nooit méér vervuild zijn dan de aarde die al aanwezig is. Dat maakt het voor de sector een stuk complexer, maar voor ons betekende het dat ons project plots wél levensvatbaar werd. Op 1 januari 2004, de dag dat de nieuwe wet in werking trad, zijn we gestart met GrondBeheer.be."

De site catalogiseert welke stortplaatsen beschikbaar zijn en laat aan aannemers of grondwerkers toe te zoeken naar geschikte afzetgebieden in hun regio. Bij elke locatie worden ook contactgegevens gepubliceerd. GrondBeheer rekent niet alleen op de inbreng van aanbieders van afzetgebieden, maar gaat ook zelf op zoek naar geschikte terreinen.

Haerick en Suda zagen andere, gelijkaardige initiatieven

op de markt verschijnen, maar stelden vast dat zij nooit de kritische massa van GrondBeheer wisten te bereiken: "We hebben ons toegelegd op het gebruiksgemak. Bouwondernemers zijn geen computerhelden, ze willen een website die hun taal spreekt. Alleen wanneer je iedereen meekrijgt, wordt je platform interessant," zegt Haerick.

### Tips brengen nieuwe afzetgebieden aan het licht

Aanbieders van grond benaderen de website via de codes die bij bodemonderzoek gangbaar zijn en krijgen behalve een lijst van potentiële afzetgebieden ook handige tips voorgeschoteld. "Aannemers weten bijvoorbeeld niet dat ze mits een — relatief goedkoop — onderzoek op heel wat meer plaatsen kunnen storten."

Ook de lage prijs moet gebruikers lokken. GrondBeheer werkt niet met commissies maar rekent een vast jaarlijks bedrag van 750 euro aan, hoe vaak je de site ook raadpleegt. "Reken maar dat je door ons systeem al snel 1 euro per kubieke meter aarde kunt besparen," legt Wouter Haerick uit. Hij zegt erbij dat 95% van de klanten hun abonnement na het eerste jaar vernieuwd hebben.

GrondBeheer kan aannemers ook bijstaan wanneer ze een offerte willen opstellen: "Ze kunnen afzetgebieden zoeken in de buurt van de werf, de transportprijs berekenen en zo hun prijzen scherp zetten." Haerick en Suda wisten tot nu toe vooral grote klanten aan te trekken: "Bij de grote aannemers, ook in de wegenbouw, hebben we een markt-aandeel van 90 procent." De komende maanden verschuiven ze de marketingfocus naar de kleinere bedrijven.

## Grondbeheer.be

- **Project:** vraag- en aanbodplatform voor grondverzet dat via het web aannemers en grondwerkers via 'slimme' zoekfuncties in contact brengt met aanbieders van afzetgebieden.
- **Start:** 1 januari 2004.
- **Technologie:** Java Servlet Pages, Java Struts, Custom JSP-tags en MySQL.
- **Ontwikkeld door:** W4 en AGx.be.

Raphael Cockx ■