

**Levensduur-denken.nl**  
**12 mei 2014**  
**Auteur: Haico van Nunen**

### **Weten wat je wil is lastig: Programma voor aanbod**

Als je vroeger ging bouwen, dan moest je alles vooraf zelf bedenken: welke ruimte heb ik nodig, hoe komt het eruit te zien, maar ook: waarvan ga ik het maken en hoe ga ik het maken? Daarvoor nam je verschillende partijen in dienst om dat voor je te doen, aangezien de meeste mensen (en bedrijven) niet zelf al de benodigde kennis in huis hebben. De architect, constructeur, bouwfysicus of adviseur, maar ook bestekschrijver en uiteindelijk de bouwer. Het hele ontwerp en de specificatie werden opgesteld vanuit de vraag. Een complexe werkwijze, maar met een afgestemd eindresultaat.

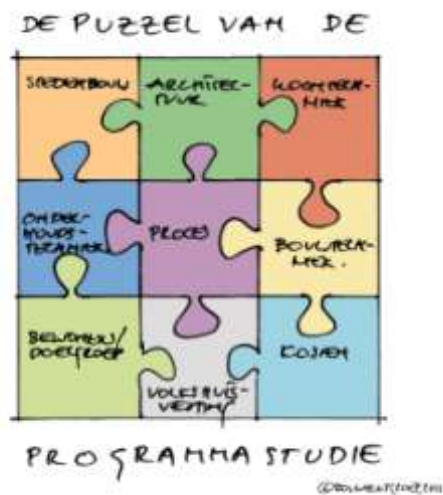
Vandaag de dag wordt het steeds meer omgedraaid. De individuele vraag vormt niet meer het uitgangspunt, er komt een aanbodgestuurde markt. Je ziet het overal, iedere speler op de markt heeft een concept om de (ver)bouwopgave in te vullen. Het betreft dan een standaardaanbod, dat geschikt is voor (een deel van) de woningvoorraad. Natuurlijk is er naast de basis ruimte voor maatwerk om aanbod en vraag zo goed mogelijk op elkaar aan te laten sluiten.



Als het goed is, komt bovenstaande bekend voor. De aanbieders hebben langzaam een omschakeling gemaakt om hun aanbodgedreven kant te laten zien. De een is hier verder in dan de ander, en dat maakt de markt op dit moment wellicht wat schimmig, maar er is aanbod. Daarmee wordt het wel lastiger voor de opdrachtgever. Voorheen had hij een idee en zocht daar diverse partijen bij, die dit verder met hem uitwerkten. Daarbij was een basisidee nodig, maar gaandeweg het traject kwam het definitieve ontwerp pas tot stand. Het is niet voor niets dat gewerkt wordt met een schetsontwerp, voorlopig ontwerp en een definitief ontwerp. Met de aanbodgestuurde markt moet je op voorhand weten wat je zoekt, je stapt op een later moment in, bijvoorbeeld bij het definitief ontwerp (afhankelijk van het concept, of hooguit in een voorlopig ontwerp). Bovendien moet je als opdrachtgever alle stappen vooraf zelf doen. Daar waar het vanuit de vraag meer als een team werd opgepakt, moet je nu als individu de keuzes op voorhand hebben gemaakt. Natuurlijk zal iedere conceptaanbieder je willen uitleggen waarom hij/zij het beste aanbod heeft, maar alles staat of valt bij het juiste programma.

De nieuwe markt vergt dan ook wat van de opdrachtgever. Tot nu toe is het vaak gegaan over de veranderingen van de aanbieders. Hoe zij hun visie en processen aan moesten passen om met een aanbod te komen, en hoe lastig dat is. Ik denk dat het nog veel belangrijker is om de opdrachtgever de juiste keuze te laten maken. En daar is nog een hele verandering voor te gaan. Het gaat daarbij om de integrale opgave zichtbaar te maken. Sommige aspecten zijn bij de aanbodgestuurde markt minder van belang. Materialisatie en bouwproces zijn de verantwoordelijkheid van de aanbieder, maar zelfs dat is van belang om te weten, bijvoorbeeld in verband met planning of toekomstig onderhoud. Ook ruimte en beeld bijvoorbeeld zijn nog steeds van belang. Bovendien zijn er meer onderwerpen die normaal gedurende het ontwerptraject aan bod komen en opgelost worden, denk aan de te realiseren kwaliteitsniveaus, onderhoud of comfort. En alles

natuurlijk afgezet tegen de economische consequenties. Als puzzelstukjes passen verschillende aspecten in elkaar. En al die aspecten hebben te maken met het programma. Daarbij gaat het niet alleen over het heden, maar ook over de toekomst. Het opstellen van een programma vraagt om levensduurdenken: wat doe ik nu en wat zijn de effecten voor morgen en overmorgen?



De verschuiving van een vraaggestuurde naar aanbodgestuurde markt lijkt eenvoudig. Een passend aanbod voor ieder project. Maar er wordt veel meer verlangd van de opdrachtgever. Daar waar hij vroeger een team om zich heen had, moet hij het nu zelf allemaal voorzien. Het gaat toch om een lange periode. Zelfs (beperkt) onderhoud gaat al snel over twintig jaar. Grootonderhoud, transformatie of (ver)nieuwbouw gaan over nog langere perioden. Het formuleren van het programma is dan essentieel, het bepaalt de toekomst. Binnen **levensduurdenken** staan deze afwegingen centraal en dat kan de opdrachtgever ondersteunen bij het vaststellen van het programma.

(1) Afbeelding ontleend aan Paul Giovanopoulos