Leveranciers aan de achterdeur?

De samenwerking tussen opdrachtgever en bouwers en adviseurs is op meerdere manieren geregeld in aanbestedingswetgeving, leidraden en handleidingen. Aan de voordeur zit het dus wel goed. Maar hoe is dat achter in de bouwketen geregeld: leveranciers aan de achterdeur?

Er wordt hard gewerkt aan de nieuwe Leidraad Aanbesteden. Onderdeel van de Leidraad is een DSS (Decision Support System). Dat is een keuzemodel voor opdrachtgevers. Hoe kiezen zij zo rationeel mogelijk voor een bepaalde samenwerkingsvorm met de uitvoerende bouw? Kort door de bocht: Heb je een klein en simpel project en heb je verstand van bouwen, kies dan voor een traditionele vorm. Bouw je niet elke dag en heb je een complex project, kies dan voor een andere vorm, zoals bouwteam of Design & Construct (D&C).
Daarbij zweeft er nog steeds een nieuwe aanbestedingswet boven de markt. Daarin worden zaken geregeld over de relatie tussen (overheids)opdrachtgever en de uitvoerende bouw (en dan met name voor werken onder de drempel).

Het moet wel een beetje efficiënt

Welke inspanning van de markt is bij aanbesteding van een project nog proportioneel? We moeten leuren voorkomen; marktwerking is goed, maar het moet allemaal wel een beetje efficiënt gebeuren. Want er gaat heel veel nutteloos papier heen en weer. Het gaat in het selectie- en gunningtraject om strekkende meters ordners vol met verklaringen. Het vervelende is dat dat voor elk project weer opnieuw moet gebeuren. Zo houden we elkaar goed aan het werk.
Er wordt gewerkt aan versimpeling, bijvoorbeeld een ‘eigen verklaring’. Partijen verklaren daarin zelf dat ze solvabel zijn of dat ze geen criminelen zijn. En alleen degene aan wie het werk gegund wordt, moet uiteindelijk daadwerkelijk aantonen dat die verklaring klopt.

Past performance als draaideur

Daarbij wordt door veel opdrachtgevers oprecht werk gemaakt van een wat meer langdurige relatie met bouwers, in plaats van het vechterige en springerige projectengedoe. Bouwers die een goede prestatie hebben geleverd, krijgen bij een volgend project een streepje voor. Past performance heet dat. Rijkswaterstaat lijkt er voorstander van te zijn. Op deze manier komt ketenintegratie tot stand, niet in het minst door de snelle opmars van geïntegreerde contractvormen. Bouwers willen meerwaarde leveren en kunnen dat dan ook! Dit alles opgeteld, leidt dat tot een beter werkende bouwketen, zou je zo zeggen.

Leveranciers aan de achterdeur?

We kunnen leuren dus voorkomen. We stimuleren een efficiënte samenwerking tussen opdrachtgevers en bouwers, proberen nutteloze administratie uit te bannen, maken een DSS voor de samenwerkingsvormen, én opdrachtgevers doen hun best om professionele opdrachtgevers te zijn en niet alles op de laagste prijs aan te besteden. Dat is allemaal terecht. En vervolgens gaan bouwers met het werk op zak de bouwketen in, en wat zien we? Er wordt met werk geleurd, de toelevering mag op prijs concurreren, traditionele inkopers zijn de baas, er breekt een ware papieren tsunami los van bonnen, facturen, offertes, kopieën en leveringscondities. Aan de voordeur is het keurig geregeld en aan de achterdeur zijn de middeleeuwen de baas (ik overdrijf natuurlijk).

De meerwaarde van de toelevering!

In de huidige samenwerkingsmodellen komt de bouwtoelevering niet voor. Ze mag goedkoop bakstenen leveren, terwijl er allerlei slimme gevelsystemen zijn ontwikkeld. De toelevering moet met halflege vrachtauto's de binnenstad inrijden. Bouwgerelateerd verkeer veroorzaakt een derde van alle verkeerscongestie in Nederland! En dat terwijl er niemand in de bouwketen zo thuis is in logistieke concepten als juist die toelevering. Met een logistiek coördinator uit de toelevering kunnen aantoonbaar procenten op de bouwkosten bespaard worden. Ook de toelevering wil en kan meerwaarde leveren!

En die meerwaarde wordt niet gebruikt
Al deze kennis en kunde blijft nu ongebruikt. En dat is jammer voor de bouwketen en de omgeving. Ik vind dat we een plek moeten inruimen voor de toelevering in onze bouworganisatievormen. Werk je in een bouwteam in de binnenstad, betrek er iemand bij die verstand heeft van logistiek of industrieel bouwen. De aanpak van de bestaande woningvoorraad en de coördinatiefunctie naar de particuliere bewoner? Dat schreeuwt gewoon om samenwerking tussen een bouwer, installateur en toelevering (denk eens aan de showroomfunctie). Waarom zou de toelevering stoppen met logistieke concepten bij de poort van de bouwplaats?
En een partij die meerwaarde levert, moet daar natuurlijk voor beloond worden. De toelevering heeft prachtige concepten ontwikkeld, waarmee geld kan worden bespaard. En dat moet ook een plek krijgen in leidraden, checklisten en DSS'en.

Opdrachtgevers moeten natuurlijk professionaliseren, maar wat vaak vergeten wordt, is dat bouwers ook opdrachtgevers zijn. En wat gij niet wilt dat u geschiedt … Dus, heren bouwers, zie de toelevering als meer dan alleen een domme dozenschuiver. Leuren vindt niemand leuk, of ongebreidelde prijsconcurrentie of een administratieve terreur; ook de toelevering niet.

En de toelevering?
Natuurlijk is dit verhaal niet nieuw. We weten het al dertig jaar. Maar het zou jammer zijn als de beweging die er nu in de bouwketen zit, stopt bij het uitvoerend bouwbedrijf. Dit momentum moeten we gebruiken om vooruitgang te boeken. Door verdere industrialisatie kunnen we 25 tot 50% goedkoper, sneller of beter werken. We zijn nu te veel bezig met dubbeltjes, terwijl het geld met duizenden euro's in het gootje verdwijnt.
En de toelevering is er klaar voor. 70% van alle innovatie komt uit deze sector. Het is aan bouwers of opdrachtgevers om er beter gebruik van te maken.

Door Frens Pries, Hogeschool Utrecht en adviseur Stichting TOPBOUW