



De bouwwereld heeft de afgelopen jaren zware klappen gehad. Maar het toekomstperspectief is weer gunstig. De bouwsector is allang niet meer conservatief en traditioneel en maakt een ontwikkeling door van een traditioneel aanbodgestuurde naar een vraaggerichte markt.

Kijk op bouw en architectuur **Efficiënt en klantgericht bouwen**

Zes ondernemers gingen bij Hof van Eckberge in Eibergen in gesprek over de ontwikkelingen in de bouwsector. Waar het vroeger ging om meters maken, staat tegenwoordig de klant meer centraal. Klantgerichtheid is echter een breed begrip. 'Je hebt immers met diverse opdrachtgevers met elk hun specifieke wensen te maken. Bovendien kent elke klant zijn eigen verwachtingen', stelt Ronald Mengerink, directeur van civieltechnisch projectbureau Anacon-Infra. 'Deze verwachtingen worden bepaald door de rol die wij krijgen binnen een proces. Soms is dit regisserend, adviserend of uitvoerend. Hierdoor zijn er verschillende wensen en die bepalen hoe je samenwerkt. Bovendien merken wij als partner van de overheid dat de klantvraag vaak nog niet helder is. Die moeten we meestal eerst specificeren.' Volgens Daniël van Weersel, bedrijfsleider van Oldenhave Installatiegroep, is de mate van klantgerichtheid ook afhankelijk van het soort project en de organisatievorm. 'Je rol als partij is anders in een traditioneel dan in een design- en constructcontract. Maar uiteindelijk is de klant degene die betaalt en dien je te voldoen aan de verwachtingen van die klant.' Esther Bleumink, mede-eigenaar van BCT architecten, ingenieurs en adviseurs,

plaatst een kanttekening. 'Uiteindelijk ontwikkel je een product voor de eindgebruiker. Ik zie echter regelmatig een mismatch tussen betaler en eindgebruiker. Wij hebben goede ervaringen met het betrekken van de uitvoerende medewerkers van een organisatie en het leggen van koppelingen in een organisatie. Dat werkt praktisch en het project wordt gedragen.'

EMVI

Bij aanbestedingen is kwaliteit naast prijs van belang bij toepassing in EMVI (Economisch Meest Voordelige Inschrijving). De wijze waarop aanbesteders EMVI als gunningcriterium hanteren, varieert sterk, ervaren de ondernemers. 'De diversiteit aan contractvormen geeft de markt meer ruimte om met oplossingen te komen, maar dat betekent ook dat veel opdrachten



Leo te Bogt

'Door de hogere eisen van opdrachtgevers wordt steeds meer samengewerkt in de bouw'

abstract zijn', vindt Frank de Vries van PRO Consultants. 'Dat heeft grote gevolgen voor de beoordeling van inschrijvingen. Een deel van de vragen is subjectief, wordt niet goed beoordeeld en

uitslagen zijn vaak niet in te zien. Hierdoor kun je niet vergelijken met concurrenten en is niet altijd duidelijk waarom een project niet gekregen wordt. Er wordt nog te weinig gemeten en geëvalueerd.'

Bij civiele werken is het EMVI-traject grotendeels transparant is de ervaring van Mengerink. 'Elke contractvorm biedt goede mogelijkheden om projecten op de juiste wijze in de markt te zetten. De vraag welke contractvorm moet worden toegepast bij een project is daarbij cruciaal.' Esther Bleumink: Uit onderzoek onder architectenbureaus blijkt dat zij gemiddeld 24 keer moeten inschrijven op een aanbesteding om uiteindelijk één keer als winnaar te worden geselecteerd. Het komt neer op een voorinvestering van ongeveer € 160.000. Wij verrichten ook regelmatig een groot deel van het ontwerp. Gelukkig scoren we hoger dan één op de 24 keer.' Volgens Leo te Bogt, directeur van Klaassen Bouw, is veel afhankelijk van de opdrachtgever en het model dat gekozen wordt. 'Als het gaat om de laagste prijs dan weet je dat je de grens op moet zoeken en dat geen gebruik wordt gemaakt van de creativiteit en interactie tussen kennis en kunde van een team. Dit is wel helder, maar zo mist de opdrachtgever ook kansen. Het is van belang dat je kijkt



Lucas Haafkes

naar de weg waarop gestart is en de plek die partijen hebben in de keten.' Lucas Haafkes, mededirecteur van Aannemersbedrijf W.J. Haafkes en Zonen, is het hiermee eens. 'Bij prijsgebonden aanbestedingen valt minder eer te behalen op kwaliteit. Gelukkig zijn er ook veel partijen waarbij het niet alleen om de prijs gaat. We hebben immers veel meer te bieden. Je moet echter wel de tools hebben om de klant te kunnen bedienen of je moet zorgen voor cocreatie in het proces.'

Totaalpartner

Steeds meer bedrijven werken met geïntegreerde contracten. Dit heeft gevolgen voor de organisatie en werkwijze. Bedrijven moeten flexibel ingericht zijn, is de mening van Leo te Bogt. 'Dat vraagt van medewerkers dat ze zich kunnen verplaatsen in de toekomstige gebruikers van een gebouw. Ook draait het steeds meer om andere competenties, verantwoordelijkheden en een andere benadering van contacten in uitvoeringsfasen.' Volgens Frank de Vries wordt daarnaast steeds meer gevraagd aan uitvoerende partijen in het voortraject van de uitvoering. 'Dat komt doordat de opdrachtgever en

zijn adviseurs over steeds minder kennis beschikken. Het gevolg is dat partijen vaker risico's gaan nemen. Aandacht voor de relatie en de dienstverlening naar de klant blijven belangrijke speerpunten om ook in de toekomst weer benaderd te worden.'

Samenwerken

Door de hogere eisen van opdrachtgevers wordt steeds meer samengewerkt in de bouw. Corporaties en zzp'ers werken samen en bieden een totaalpakket aan. Partijen zijn kleiner geworden door de crisis en werkzaamheden worden meer uitbesteed. Lucas Haafkes schetst de huidige situatie op de arbeidsmarkt vanuit zijn rol als voorzitter van Bouwend Nederland Twente: 'We komen uit een periode met een hoge werkloosheid in de bouw. Gelukkig zijn er nu weer veel mensen aan het werk. De regio's Achterhoek en Twente lopen qua omzet nog achter op de rest van Nederland, maar kennen ook veel bouwbedrijven. Toch zie je dat vakscholen momenteel bijna alle



Esther Bleumink

leerlingen weer hebben uitgeleend, dat is een positieve kentering. Ook de interesse voor techniek neemt weer toe.' Kijken we naar het onderwijs dan weet Leo te Bogt, voorzitter

van de vijf afdelingen Achterhoek/Liemers van Bouwend Nederland, te melden dat het Graafschap College momenteel een verdubbeling heeft van het aantal bouwleerlingen ten opzichte van het jaar daarvoor. 'Natuurlijk is dit grillig. Bovendien is het belangrijk om te kijken welk type mens je opleidt. De onderwijsmodellen zijn nog klassiek en vragen om innovatie en een frisse instroom. Een betere interactie met het toekomstig werkveld, dat andere competenties vraagt, is gewenst. De toekomst krijgt meer dynamische samenwerkingsmodellen en sturing op processen. Maar de basiskennis moet natuurlijk wel aanwezig zijn.'

'Ook energieneutraal bouwen biedt veel kansen voor de sector'



Frank de Vries

BIM

Vernieuwende technologieën gaan razendsnel. 3D-printen, BIM en LEAN zijn voorbeelden van innovaties in de bouw. Deze ontwikkelingen worden zondermeer een onderdeel van het bouwproces verwacht Mengerink. 'Er liggen kansen in BIM (een 3 Dimensionaal Bouw Informatie Model) voor diverse

soorten contracten. Een voorwaarde voor succes is dat er vanaf het begin wordt samengewerkt door diverse disciplines. Het draait immers om dezelfde informatie om te komen tot een goed eindproduct. Tegenwoordig zie je nog steeds dat bedrijven te veel bezig zijn met hun eigen business. En BIM en andere technologieën zijn een gereedschap en geen doel.'

Architecten werken veel met de BIM ontwerpsoftware Revit. Esther Bleumink: 'Hiermee kun je sneller, betere gebouwen en 3D CAD modellen ontwikkelen van hogere kwaliteit. We betrekken ook onze leveranciers hierbij.' Frank de Vries is van mening dat nog niet alle partijen zover zijn. 'Ik ben er voorstander van om uitvoerende partijen al in het voorlopig ontwerpniveau mee te laten denken en niet op definitief ontwerpniveau. Dat werkt veel efficiënter.'

Daniël van Weersel reageert: 'Het heeft ook te maken met angst en acceptatie. Je legt immers een ontwerp neer bij een aannemer die nog een



Ronald Mengerink

'De toekomst krijgt meer dynamische samenwerkingsmodellen en sturing op processen'

aantal installateurs vraagt. En wat gebeurt er dan met je kennis? Mijn idee is dat je

vooraf afspraken maakt en een bouwteam formeert. Dan kun je geld verdienen, ook in de uitvoering.'

Energieneutraal bouwen

Ook energieneutraal bouwen biedt veel kansen voor de sector vindt Esther Bleumink. 'Nederland wil nieuwbouw energieneutraal bouwen in 2020 en in 2050 energieneutraal zijn. Steeds meer gebouwen worden verduurzaamd en de product-innovatie gaat snel. Het is al mogelijk energieleverende gebouwen te ontwerpen en bouwen. We hebben voorbeelden in onze ontwerpen. De technieken en energie zijn er, maar heel veel draait nog om de terugverdientijd. Er zijn goede voorbeelden, maar veelal versnipperd. Daarom is het belangrijk te kijken waar energie efficiënt en duurzaam op te wekken is.' Leo te Bogt: 'In de nieuwbouw zijn de investeringen voor lager energieneutraal bouwen snel terugverdiend. In de bestaande bouw zijn de

investeringen relatief groot. Hierdoor is de terugverdientijd langer.' Daniël van Weersel: 'Particulieren moeten er wel klaar voor zijn, maar ik denk dat de overheid in de toekomst voor aansturing zorgt. De eisen voor nieuwbouw worden steeds strenger en bij de verkoop van bestaande woningen zie je steeds vaker een upgrade van de energielabel om prijsaan-trekkelijk te zijn.' Lucas Haafkes ziet toekomst in voorbeelden als het ESCO (Energy Service Company) model. 'Ik verwacht dat binnen nu en een jaar voor zowel particulieren, scholen als corporaties energiebesparende maatregelen uitgevoerd worden. De Energy Service Company ontzorgt klanten en neemt de risico's en financiering op zich. In een energieprestatiecontract worden gegarandeerde energiebesparingen vastgelegd. Klanten besparen dan een bepaald bedrag per maand dat wordt omgezet in rente en aflossing van een annuïteitenlening. In een korte tijd betalen zij alles af. Het is één van de vele voorbeelden van innovatie in de sector waar het uiteindelijk gaat om cocreatie en het creatief bedenken van oplossingen.'



Daniël van Weersel