



ZOEK

VINDEN



Publicaties



Gereedschappen



Leden



Nieuws

[Terug naar de startpagina](#)

Stop het gekibbel in de keten

SHARE [26-02-2011 door Jelle Koolwijk](#)

26 februari 2011 – Cobouw DEN HAAG – Bouwers zijn boeven, architecten zijn kunstenaars en corporatiemensen zijn geitenwollen sokken. Laten we ophouden met het koesteren van deze foute beelden en beter met elkaar gaan samenwerken, vinden Frens Pries en Rolf Koops.

Onder de titel 'Echte ketenintegratie ver te zoeken bij het 'nieuwe bouwen' (Cobouw, 22 januari) geven Michiel Wentges en Norbert van Doorn hun visie op het nieuwe bouwen. (Bouw)bedrijven die hierin willen investeren, worden achteloos in de hoek gezet als opportunisten; "hun businessmodel is immers bouwen". De verborgen premisse is dat bouwers opdrachtgevers een loer willen draaien en dat economische motieven de integere adviseur geheel vreemd zijn. Het is wat ons betreft ouderwets gekibbel in de keten.

De bouwketen, opdrachtgevers inclusief, presteert vaak suboptimaal. Ontwerpers, toeleveranciers, adviseurs, hoofd- en onderaannemers rekenen en tekenen met veel overlap. En bij iedere schakel neemt de foutkans toe, hetgeen we versterken door elkaar op alle niveaus op prijs de tent uit te vechten. We kunnen niet zonder elkaar, maar werken zelden aan een gezamenlijk belang. Waarom zou je? Bij het volgende project begint de wedstrijd immers opnieuw? Wentges en Van Doorn kennen de oplossing: "ketenintegratie is het organiseren van een naadloze technische en procesmatige samenwerking van ontwerpers, bouwers en toeleveranciers, ten dienste van de opdrachtgever".

Terecht preciseren en nuanceren Jack van der Veen en Marcel Noordhuis ('Bouw werkt hard aan ketenintegratie', Cobouw 15 februari) deze definitie. Ook wijzen ze er op dat het weinig zin heeft op voorhand één schakel tot de ultieme ketenregisseur te bombarderen. Daar zijn wij het hartgrondig mee eens. Ondertussen blijft ons de vraag bezighouden hoe de adviseur zich in deze ontwikkeling positioneert. Taakspecialisatie – Onze bouwketen is wereldkampioen taakspecialisatie.

Opdrachtgevers zien door de vele bomen het bos niet meer en op deze onzekerheid wordt gretig ingespeeld. Maar wat is eigenlijk het resultaat van de 'heilzame' opkomst van bouwprojectmanagementbureaus? Zijn de faalkosten in de bouw verminderd? Is het ontwerp- en bouwproces transparant geworden door de klassieke regie en 'onafhankelijke' ondersteuning zoals Wentges en Van Doorn bepleiten? Of blijven we rondraaien in de 'circle of blame'? Antwoorden hierop zijn; nee, nee en ja! En de adviseur veegt netjes z'n straatje schoon, onafhankelijk maar vrijblijvend en vooral niet risicodragend! Waarom zouden opdrachtgevers moeten kiezen voor één model dat al 150 jaar bewezen niet werkt? Waarom zijn ontwerpen beter als de mensen die het moeten maken niet betrokken zijn?

Uit onderzoek van de Hogeschool Utrecht blijkt dat de verschillen in kennis en cultuur tussen de ketenspelers gering zijn; we zijn allemaal vooral taak- en resultaatgericht. We denken echter wel dat we enorm verschillend zijn en koesteren de foute beelden van elkaar; bouwers zijn boeven, architecten zijn kunstenaars en corporatiemensen zijn geitenwollen sokken. Laten we daar mee ophouden; het is een achterhoedegevecht. De crux ligt in een betere samenwerking op basis van toegevoegde waarde voor de klant. Niemand heeft zin in een vechtproject, maar sommigen zijn er wel goed in (geworden). Velen in de bouw hebben een oprechte wens om beter met elkaar samen te werken: of dat nou leanheer of 'het nieuwe bouwen' of agile of 'sociale innovatie'. Het gaat niet aan om dat belachelijk te maken en het doet ook onrecht aan de kracht van ontwikkelingen.

Onze bouw is namelijk, langzamerhand, maar wel fundamenteel, aan het veranderen. We ontdekken de klant en de gebruiker. We verlaten voorzichtig de naoorlogse productiefocus en proberen disciplines te integreren om antwoord te geven op de vragen van vandaag. We leren dat verduurzaming van de gebouwde omgeving veel meer is dan een technisch vraagstuk. Crisis en krimp dwingen ons om projectontwikkeling opnieuw uit te vinden. En de arbeidsmarkt van de nabije toekomst maakt ons allen scherpe concurrenten inzake schaars talent, kennis en kunde.

Dominant – De optimist stelt dat deze transitie onomkeerbaar is begonnen; de pessimist sombert over oude, dominante patronen en blijft steken in het verleden. Juist in deze transitie heeft de sector een groot belang bij excellente adviseurs. Adviseurs die zich willen committeren in samenwerking over projecten heen. Bouwmanagers die toegevoegde waarde hebben door goed te zijn in hun vak (projectmanagement), en niet door andere partijen tegen elkaar uit te spelen. Adviseurs die kritisch doorvragen over de uitvraag en de marktbenadering en niet een standaardaanpak tegen een nieuwe uitdaging aangooien. Adviseurs die nieuwe verdien- en financieringsmodellen in de keten implementeren. Kortom, adviseurs die

DOE MEE

Meldt u gratis aan op deze website. Als lid krijgt u toegang tot het ledenbestand, kunt u deelnemen aan discussies en wordt u regelmatig op de hoogte gehouden van de laatste ontwikkelingen op de website (nieuws, gereedschappen, onderzoek). Als lid kunt u uzelf zichtbaar maken en profileren, wat doet u met Ketensamenwerking in de Bouw?

[NU LID WORDEN](#)

DE KETEN ACADEMY IS IETS VOOR U

De Keten Academie is de plaats om uw kennis en vaardigheden op het gebied van ketensamenwerking in de bouw te professionaliseren. Lees meer over de Keten Academie.

[MEER INFORMATIE](#)

in woord en daad het voortouw nemen in de vernieuwing en die niet blijven hangen in het verleden.

REACTIES

UW REACTIE

- Mijn persoonlijke gegevens onthouden.
 Stuur mij een e-mail als iemand anders reageert.

Naam: _____

E-mail adres: _____

REAGEER