

KENNISBANK 2013

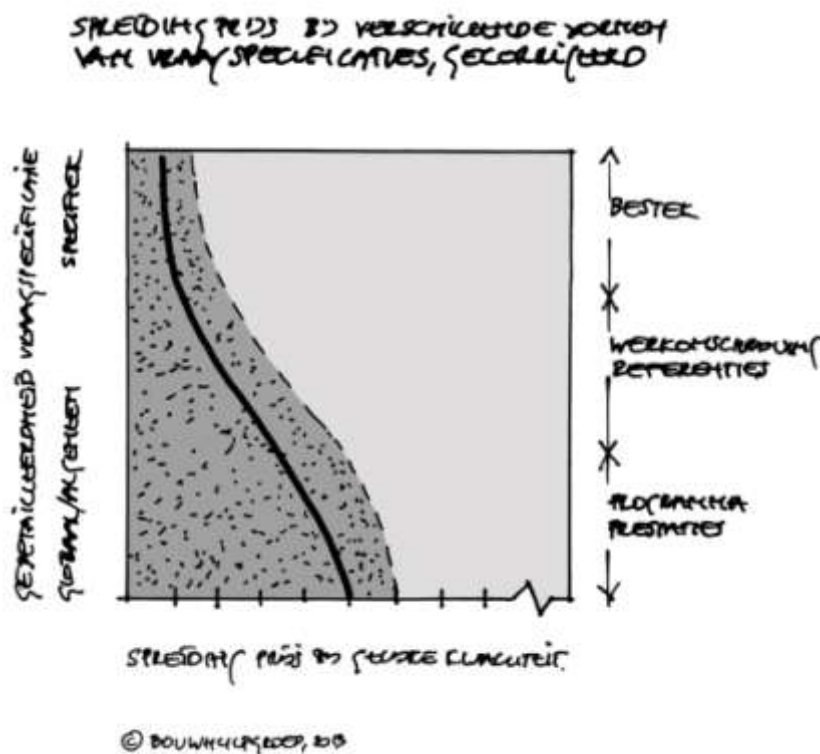
OVERPEINZING: SELECTEREN OP KWALITEIT EN KOSTEN EN DE RUIMTE IN HET PLAN

Auteur: Martin Liebregts en Yuri van Bergen, 17 juli 2013

Ruimte in het plan en waarderingsaspecten

Als een plan volledig vastgelegd is in bestek en tekeningen is de inbreng van de aanbieder/bouwer slechts beperkt ten aanzien van de specificatie en technische vertaling ervan. Het gaat dan om optimalisatie van vooral service en dienstverlening tijdens het uitvoeringsproces en erna, die het kwalitatieve onderscheid moet bepalen tussen de verschillende aanbieders tijdens de selectie. Als de techniek of de technische oplossing niet is vastgelegd en alleen het programma is geformuleerd, kunnen ogenschijnlijk gelijksoortige aanbiedingen 20 à 25 procent verschillen door keuze in materialen en bescheiden karakter van de oplossing. Het is daarom van belang de prijs niet in alle situaties op gelijke wijze een rol te laten spelen in de waardering en de selectie van de aanbieders. Schematisch gesproken kan selectie op drie niveau van (technische) gedetailleerdheid plaatsvinden:

- Programma van eisen
- Globale werkomschrijving
- Bestek en tekeningen.



Het zal duidelijk zijn dat de kwalitatieve en prijstechnische ruimte, die de aanbieders krijgen, zeer verschillend van karakter zijn bij de verschillende omschrijvingen van de vraag.

Gepoogd wordt nader in te gaan op de waardering van de aangeboden prijs in de totale afweging, die bij de keuze van het aanbod een rol speelt. Van belang is wel dat bij een globale typering van de vraag (programma van eisen en globale werkomschrijving) een *budget* gesteld wordt, die mede de kaders bepaalt ten aanzien van de te leveren kosten-kwaliteitverhouding.

De vraag die aan de markt gesteld wordt, gaat verder dan de technische specificatie van het product. Ook proces, samenwerking, duurzaamheid, bewoners etc. krijgen hierbij een plaats.

Alleen een programma

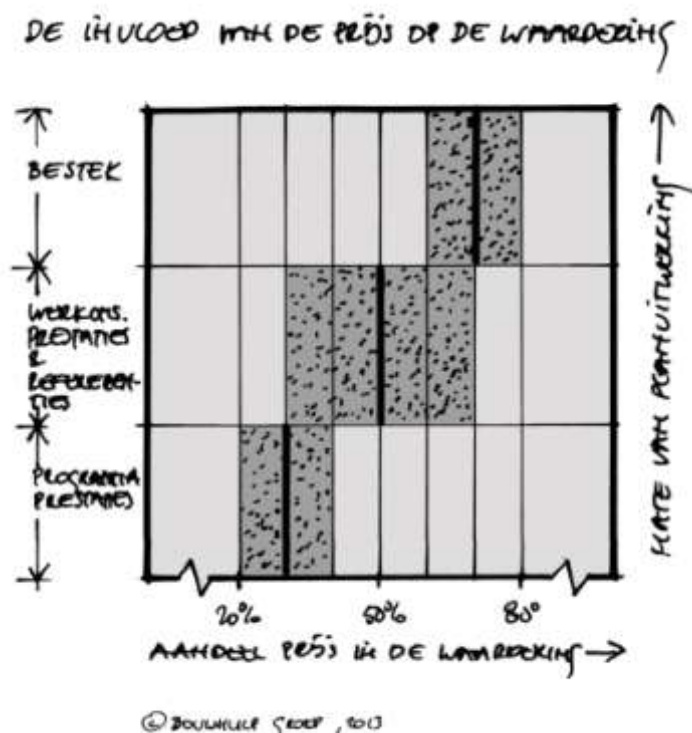
Als je de markt maximale vrijheid wilt geven in de ontwikkeling van een passend aanbod, dan ligt de nadruk op het programma. Het bijbehorend budget is dan mede taakstellend en richtinggevend. De invloed van de aangeboden prijs op de waardering is bescheiden. Uiteindelijk is het budget voor alle partijen gegeven en de geboden kwaliteit is op dat moment sturend in de keuze. Voor zover de prijs - eventueel bestaande uit bouwkosten en onderhoudskosten - toch gewogen wordt, zal dit aspect maximaal 20 à 25 procent van de totale score omvatten. En de mogelijke verschillen in het prijsaanbod ligt dan op het niveau van enkele procenten op het totaal.

Een globale werkomschrijving

In de beschouwing van de vraag kun je een stapje verder gaan. Op basis van kennis van de kwaliteit van de woningen en oplossingen die je normaliter inzet (referenties), kun je een globale werkomschrijving opstellen ten aanzien van de gewenste technische oplossing, zonder in nauwkeurige technische specificaties te vervallen. De keuzemogelijkheden voor de aanbieder worden beperkter en de invloed van de prijs op de definitieve keuze kan iets groter zijn. Toch is het van belang hierbij op te merken dat de prijzen van de aanbieders niet zomaar te vergelijken zijn, doordat de keuze voor materialen en detaillering sterk uiteen kan lopen. Voor een globaal beschouwd, gelijkwaardig aanbod kan de kostprijs gemakkelijk 20 procent verschillen. Als er een budget gesteld is, is enige terughoudendheid in de waardering van de prijs aan te bevelen. Het probleem is er in gelegen dat de ene prijs de andere niet is.

Traditioneel bestek

Als er een bestek met tekeningen gemaakt is, is de prijs van de verschillende aanbieders vergelijkbaar. Op dat moment kan de prijs een duidelijkere rol spelen in de keuze uit het aanbod. De prijs kan dan circa 70 procent van de waardering vormen. De vraag in technische zin is eenduidig vastgelegd. Nu gaat het echter om andere aspecten die het aanbod bepalen, zoals het proces met bewoners, ruimte voor duurzaamheid en onderhoud.



Op zoek naar vernieuwing

Het zal duidelijk zijn dat de ene prijs de andere niet is. Traditioneel zijn de aanbieders gewend dat de prijs dominant is bij de keuze van de opdrachtgever. Maar de geboden prijs is relatief op het moment dat de technische specificatie veel ruimte laat om er een eigen invulling aan te geven qua techniek, detail en materiaal. In die zin keren we hiermee weer terug naar de oorsprong van het bouwen. In het verre verleden was ook niet de prijs alleen de leidraad, maar veelal een proef op schaal moest het aanbod en de prijs onderbouwen.

Vernieuwing is gelegen in het zoeken naar optimalisatie tussen de prijs en uiteenlopende kwaliteitsaspecten. In die zin is het soms dan ook verstandig het budget als prijsindicator te hanteren. In andere sectoren wordt dit middel elke dag gehanteerd door de vraag: *'Wat heeft de klant ervoor over?'* Op grond hiervan wordt een aanbod samengesteld. Ook voor de bouw kan dit een zinvolle strategie opleveren. De kwaliteit wordt in hoofdlijnen benoemd via een programma, dat ondersteund wordt met prestaties, en tevens wordt het budget - eventueel Total Cost of Ownership - genoemd dat beschikbaar is. Eigenlijk doet iedereen dit die een auto of keuken gaat kopen en waarom dan niet bij (gefaseerde) kwaliteitsaanpassing van de woning.