

nvbk

jaargang 31

nummer 1

maart 2012

KOSTEN MANAGEMENT

BOUW & INFRA

THEMAKATERN TOEKOMST



- > **P6 VERPLICHTE SAMENWERKING
VOOR MAATSCHAPPELIJK VASTGOED**
- > **P9 WAAROM VEEL PROJECTEN
DUURDER WORDEN DAN
VOORAF GERAAMD**
- > **P19 DE BOUWSECTOR ANNO 2012**



delta result

beheersing van infra projecten

bel of mail voor een afspraak

T. 06-2000 2055

E. frits@deltareult.nl

CEEC/NVBK SEMINAR ON FRIDAY MAY 11TH, 2012 IN NH HOTELES KRASNAPOLSKY IN AMSTERDAM

A NEW ROLE FOR CONSTRUCTION ECONOMISTS?

Construction economists in the Western world encounter a lot of challenges in their profession.

Real estate is diminishing in value and contractors are looking for different ways of working.

Governments are considering their positions. Banks and investors are hesitating to finance construction projects.

There are (too) many empty buildings and the majority of buildings is not sustainable. These challenges ask for changes in the profession: considering IT-solutions, new ways of working, life cycle costing and BIM methodologies.

Are we ready for a new role for the construction economists?

May 11th 12.30 – 13.30 lunch

13.30 – 17.30 seminar

Dinner in the “Vijf Vlieghen” on a facultative basis



Comité Européen des Economistes de la Construction
The European Committee of Construction Economists

Please check the NVBK or CEEC website for the last information on speakers and to fill out your participation form. www.nvbk.nl/www.ceecorg.eu. The fee for this seminar is Euro 175,- (including lunch, 19% VAT excluded).

nvbk

NEDERLANDSE VERENIGING
BOUW KOSTENDESKUNDIGEN

Nederlandse Vereniging van Bouwkostendeskundigen

Postbus 1058

3860 BB NIJKERK

T: 033 247 34 74

F: 033 246 04 70

E: secretariaat@nvbk.nl

I: www.nvbk.nl

NVBK, P.O. Box 1058

3860 BB Nijkerk

The Netherlands

Phone +31 (0) 33-2473474

e-mail secretariaat@nvbk.nl

KOSTEN MANAGEMENT

BOUW & INFRA



> 6



> 9



> 18

INHOUD

- 4 ← **Van de voorzitter**
- 5 ← **Redactioneel**
- 6 ← **Verplichte samenwerking voor maatschappelijk vastgoed**
Eef Bouman
- 8 ← **Update**

Themakatern 'Toekomst'

- 9 ← **Waarom veel projecten duurder worden dan vooraf geraamd**
Joep van der Meer
- 11 ← **Probabilistisch rammen: wat is het en wat voegt het toe?**
Mark Heeneman
- 13 ← **Hoe zien jonge kostenadviseurs de toekomst van het vak?**
Guido van Haalen
- 14 ← **De kosten, het geld en de toekomst**
Hajo Roosen

- 17 ← **Fast track - een eerste stap in opbrengstdenken**
Jan Rip
- 19 ← **De bouwsector anno 2012**
Ted Peek en Tobias Wind
- 22 ← **InZicht: ...**
Peter van der Pijl

Verenigingsnieuws

> **nvbk**
Nederlandse
Vereniging van
Bouwkostendeskundigen

The Netherlands Association of
 Construction Economists

Association Néerlandaise des
 Economistes de la Construction

Niederländische Verein für
 Baukostenberäter

> **nvbk-bestuur**
 bestuur@nvbk.nl

Leden:

voorzitter

Niels Vlieg

secretaris

Henk Huls

penningmeester

Rob van der Heiden

GWW

Marcel Volleberg

onderwijs

Erik Schulte Fishedick

pr & communicatie

Marcel Volleberg

bureauleden / Int.

Peter van der Pijl

huisvestingseconomie

Jan Ottink

Young nvbk

Henk Bergsma

overig

Ron van den Berg

nvbk-adres

> Postbus 1058
 3860 BB Nijkerk
 tel: 033 - 247 34 74
 fax: 033 - 246 04 70
 secretariaat@nvbk.nl
 www.nvbk.nl

Redactie

Lisette Matijssen-Kelderman
 hoofdredacteur
 publicaties@nvbk.nl
 ARCADIS

tel: 026 - 377 88 10

Dirk Dubbeling
 eindredacteur
 dirk.dubbeling@casema.nl

Henk Bergsma
 henk.bergsma@ARCADIS.nl
 ARCADIS

Willum Cornelissen
 contact-m@willum.be
 Adviseur bouw- en
 huisvestingseconomie

Guido van Haalen
 g.v.haalen@abt.eu
 ABT b.v.

Mark Heeneman MSc RE
 mark.heeneman@ARCADIS.nl
 ARCADIS

Jan Rip
 jan.rip@jrc2000.nl
 JRC2000

Bladmanagement

Motivation Office Support
 km@nvbk.nl
 tel. 033 - 247 34 74

Abonnementen

www.nvbk.nl
 kies: 'Publicaties' - Online bestellen
 of bij het secretariaat
 tel. 033 - 247 34 74

Advertentie-informatie

www.nvbk.nl
 kies: 'Publicaties' - Adverteren
 of neem contact op met MOS
 (Motivation Office Support)
 www.motivation.nl
 tel. 033 - 247 34 00

ISSN

ISSN 2211-2812
 voor info zie www.kb.nl

Vormgeving en druk

VdR Druk & Print, Nijkerk
 www.vdr.nl
 © 2012 nvbk

Van de voorzitter



De toekomst van Kostenmanagement

Het thema van deze Kostenmanagement is toekomst. Ik kan geen toekomst voorspellen – ontwikkelingen die vijf jaar geleden onmogelijk leken, zijn nu in volle gang – maar ik kan deze recente ontwikkelingen wel analyseren. Opvallend is de ontwikkeling op financieel gebied met een economische en financiële crisis en zelfs Europese landen die failliet dreigen te gaan. De financiële crisis die ertoe leidt dat vastgoedprijzen van woningen en utiliteitsgebouwen die alleen leken te kunnen stijgen, nu toch snel dalen. Er is leegstand van kantoren door overbebouwing en doordat het nieuwe werken steeds populairder wordt. Er zijn sterke signalen dat leegstand van winkels dreigt, onder andere door meer verkopen via internet. Ook de technische ontwikkelingen gaan snel. De sociale media, bijvoorbeeld LinkedIn, en vaktechnische programma's zoals Building Information Management (BIM) systemen, veranderen de manier van werken van de bouwkostendeskundigen. Een aantal ontwikkelingen was voorzien. Dit geldt bijvoorbeeld voor de vergrijzing en daarmee de samenhangende toenemende vraag naar zorg en de behoefte aan meer en betere zorggebouwen. Ook waren de trek naar de stad en een krimp in de regio's voorzien en daarmee de veranderde vraag naar woningen. Voor bouwkostendeskundigen heeft dit tot gevolg gehad dat het tekort van vakgenoten waar twee jaar geleden nog sprake van was, is verdwenen en er nu sprake is van het inkrimpen van bouwkostenbureaus en een dalende omzet voor ZZP-kostendeskundigen. Maar juist de ontwikkelingen van nu en van de toekomst creëren ook nieuwe kansen voor de bouwkostendeskundigen. De kansen kunnen we benutten als we daar met flexibiliteit en creativiteit op inspelen.

Niels Vlieg



REDACTIONEEL



Beste lezers,

Wat zal 2012 zakelijk gaan brengen? Veel mensen voorspellen dat als je dit jaar overleeft, het ergste achter de rug is. Maar het blijft een voorspelling, daarom zullen we met alle kennis, knowhow en enthousiasme onszelf moeten blijven profileren. Niet alleen als kostendeskundige voor het bedrijf waar wij voor werken, maar ook als vertegenwoordiger van de nvbk.

In 2012 zal ook de redactie zich extra moeten gaan inspannen. Zo heeft Stabu ons gevraagd om vier keer per jaar een column te leveren voor het Stabu-bulletin. Dat is een prachtige mogelijkheid om ons breder te profileren. Jan Rip zal binnen de redactie verantwoordelijk zijn voor het invullen van de column. Het artikel zal als nieuwe rubriek ook opgenomen worden in ons eigen blad.

Verder maakt de redactie zich toch een beetje zorgen over de voorraad. Ging het begin 2011 heel goed met de kopijvoorraad, nu merken wij een sterke terugloop. Dit heeft u misschien zelf ook reeds opgemerkt in de afgelopen nummers, want steeds vaker komen er artikelen uit dezelfde hoek. Wij begrijpen heel goed dat de prioriteiten in deze tijd anders liggen, maar zonder uw bijdrage kan dit blad niet tot stand worden gebracht. Vandaar dat is besloten dat wij u binnenkort persoonlijk zullen benaderen om te kijken of u een bijdrage kunt leveren aan ons blad. Mocht u op voorhand al een idee hebben, dan horen wij dat graag.

2012 zal voor mij persoonlijk ook een spannend jaar worden omdat wij medio april ons derde kindje verwachten. Tijdens mijn verlof zal redactielid Mark Heeneman mijn taken overnemen. Voor KM-nummer 2 en 3 is Mark dan ook de contactpersoon.

Ondanks de terugloop aan kopij is het ons weer gelukt het eerste nummer uit te brengen met actuele artikelen. Ik wens u veel leesplezier.

[Lisette Matijssen, hoofdredacteur](#)

ACTIEVE LEDEN NVBK

**De heer ing. E. Schulte Fishedick
MSc. (Erik)**

Groep Kostenmanagement
E-mail: e.schulte@witteveenbos.nl
Telefoon: 06 13 27 63 08

Werkzaam bij:
Witteveen+Bos
Postbus 233
7400 AE Deventer

De heer A.J. Roosen (Hajo)
E-mail: a.j.roosen@cbg-kostenmanagement.nl
Telefoon: 0485 54 25 74

Werkzaam bij:
CBG Kostenmanagement BV
Panoven 20
6591 MB Genneep

De heer G.J.M. Swaghoven (Creon)
Register Kostenmanager Nederland
Senior Planeconoom
E-mail: info@assay.nl
Telefoon: 0478 69 16 16

Werkzaam bij:
Assay Postbus 5078
5800 GB Venray

BESPARING VAN 300 MILJOEN EURO PER JAAR MOGELIJK

VERPLICHTE SAMENWERKING VOOR MAATSCHAPPELIJK VASTGOED

Er staat veel maatschappelijk vastgoed leeg en dat zal de komende jaren, onder meer door bezuinigingen, nog meer worden. Toch wordt er nog steeds dit maatschappelijk vastgoed bijgebouwd. Dat kost ons 300 miljoen euro per jaar, stelt Eef Bouman. Regionale inventarisatie en samenwerking kan uitkomst bieden om deze geldverspilling te stoppen.



Eef Bouman
ARCADIS Financial Engineers

De verkokerde visie en het beloningsbeleid van de overheid zorgen voor extra leegstand van maatschappelijk vastgoed. Maatschappelijk vastgoed (overheidsgebouwen en gebouwen voor onderwijs en zorg) staat daardoor onder druk. De gebouwen zijn meestal uniek ontworpen voor hun gebruikers. Het hoeft niet te renderen. De maatschappij betaalt zich echter blauw aan hoge afwaarderingskosten en derft rendement door tegenvallende beleggingsresultaten. Het lijkt geen twijfel dat de huidige omvang van maatschappelijk vastgoed drastisch moet worden verminderd. De business case-benadering kan hierbij van pas komen en verregaande samenwerking tussen overheden moet worden verplicht.

MINDER NODIG

Thuiswerken, bevolkingskrimp en tal van andere trends doen de behoefte aan maatschappelijk vastgoed dalen. Alleen in de provincies Utrecht, Zuid-Holland en Noord-Holland, ten westen van de A2, zal nog sprake blijven van stabiliteit tot lichte groei; recente analyses laten zien dat daar in een periode van circa tien jaar een verzadiging zal ontstaan.

Technische ontwikkelingen maken het al langer mogelijk dat medewerkers thuis werken en menige werkgever anticipeert hierop door 'het nieuwe werken' te introduceren. Dit en de opkomst van zzp'ers zorgen ervoor dat kantoren naar een indeling gaan waarin meerdere werknemers gebruikmaken van één werkplek. We kunnen overall werken, uiteraard uitgezonderd het onderwijs en de zorg. Onderwijs kan ten dele door de techniek worden ondersteund, bijvoorbeeld in de vorm van digitale werkstukken in het middelbaar en hoger onderwijs en camera's in collegezalen zodat studenten de lessen ook op afstand kunnen volgen.

Het Ministerie van Financiën geeft aan dat de markt de investering moet doen, tenzij het niet anders kan. De oorzaak hiervan is de afspraak binnen Europa dat elk land maximaal 3 procent financieringstekort mag hebben zonder dat er door de EU maatregelen worden afgekondigd. Natuurlijk wordt middels andere contractvormen, zoals publiek-private samenwerking, daar anders mee omgegaan. Door de primaire financiering aan een belegger over te laten en het vastgoed van de belegger te huren, is een reductie op de jaarlijkse financieringsbehoefte te realiseren. Maar past dit in het belang van beleggers? Maatschappelijk vastgoed is immers over het algemeen faciliterend aan het primaire proces waarvoor het oorspronkelijk is ontwikkeld.

TOENEMENDE LEEGSTAND

Zoals iedereen kan waarnemen, staat in die gebieden waar krimp aanwezig is al het nodige leeg. Samen met de daling van het aantal ambtenaren betekent dit al gauw een leegstand van circa 250.000 m² bvo, nog los van de overcapaciteit die binnen menige gemeente toch al aanwezig is. Indien op de resterende ambtenaren de flexfactor van 1,4 wordt toegepast, dan geeft dit een verdere toename van de leegstand tot circa 750.000 m² bvo. Dit alles is nog exclusief de sluiting van schoolgebouwen en aanverwante huisvesting, waardoor de leegstand snel richting 2 à 3 miljoen m² bvo gaat. Daarentegen is een groei waar te nemen in zorghuisvesting, die mede door de vergrijzing gedurende een korte periode circa 2 à 4 procent per jaar zal groeien. Of deze huisvesting ook betaalbaar voor cliënten blijft bij een naar verwachting verminderd bestedingspatroon, is twijfelachtig. Overheidsbestuurders laten desondanks onverminderd doorbouwen. De reden hiervoor is dat een nieuw pand achterlaten politiek interessanter is

dan een bestaand pand renoveren. Bovendien werken afdelingen binnen lokale overheden en instellingen nogal eens langs elkaar heen. Bij veel provincies en gemeenten is de omvang van het totale vastgoedbezit onvoldoende inzichtelijk. Zo wordt bij de aanvraag voor nieuwbouw met een maatschappelijke functie niet of onvoldoende gekeken naar beschikbaar leegstaand maatschappelijk vastgoed dat eenzelfde of een andere functie had. Er komt op deze manier alleen maar meer lucht in de vastgoedbel. Deze situatie moet worden doorbroken.

SUCCES IN 'VERPLICHTE' SAMENWERKING

Een nul-inventarisatie van de totale voorraad aan maatschappelijk vastgoed per gemeente, regio of provincie is noodzakelijk. In elke regio moet de huidige en toekomstige functiebehoefte worden bepaald. Op basis van functiebehoud wordt per gemeente de duurzaamheid van de waarde van de vastgoedportefeuille bepaald. Door kosten (voor de markt gecorrigeerde vervangingswaarde) en opbrengsten (netto contante waarde) met elkaar in evenwicht te brengen is die waarde te bepalen. Op basis van deze overzichten kunnen regio's of provincies een vastgoedbeleid ontwikkelen. De berekende vastgoedwaarde in staat van gebruik door een maatschappelijke organisatie minus de boekwaarde is de maximale vergoeding die dan aan organisaties wordt verstrekt voor nieuwbouw. Zo bezuinigen we op investeringen, dwingen we organisaties te zoeken naar andere oplossingen dan nieuwbouw en houdt de overheid geld beschikbaar om afwaardering, sloop en herinrichting te financieren.

Welke omvang is hiermee gemeoid? De genoemde nul-inventarisatie geeft natuurlijk het concrete inzicht, maar een leegstand van 2 à 3 miljoen m² bvo tegen een huurwaarde van circa 120 euro per m² vertegenwoordigt ca. 300 miljoen euro, hetgeen al gauw ca. 5 à 6 miljard euro aan investeringen is.

Ik vind dat bestuurders van maatschappelijke instellingen de verantwoordelijkheid moeten nemen om samen de geschetste problemen het hoofd te bieden en hun uitgaven niet moeten afwentelen op toekomstige generaties. Als een maatschappelijke organisatie qua bedrijfsvoering goed draait, worden de bestuurders daarvoor beloond en bij een negatief resultaat moeten zij daarop worden afgerekend. Op korte en middellange termijn dienen alle bestuurders de tering naar de nering te zetten. De uitdaging is om dit zodanig te doen dat het resultaat hiervan breed maatschappelijk wordt gedragen.

TWEE OPLOSSINGEN

Om tot een situatie te komen waarbij maatschappelijk vastgoed integraal wordt benaderd om zodoende tot een substantiële besparing te komen, zie ik twee oplos-



Fig. 1. Het Haagse stadhuis. Maatschappelijk vastgoed hoeft niet te renderen, het is faciliterend aan de functie. Verkeerde keuzes, vooral als gevolg van verkokering, leiden echter tot uitgaven die 5 à 6 miljard euro hoger zijn dan nodig.

singsrichtingen. De eerste is dat alle nieuwe initiatieven centraal worden gemeld en dat een business case wordt gemaakt waarin regionaal functiebehoud in bestaand vastgoed wordt vergeleken met nieuw te realiseren maatschappelijk vastgoed. De efficiëntie die mogelijk te behalen is bij nieuwbouw wordt voor 80% toebedeeld aan de organisatie en voor 20% aan een nieuw op te richten fonds Afwaarderen Maatschappelijk Vastgoed. Op deze wijze blijven nieuwe initiatieven interessant, wordt gebruik van bestaand vastgoed, al dan niet door middel van verbouwingen, mogelijk en hoeven minder gebouwen te worden afgewaardeerd. Daarnaast creëren we middels het fonds financiering voor het afwaarderen of slopen van vastgoed dat wél om gegronde redenen leeg komt. De tweede oplossingsrichting is het oprichten van landelijk of regionaal actieve vastgoedbedrijven waarin al het maatschappelijk vastgoed wordt ondergebracht. Maatschappelijke organisaties worden dan verplicht van deze bedrijven hun vastgoed te betrekken. Dit staat haaks op het beleid van de centrale overheid die juist zoveel mogelijk verantwoordelijkheid naar gemeenten overdraagt (echter zonder te toetsen of daar de juiste kennis aanwezig is). Het RVOB (Rijksvastgoeden Ontwikkelingsbedrijf), Rgd (Rijksgebouwendienst) en RWS (Rijkswaterstaat) zijn al landelijke spelers. Het vastgoed aan Justitie (Rgd) is echter gekoppeld aan arrondissementen, maar wie heeft de verantwoordelijkheid in aansturing van nieuwbouw en hergebruik van dit vastgoed? De provincie zou daar mijns inziens een kans voor moeten krijgen.

Regionaal verplicht samenwerken op basis van business cases is naar mijn mening een must. De provincies zouden hierin hun verantwoordelijkheid moeten nemen. Besturen is ook durf tonen. Alleen dan blijft maatschappelijk vastgoed nu en in de toekomst betaalbaar. ←

Een eerdere versie van dit artikel is geplaatst in Stadswerk (augustus 2011).

UPDATE

RESULTATEN UIT HET VERLEDEN...

De Stichting Bureau Documentatie Bouwwezen (BDB) heeft kennis genomen van het artikel 'Resultaten uit het verleden...' van de heer ir. A.F. Simonis in uit de vorige uitgave (Kostenmanagement Bouw & Infra 4-2011) en schrijft deze positief kritische uiteenzetting toe aan de dienstverlening van BDB. De vraag naar nadere achterliggende en additionele informatie rondom de publicaties van BDB spreekt hieruit overduidelijk. BDB is uiteraard bereid deze informatie te verstrekken, alsmede de interpretatiewijze van de context en de gepresenteerde tendensen toe te lichten en nodigt een ieder hiervoor graag uit. Een geschikt medium in dit kader is bijvoorbeeld onze telefoonservice. Ook is BDB zich bewust van haar positie als onafhankelijk kennisinstituut op het gebied van bouw(kosten)data in de Nederlandse bouwwereld. Deze positie is in de loop der jaren met zorg opgebouwd. BDB is voortdurend actief om deze positie verder te borgen, te verbeteren en te versterken. Het gebruik maken van deskundigheid vanuit de bouwsector is hierbij een krachtig en essentieel instrument. De bevindingen van de heer Simonis zal BDB ter harte nemen in de verdere uitvoering en ontwikkeling van de dienstverlening.

Stichting Bureau Documentatie Bouwwezen
Informatie: www.bdb-index.nl of www.mijnbdb.nl
Contact: 026-3778811 of info@bdb-index.nl

KRIMP IS HOT

Krimp is hot, niet alleen voor bepaalde regio's, maar ook voor de bouw- en vastgoedwereld. De Stec Groep laat openlijk haar visie zien onder de titel 'Veranderen revolutie voor vastgoedsector'. Kijk op <http://stec.nl> en lees de 30 pagina's die alle deelmarkten van bouw en vastgoed visietechnisch kort en goed beetpakken. Wellicht een inspiratiebron voor uw eigen onderneming. Twee opmerkingen: 1. Een aantal geschetste veranderingen is eerder wishful thinking richting eigen omzet dan met onderzoek onderbouwd; 2. De veranderingen in de diverse primaire processen (met gevolgen voor de huisvestingsprocessen) worden maar mondjesmaat geschetst. Per deelmarkt zijn die elders te vinden.

GERONTECHNOLOGY EN BOUW-ROBOTICA

De TU Eindhoven steekt in 2012 haar nek fors uit met het internationale ISG-ISARC2012-congres (26-29 juni) over zowel de technologie voor de oudere mens als de toepassing van robots in de bouw.

Mogelijk interessant voor bouwkostendeskundigen die:

- de gevolgen van technologie voor de huisvesting in de zorgmarkt willen beoordelen;
- de invloed van robots op niet alleen de bouwkosten, maar ook op het totale plaatje van investerings- en exploitatiekosten willen verkennen.

Met een 'free reader access' tot de samenvattingen van de toegelaten papers krijg je al een aardig beeld.

Wel even door het Engels heen bijten.

Zie www.futuresiteconferences.nl.

THEMAKATERN TOEKOMST



9 <

Waarom veel projecten duurder worden dan vooraf geraamd



11 <

Probabilistisch ramen: wat is het en wat voegt het toe?



13 <

Hoe zien jonge kostenadviseurs de toekomst van het vak?



14 <

De kosten, het geld en de toekomst

WAAROM VEEL PROJECTEN DUURDER WORDEN DAN VOORAF GERAAMD

Het steeds aanpassen van de scope van bouwprojecten en het niet uitvoeren van maatregelen om risico's te voorkomen zijn volgens Joep van de Meer twee oorzaken van hoger dan geraamde kosten. De kostenramingen zijn vaak wel degelijk in orde.

Veel projecten vallen duurder uit dan vooraf geraamd. Wij als kostendeskundigen worden daar vaak op afgerekend. Terecht? Mmmm, dat valt nog te bezien. Ik wil jullie graag deelgenoot maken van mijn gedachten hierover aan de hand van een bekend voorbeeld. Daarvoor neem ik een project waar ik zelf bij betrokken was, dat een flinke kostenoverschrijding kende en waar de grootste politieke gevoeligheid inmiddels van af is: het project Betuweroute.

Kosten ramen is een vak apart, wij weten daar alles van, maar oneerbiedig gezegd komt het in essentie neer op het optellen van een heleboel sommetjes prijs x hoeveelheid. Als dat op deskundige wijze gebeurt, kan daar in feite weinig aan fout gaan. Zo werd in 1992 voor de

Betuweroute een kostenraming afgegeven van € 2,3 miljard. Bij oplevering in 2007 bleek het project echter zo'n € 4,7 miljard gekost te hebben. Een aardig voorbeeld van kostenoverschrijding.

En hoewel de media en het publiek met de beschuldigende vinger richting kostenramers wezen, werden de grootste problemen wat mij betreft toch echt veroorzaakt door twee andere beruchte aspecten: scope en risico's.

OORZAAK 1: SCOPEVERBREDING

Om te beginnen het begrip scope. Wat is dat nu eigenlijk? Hiervan bestaan goed uitgedachte, bijna wetenschappelijke definities, die elementen zoals het



Joep van der Meer
adviseur ARCADIS

Programma van Eisen en het ontwerp bevatten. In feite is de scope datgene wat je afspreekt te gaan aanleggen of bouwen. De kostenraming moet hierop gebaseerd worden.

In de wereld van infrastructurele projecten loop je dan tegen drie problemen op.

Allereerst wordt de scope op het hoogste niveau vastgesteld door beleidsmakers en bestuurders. Doordat er een publiek belang is en politici

vele vrienden hebben (en willen houden!) is er vaak de neiging om plannen vaag en niet al te vastomlijnd te maken. Dat dit de duidelijkheid van de scope en daarmee de hardheid van een kostenraming niet ten goede komt, zal duidelijk zijn.

Op de tweede plaats zijn dure plannen niet haalbaar. Dus is het handiger om te beginnen met een uitgekledede versie en, als de goedkeuring eenmaal binnen is, deze verder uit te bouwen. Een verfoeilijke tactiek, zult u zeggen. Misschien wel. Toch is juist dit fenomeen ook herkenbaar in menige privé-situatie. Heb je net besloten om je badkamer sober en doelmatig te laten verbouwen, eindigt het toch met die dure tegels en chromen kranen die je vrouw graag wilde hebben. Het gevolg is dat de scope continu tussentijds wordt opgewaardeerd en de raming dus steeds duurder uitvalt.

Als laatste treedt in projecten een interessant fenomeen op als er financiële meevallers ontstaan, bijvoorbeeld door ontwerp-optimalisaties, goedkopere varianten of aanbestedingsvoordelen. Deze meevallers vormen normaal gesproken de compensatie voor de tegenvallers, die uiteraard ook voorkomen, maar worden vaak gebruikt om het programma te vergroten. Bij uw mooie badkamer zou dat neerkomen op: "Ah fijn, de tegels vallen goedkoper uit, dus kunnen we toch dat luxe bubbelbad installeren." Bij infrastructuurprojecten kan dit leiden tot het alsnog uitvoeren van extra fietspaden, luxere materialen, betere vormgeving, kortom extra-tjes die niet in de scope stonden. Als gevolg hiervan zit er geen enkele financiële rek meer in het project en ontbreekt een buffer om tegenvallers te kunnen opvangen.

Hameren op een goed omschreven scope en strenge maar rechtvaardige bewaking ervan is dus van groot belang voor het financiële succes van een project. Hetzelfde mechanisme trad op bij de Betuweroute. Dit project is duurder geworden, maar de scope van de uiteindelijk aangelegde variant is onvergelijkbaar met wat oorspronkelijk was bedacht. En voor die aanleg is, zo blijkt uit analyses van onder andere de Rekenkamer, in feite geen cent teveel betaald.

DUURDER, MAAR NIET TEVEEL BETAALD

OORZAAK 2: RISICO'S VERWAARLOZEN

Een ander belangrijk thema bij kostenoverschrijdingen zijn de risico's. Het inschatten van de hoogte van risico's, hun kans van voorkomen en de financiële gevolgen daarvan, wordt in vrijwel alle projecten gedaan.

Vervolgens worden keurig allerlei beheersmaatregelen vastgesteld. Over het algemeen is de kwaliteit van deze analyses goed en worden de kostenconsequenties

op adequate wijze verwerkt in de kostenramingen. Wat er vervolgens echter vaak met dit risicodossier wordt gedaan is dit:... Helemaal niets. Maatregelen worden niet uitgevoerd doordat de risico's niet geïntegreerd zijn in het projectdenken.

Pas bij een volgend rapportage- of beslismoment wordt het risicodossier weer uit de la getrokken en volgt de verzuchting: "Oh ja, wat zouden we ook alweer doen?" Meestal wordt het risicodossier daarna via een nieuwe sessie geactualiseerd om vervolgens met een luide plof bovenop het vorige dossier in dezelfde la te belanden. En daarna gaat die la weer dicht.

Bij projecten waarin dit risicomangement wél voortvarend wordt opgepakt zie je dat het direct geld oplevert. Ook in de huidige contractvormen met expliciete risicobenaming en ontwikkelingen zoals risicogestuurde projectsturing, wordt risicomangement beter opgepakt.

CONCLUSIE

Problemen met scope en risico's hebben een veel grotere invloed op kostenoverschrijdingen dan de kwaliteit van de kostenraming. Opdrachtgevers kunnen zich dus veel geld besparen met scopebewaking en risicobeheersing. Misschien vreemd om dit van een kostendeskundige te vernemen en dan ook nog in het nvbk-magazine, maar daar valt veel meer mee te besparen dan met het opstellen van een zeer gedetailleerde en tot op de komma uitgerekenende kostenraming. Wat natuurlijk niet wegneemt dat dat laatste óók op deskundige en heldere wijze moet gebeuren. En daar heeft men ons gewoon hard voor nodig. Bovendien kunnen wij ook aan scope-beheersing en risicomangement een zeer actieve bijdrage leveren. ←

Dit artikel is in gewijzigde vorm reeds gepubliceerd in OTAR (november 2011).

PROBABILISTISCH RAMEN: WAT IS HET EN WAT VOEGT HET TOE?

Mark Heeneman
adviseur ARCADIS



In de GWW-sector is het de praktijk dat de opdrachtgever regelmatig een probabilistische raming vraagt. Wat zo'n raming inhoudt, wat het toevoegt en wat het verschil is tussen een probabilistische raming en een deterministische raming legt Mark Heeneman in dit artikel uit.

DETERMINISTISCHE RAMING

In de SSK-2010-systematiek worden projecten ten behoeve van de projectbeheersing onderverdeeld in objecten. De basis van iedere objectraming is een opdeling van de objectscope in een aantal ramingsregels of posten in één van de vier kostencategorieën die de SSK-2010 kent: bouwkosten, vastgoedkosten, engineeringkosten en overige bijkomende kosten. De posten worden geraamd door de vermenigvuldiging van de hoeveelheid en de eenheidsprijs. Voor zowel de hoeveelheden als eenheidsprijzen wordt bij een deterministische berekening uitgegaan van de meest waarschijnlijke waarde. Dit leidt, na toevoeging van een percentage directe kosten nader te detailleren, tot een totaal aan directe kosten. Vervolgens worden de indirecte kosten en toeslagen voor onvoorzien kosten ingeschat en de verwachte investeringskosten van het betreffende object zijn bekend. Naast de objecten is er bij een project, in de meeste gevallen, sprake van objectoverstijgende risico's. Risico's worden in de raming opgenomen als kans maal gevolg. Bijvoorbeeld: $10\% \times \text{€ } 150.000$. In een deterministische berekening worden kans en gevolg met elkaar vermenigvuldigd. In dit geval wordt dan $\text{€ } 15.000$ als risicoreservering opgenomen. Als de raming volledig is ingevuld is het totaal van de deterministische raming bekend: een vermenigvuldiging en vervolgens een sommatie van alle ingevoerde meest waarschijnlijke waarden of gemiddelden. Ten slotte wordt de trefzekerheid van de raming bepaald op basis van een schatting van de bandbreedte. En dit laatste gebeurt op basis van de ervaring van de kostenrammer, wat betekent dat deze bandbreedte dus eigenlijk helemaal niet is onderbouwd... En precies daarvoor is een zogenaamde probabilistische raming benodigd.

PROBABILISTISCHE RAMING

Een probabilistische raming biedt de mogelijkheid om onzekerheden onderbouwd aan de raming toe te

voegen. De raming maakt onderscheid tussen kennis-onzekerheden en toekomstonzekerheden. Zowel de hoeveelheden als de eenheidsprijzen in een raming bevatten kennisonzekerheden. Om te kunnen rekenen met deze onzekerheden worden spreidingen aangebracht in de vorm van een kansdichtheidsverdeling. Hiervoor wordt een driehoeksverdeling toegepast (zie Fig. 1). Deze verdeling wordt opgebouwd uit de meest waarschijnlijke waarde (topwaarde of T-waarde) met daaromheen de maximaal voorkomende waarde (de uiterste of U-waarde) en de minimaal voorkomende waarde (de laagste of L-waarde). De T-waarde is hierbij de waarde zoals opgenomen in de deterministische raming. In de praktijk betekent dit dat een probabilistische raming vele honderden kansdicht-

ONZEKERHEDEN ONDERBOUWD AAN RAMING TOEVOEGEN

heidsfuncties kan bevatten. Als de spreiding niet symmetrisch is ten opzichte van de T-waarde is sprake van een *scheve* verdeling. Voor de toekomstonzekerheden, oftewel de risico's, wordt de kans van optreden in de raming opgenomen met een zogenaamde discrete verdeling (zie Fig. 2). Een discrete verdeling neemt (op basis van het bovenstaande voorbeeld) in 90% van de gevallen geen gevolgkosten mee in de uitkomsten en in de overige 10% de volledige gevolgkosten ($\text{€ } 150.000$) die ontstaan door het optreden van het risico. De gevolgkosten

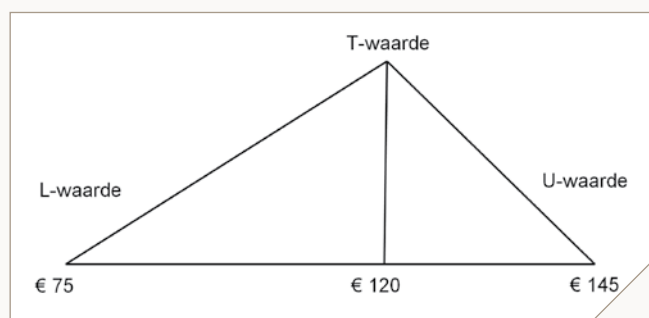


Fig. 1. Driehoeksverdeling.

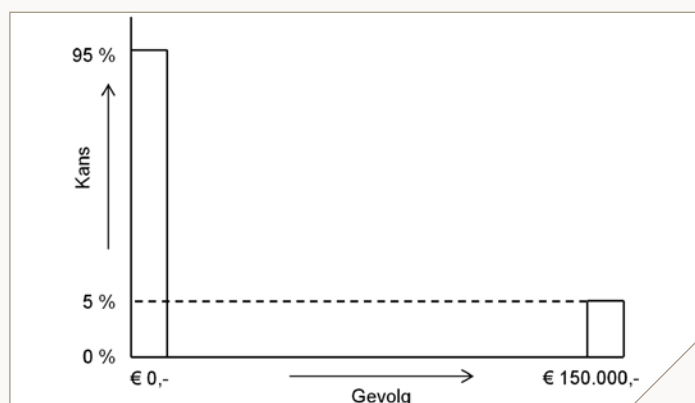


Fig. 2. Discrete verdeling.

worden, net als de hoeveelheden en eenheidsprijzen, in de raming opgenomen met een driehoeksverdeling. Als de onzekerheden in de raming zijn toegevoegd is deze gereed om de bandbreedte van de raming te berekenen met behulp van speciaal ontwikkelde software. De berekening vindt plaats op basis van een Monte Carlo-simulatie. Dit is een simulatietechniek waarbij door veel herhalingen een histogram kan worden samengesteld. Om een voldoende nauwkeurig resultaat te bereiken wordt in de regel de raming 10.000 keer doorgerekend. Concreet betekent dit dat de software aselekt voor alle ingevoerde onzekerheden een waarde trekt conform de opgegeven driehoeks- en discrete verdelingen en deze met elkaar vermenigvuldigt en vervolgens sommeert en daarmee 10.000 mogelijke scenario's genereert. De resultaten worden aan de hand van twee simulaties verkregen: een onafhankelijke en een afhankelijke simulatie.

AFHANKELIJKE SIMULATIE

In een kostenraming zitten er vaak posten die een relatie met elkaar hebben. Stel bijvoorbeeld dat bij de eenheidsprijs van een kubieke meter beton in een trekking een hoge waarde wordt getrokken en dat het leveren van beton in een andere post nog een keer voorkomt. In dat geval moet in dezelfde trekking voor alle betonleveranties gerekend worden met dezelfde hoge eenheidsprijs. Deze prijzen hebben dus een relatie met elkaar, een zogenaamde correlatie. Deze correlatie geeft de mate van afhankelijkheid tussen de eenheidsprijzen weer en kan variëren tussen -1 en +1. Een correlatie van 0 betekent dat er geen enkele afhankelijkheid is. Een correlatie van 1 betekent een volledige afhankelijkheid tussen de posten. Een negatieve correlatie resulteert in een hoge getrokken waarde bij de ene post en in een lage waarde bij de andere post. Het voorkomen van deze correlaties zou in feite betekenen dat in de raming op postniveau moet worden ingeschat welke correlaties er bestaan tussen de posten en hoe sterk deze verbanden zijn. Omdat dit in de praktijk een arbeidsintensieve be-

zigheid blijkt, is ervoor gekozen om altijd een volledig afhankelijke raming te simuleren: alle hoeveelheden en eenheidsprijzen worden onderling gecorreleerd met een correlatie van 1. Daarnaast is het namelijk zo dat een onafhankelijke simulatie tot te gunstige resultaten leidt doordat extreme trekkingen elkaar compenseren.

RESULTATEN

De resultaten van een simulatie worden weergegeven in de vorm van een histogram (Fig. 3), een aantal statistische karakteristieken en een gevoeligheidsanalyse. De gevoeligheidsanalyse wordt verkregen aan de hand van de onafhankelijke simulatie. De overige resultaten zijn op basis van de afhankelijke simulatie. In de gevoeligheidsanalyse wordt een rangorde van de onzekerheden weergegeven op basis van de invloed die ze hebben op het probabilistische resultaat van de raming. Als de grootste onzekerheden in beeld zijn gebracht, kunnen deze door middel van een doelgerichte aanpak worden verkleind zodat de bandbreedte van de raming substantieel kleiner wordt en daarmee de resultaten van de raming nauwkeuriger.

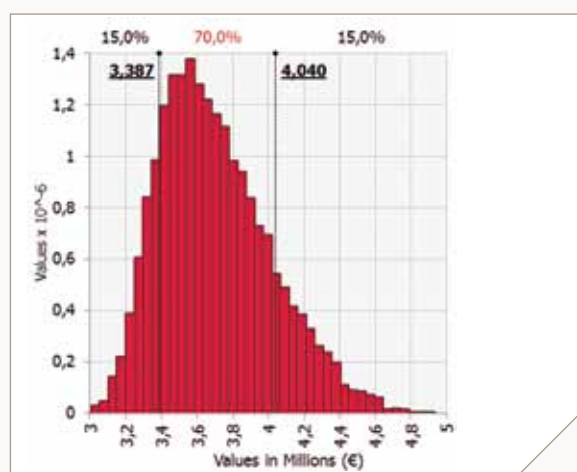


Fig. 3. Histogram.

Door toepassing van een probabilistische raming kan onderbouwd de volgende uitspraak worden gedaan: op basis van Fig. 3 kan met 70% zekerheid gesteld worden dat het project tussen de € 3,4 en € 4,0 miljoen kan worden uitgevoerd. Voor het bepalen van het budget voor dit project kan bijvoorbeeld worden besloten om € 4,0 miljoen te reserveren. Daarmee wordt de geaccepteerde overschrijdingskans 15%. Zo is er dankzij het probabilistisch ramen toch met enige zekerheid iets te zeggen over de onzekerheden binnen projecten. ←

NOOT

De terminologie en de ramingsopbouw gehanteerd in dit artikel zijn gebaseerd op de *Standaard Systematiek voor Kostenramingen (SSK-2010)* van CROW.

HOE ZIEN JONGE KOSTEN-ADVISEURS DE TOEKOMST VAN HET VAK?



Guido van Haalen
Kostenmanager bij ABT bv

Dat de nieuwe generatie kostendeskundigen de toekomst als uitdaging ziet, stelt Guido van Haalen gerust. De economische malaise, nieuwe werkwijzen en veranderende marktverhoudingen tussen opdrachtgevers blijkt ook de jonge kostenadviseurs niet te ontgaan. Maar bang zijn ze er niet voor.

Hoe zien jonge kostenadviseurs de toekomst van het vak? Met deze vraag legde ik laatst bij onze jonge kostendeskundigen binnen ABT ('Young ABT') mijn eigen gedachten en wellicht zorgen neer. Zien ze het nog wel zitten in de bouw? Het hield hen wel bezig, want er kwamen direct een discussie en warme betogen op gang. Daaruit concludeerde ik dat het vak bij mijn drie jongere collegae, ing. Caspar van Belle, ing. Jens Roozendaal en ing. Redouan El Ghouch zeker leefde en dat het eigenlijk overbodig is om mij zorgen te maken. "De markt is volop in beweging, deels door de economische crisis, maar ook door veranderingen in het bouwen ontwerpproces, zoals de introductie van BIM/Revit", stelt Caspar van Belle. Daarnaast ziet hij dat aannemers steeds eerder bij opdrachtgevers aan tafel schuiven en traditionele processen onder druk staan. "Als kostenadviseur zul je min of meer gedwongen worden mee te veranderen en zul je steeds minder als calculator en steeds meer als adviseur moeten gaan optreden. Directieramingen zullen verdwijnen en je zult steeds meer gaan opereren als directe adviseur van de opdrachtgever. Eerst krijg je het verzoek om een budget af te geven als het ontwerp zich nog in de schetsfase bevindt, daarna zul je moeten opereren in een toetsende en controlerende rol. Het wordt dus steeds belangrijker dat je een goede kosteninschatting kunt maken in een zo vroeg mogelijk stadium. Het 'traditionele' begroten gaat verdwijnen. Je moet vooruitdenken en risico's kunnen inschatten." Dit gaat niet van de ene op de andere dag, maar wel eerder dan sommigen denken, beseft Van Belle.

Ook Redouan El Ghouch wijst erop dat er druk wordt gewerkt aan het integreren van BIM/Revit in het vak kostenadviesing. En Jens Roozendaal stelt: "Door de ontwikkeling van programmatuur worden hoeveelheden

uit een informatiemodel gegenereerd en aangeleverd. Daarmee zal het fysieke uittrekwerk, waarin zeventig procent van ons werk gaat zitten, grotendeels verleden tijd zijn. Ons werk verschuift naar een controlerende taak. We zullen dan een andere manier moeten vinden om feeling te krijgen met de bouwwerken die we onderhanden krijgen."

Redouan El Ghouch stelt dat ook maatschappelijke ontwikkelingen een belangrijke rol spelen. "Vooral het aspect duurzaamheid zal in de toekomst vertaald moeten worden in geld, zowel in kosten als in opbrengsten. Verder verwacht ik dat er in de toekomst veel meer gekeken zal worden naar de opbrengsten en minder naar de kosten. Een investering mag wat kosten, als het maar met omzet, productie en een dalend ziekteverzuim wordt terugverdiend. Het lijkt me ook niet meer dan logisch dat we onze kennis daarover uitbreiden." Behalve met wat Van Belle en El Ghouch al noemden, krijgen kostenadviseurs ook meer te maken met nieuwe contractvormen en duurzaam adviseren, verwacht Jens Roozendaal. "Door het groeiend maatschappelijk belang van duurzaamheid wordt de concurrentiepositie van bedrijven mede afhankelijk van hun eigen duurzame bedrijfsvoering. En met name door de economische situatie is de bouwsector ook op zoek naar andere vormen van samenwerken", ziet hij. "Ketsamenwerking is bezig aan een opmars in de bouwsector en geldt als een belangrijke verschuiving van de markt. Kortom, de rol van de huidige kostenadviseur verandert."

De kostenadviseurs en kostendeskundigen hebben zeker nog toekomst, denkt ook Van Belle, al zal er ook volgens hem een accentverschuiving plaatsvinden. "Meegaan met de technische ontwikkelingen en een flexibele houding zijn de belangrijkste pijlers daarin." ←

ONDANKS VERANDERINGEN NOG VOLDOENDE UITDAGINGEN

Hajo Roosen,
CBG Kostenmanagement



DE KOSTEN, HET GELD EN DE TOEKOMST

Hajo Roosen verschaft helderheid over de oorzaken van de financiële crisis en de gevolgen die het kan hebben voor de bouwwereld in Nederland en onze bedrijfstak. Opdrachtgevers zullen de komende jaren met meer onzekerheid te maken krijgen. Het is aan kostendeskundigen om die onzekerheid zo goed mogelijk weg te nemen.

Kostendeskundigen zijn in alle opzichten rekenkundige meesters in het becijferen van bouwkundige zaken. Het draait bij hen om waardebeoordeling van onroerende goederen. Waarde wordt in onze maatschappij uitgedrukt in geld. Maar wat is geld eigenlijk? Een eenvoudig antwoord is niet te geven. Om de begrippen waarde en geld te kunnen doorgronden is het begrijpen van ons economisch stelsel en een paar economische principes die daaraan ten grondslag liggen, noodzakelijk. Hoewel we mogen aannemen dat vakgenoten het basisprincipe van vraag en aanbod, marktwerking en staatsinterventie begrijpen, is er toch verwarring over het ontstaan van de huidige financiële crisis.

WAT IS GELD?

Geld is in feite een ruilmiddel. Niets meer dan dat. Zo is het in de loop der eeuwen altijd geweest. Tot het begin van de vorige eeuw, toen de opkomst van het socialisme een ander beeld gaf van wat geld eigenlijk betekent. In plaats van ruilmiddel is het tot een product gemaakt waarover de staat de volledige controle heeft en waarmee zij in de afgelopen honderd jaar vraag en aanbod hebben geprobeerd te sturen.

Wat geld precies is, is door de vele vormen waarin het voorkomt, lastig te definiëren. Geld fungeert als ruilmiddel, als reken-eenheid, maar ook als opotmiddel. Munten en papiergeld zijn tastbare vormen van geld, terwijl een banktegoed de meest voor de hand liggende onzichtbare vorm van geld is. Van oudsher zijn bepaalde goederen als ruilmiddel gebruikt. Zo is het woord pecunia te herleiden tot pecus, ofwel vee. Ook in een minder ver verleden waren ruilmiddelen nog in zwang. Zoals in Duitsland vlak na de Tweede Wereldoorlog, toen burgers sigaretten inzetten als ruilmiddel. Metaalge-

verdient uiteindelijk toch de voorkeur: het biedt meer gemak dan andere ruilmiddelen. Het valt op een betrekkelijk eenvoudige manier te reproduceren in identieke stukken die bovendien niet aan bederf onderhevig zijn. Dit is dan ook de reden dat sommige monetaristen een terugkeer naar de gouden standaard willen. Goud kan niet snel gedrukt worden maar moet door dure mijnactiviteiten gedolven worden. Het effect is dat geld duur wordt als er veel vraag naar is, en dit houdt weer in dat investeringen niet snel terug te verdienen zijn. Het heeft een dempende factor en leidt naar het aloude gezegde "wat je niet hebt kan je ook niet uitgeven."

ROL VAN DE BANKEN

Het zogenaamde fiatgeld wat vandaag de dag gebruikt wordt, geeft de staat volledige en eenvoudige controle over de hoeveelheid die in omloop gebracht kan worden. In de vroege dagen van het kapitalisme werd de geldhoeveelheid bepaald door de banken zelf, die bankpapier uitbrachten. Bracht een bank meer ervan in omloop dan dat ze als goud in de kluis had liggen, dan had de bevolking snel door dat de kapitaaldekking aan het zakken was en kon een dergelijke bank verwachten dat de rekeninghouders hun geld van hun rekening zouden

halen in de zogenaamde 'run on the bank'.

Doordat een regering zich steeds meer met de banken ging bemoeien en het drukken van geld monopoliseerde, nam

de geldhoeveelheid vele malen meer toe dan de waarde van goederen en diensten die ertegenover stonden.

De staatsfinanciën konden op deze manier makkelijk gefinancierd worden.

Econoom Irving Fisher (1867-1947) heeft het monetaire systeem op een eenvoudige manier samengevat in een formule: $M \times V = P \times T$ (Money vermenigvuldigd met

MET GELEEND GELD OP DE KAPITAALMARKT BEGEVEN OVERHEDEN ZICH OP EEN HELLEND VLAK

Velocity is gelijk aan Price vermenigvuldigd met Transactions). Uit deze formule is eenvoudig te concluderen dat als er meer geld gedrukt wordt, dit tot inflatie leidt. Maar in de huidige economische omstandigheden is dit niet zo. Als banken elkaar geen geld durven lenen, treedt er een 'Minsky-moment' op (genoemd naar de Amerikaanse econoom Hyman Minsky die een theorie ontwikkelde over wat er gebeurt wanneer banken elkaar geen geld meer durven te lenen, geld moeten vasthouden – hoarding – en snel hun marktrisico moeten verlagen) en schiet de V-component zeer snel omlaag. Dit wordt gevolgd door een proces dat we de-leveraging noemen, het verkleinen van de balans, waardoor ook nog eens de girale component van M in snel tempo omlaag schiet. De banken houden het geld vast en vertrouwen hun klanten niet meer aan wie zij vlak voor dat Minsky-moment nog zonder probleem geld leenden. Dat banken hun balans verkleinen, kunt u nagaan wanneer u deze vandaag vergelijkt met die van twee jaar terug. Omdat M en V aan de linkerkant van de vergelijking naar beneden schieten, moet er aan de rechterkant ook iets fors omlaag. Het eerste wat gebeurt is dat de T eraan gaat, ofwel: de economie stort in. Dat leidt al zeer snel tot een daling van het prijspeil, deflatie dus. Het enige dat centrale banken doen om dit rampscenario, volgend op de liquiditeits- en kredietcrisis, te voorkomen, is als een dolle geld creëren en lage rentes invoeren. Hiermee kunnen zij de M in ieder geval overeind houden tijdens dat hoarding- en de-leveraging proces. Maar daarmee hebben zij de dalende V nog niet gestut. Dus moeten ze nog veel meer geld creëren. In theorie: als de V naar nul daalt, kan de hoeveelheid geld naar oneindig, zonder dat dit de relatie met PT aantast, zonder dat het inflatie oplevert. Wanneer banken zover zijn dat ze langzamerhand weer wat vertrouwen in elkaar krijgen, moeten de centrale banken dus zo snel mogelijk geld aan het systeem onttrekken, ofwel: M moet snel omlaag worden gebracht. Immers, bij een zeer grote geldhoeveelheid is er volgens $MV = PT$ maar een heel klein beetje stijging in V nodig om de inflatie aan te wakkeren. Want hoewel T dan als eerste omhoog schiet, zal P heel snel volgen.

KAPITALISME EN GEMENGDE ECONOMIE

De laatste tijd is vaak te horen dat het kapitalisme heeft gefaald, maar in de westerse wereld heeft geen economisch systeem zo lang gefunctioneerd. En zowel het Angelsaksische model als het Rijnlandse model zijn exponenten van de gemengde economie. Het kapitalisme maakt een strikte scheiding tussen staat en economie, terwijl een gemengde economie voortdurend moet terugvallen op de overheid om schulden te saneren en

banken en geldinstellingen van liquide middelen te voorzien. Het zet investeerders slechts aan om onverantwoorde risico's te nemen in de wetenschap dat zij de schulden uiteindelijk op anderen kunnen afschuiven.

STAATSSTIMULERING

Staatsstimulering door middel van belastingvoordelen en subsidies heeft een vervalend effect op prijzen: het veroorzaakt een mist in het economisch leven, waardoor het zicht op de 'onzichtbare hand' van de vrije markt belemmerd wordt. Neem een gemiddeld gezin met een gemiddelde koopwoning, inclusief gevel- en dakisolatie, isolerende beglazing en een HR-ketel. Deze energiebesparende onderdelen worden in de woning aangebracht om te besparen op de energierekening. De energierekening bestaat echter voor meer dan zestig

procent uit belasting en huishoudens besparen dus in de eerste plaats daarop. Indien zij een contract met de leve-

SUBSIDIESTROMEN GAAN OPDROGEN

rancier zouden kunnen sluiten zonder dat de staat er met een energietoeslag en BTW tussen zou zitten, zou de energienota zodanig laag zijn dat een HR-ketel pas vele jaren na de levensduur ervan zou zijn afbetaald en in feite geen rendement opleveren. Ditzelfde geldt ook voor de gevel- en dakisolatie en het isolatieglas. De dubo-industrie ontleent haar bestaansrecht dus aan ons belastingstelsel. En dat geldt ook voor de windmolenparken, zonne-energiebedrijven en alle andere duurzaamheidsprojecten. Is dan elke stimulering door de overheid verkeerd? Niet bepaald, want soms kan een staat tot stimulering overgaan als een sector bedreigd wordt of als er een economische dreiging van binnenuit optreedt. Dit kan slechts tot op zekere hoogte, want het moet betaald worden uit de winsten die een staat kan genereren. Indien geld geleend moet worden op de kapitaalmarkt, begeven overheden zich op een hellend vlak.

TOEKOMST VAN KOSTENBEPALING

Wat zijn de toekomstscenario's voor kostendeskundigen in het algemeen en diegenen die zich met vastgoed bezighouden in het bijzonder? Het algemeen beeld voor Nederland en voor andere Europese landen is dat er in de nabije toekomst minder belastingplichtigen zullen zijn en het steeds moeilijker zal worden om een voortdurend uitdijende overheid in stand te houden en om de euro te kunnen blijven financieren. Er zullen op zeer korte termijn politieke beslissingen vallen, waardoor allereerst subsidiestromen zullen opdrogen.

Voor de bouwnijverheid zal dit een gevoelige klap zijn. Zo zullen veel woningbouwverenigingen nog meer problemen krijgen met financiering dan ze nu al hebben. Zij worden door de overheid al gedwongen een fink

deel van hun bezit aan huurwoningen te koop aan te bieden aan hun huurders om zo het eigenwoningbezit te stimuleren. Aan de andere kant staat de afbouw van de hypotheekrenteaf trek al in de steigers; niet echt motiverend voor potentiële kopers. Ze doen dat met flinke kortingen en nemen deze verliezen; de kopers wachten op betere tijden en incasseren over een aantal jaren de winst als zij hun gekochte huurwoning weer verkopen. Projectontwikkelaars zullen zoveel mogelijk hun belangen consolideren; de rente is nu nog laag, maar gaat binnen niet al te lange tijd stijgen. Vreemd vermogen en eigen kapitaal zullen de komende jaren flink onder druk komen te staan. Financiële toekomstplaatjes worden minder rooskleurig, winsten kunnen niet direct en zonder risico berekend worden en de vanzelfsprekend-

heid van ontwikkelingssubsidies wordt een onzekere factor in kostenberekeningen.

Al met al zal er van de kostendeskundigen het nodige gevraagd worden, want opdrachtgevers zullen de komende jaren een gevoel van onzekerheid over zich krijgen. Het is aan ons om die onzekerheid zo goed mogelijk weg te nemen. ←

BRONNEN

Smith, Adam, The wealth of Nations.

Hayek, F.A., The road to Serfdom.

VERENIGINGSNIEUWS

NVBK NIEUWS ←

BOUWKOSTENDESKUNDIGE OPLEIDINGEN

In april start de eerste module van de post-hbo-opleiding Kostendeskundige Bouw en Infra. Afgestudeerden van opleidingen Kostendeskundige Bouw en Kostendeskundige Infra hebben na een aantal praktijkjaren als bouwkosten-deskundige behoefte aan verdere ontwikkeling. Deze behoefte bestaat zowel uit marktgerichte verbreding als uit productgerichte verdieping van het vak. Daarnaast vraagt de huidige markt van bouwprojecten en gebiedsontwikkeling om actieve en onafhankelijke kostendeskundige adviseurs.

De HAN biedt daarom nu de post hbo opleiding Kostenadviseur Bouw en Infra, erkend door de Nederlandse Vereniging van Bouw Kostendeskundigen (NVBK). Deze opleiding bestaat uit de volgende modules:

1. Kopcursus op Kostendeskundige Bouw (€ 1500),
2. Kopcursus op Kostendeskundige Infra (€ 1200),
3. Kopcursus kostendeskundige specialisatie Gebiedsontwikkeling (€ 1200),
4. Kopcursus kostendeskundige specialisatie Duurzaamheid (€ 900),
5. Scriptiemodule (€ 1900).

Deze verdeling in afzonderlijke kopcursussen en een aparte scriptiemodule biedt EN meer keuze voor de cursist EN de gelegenheid om nieuwe ontwikkelingen in de lesstof op te nemen. Daarnaast blijft er de aandacht voor de specifieke elementen van het kostenadviseurschap.

De kopcursussen zijn alle afzonderlijk te volgen. Voor iedere kopcursus kan een certificaat worden behaald. Minimaal drie certificaten plus de scriptiemodule leiden tot het diploma Kostenadviseur Bouw en Infra. Voor inschrijvers op een dergelijk traject geldt een gereduceerde totaalprijs.

De opleiding richt zich op de afgestudeerden van de opleidingen Kostendeskundige Bouw en Kostendeskundige Infra met minimaal 1 jaar ervaring na het behalen van het diploma. Toelating zónder een van deze twee diploma's kan geschieden op aanraden van een toelatingscommissie.

Overall cursusleider is Jan Rip van adviesbureau JRC2000. Voorts heeft iedere module zijn eigen cursusleider. Voor de Kopcursus Kostendeskundige Bouw is dit David Meijer (Vitruvius Consultancy). De Kopcursus Kostendeskundige Infra staat onder leiding van Joep van der Meer (Arcadis).

De docenten van deze opleiding zijn afkomstig uit de praktijk van de bouw, ruimtelijke ordening en milieu. De eerste module start in april 2012.

Kostenadviseur Bouw en Infra is de opvolger van Kostenadviseur Bouw. Voor een overzicht van de post hbo bouwkosten-deskundige opleidingen zie de HAN website: <http://www.han.nl/cursussen-en-trainingen/werkveld/bouw/>

Zie voor meer Verenigingsnieuws pag. 18.

FAST TRACK – EEN EERSTE STAP IN OPBRENGSTDENKEN

Met enige regelmaat worden in KM scripties van studenten aan opleidingen tot bouwkostendeskundige besproken. Criteria voor de keuze zijn inspirerend karakter en kwaliteit van de scriptie. Deze keer bespreekt Jan Rip de scriptie van Henk Vis (bouwkostendeskundige bij BAM Utiliteitsbouw) uit 2011, gemaakt als afsluiting van de opleiding Kosten- deskundige Bouw.



Jan Rip

Fast Track (FT) is in de jaren negentig geïntroduceerd als een vernieuwing voor de Nederlandse woning- en utiliteitsbouw. Al veel eerder was het gemeengoed in VS en in de Nederlandse industriële, particuliere bouwsector. FT is vrij te vertalen als ‘snel spoor’, dat wil zeggen sneller door zowel de voorbereidingsfase als de uitvoeringsfase van het bouwproces heen gaan. Weg met de ‘over de schutting’-benadering. Prettiger, directer en gelijkwaardiger werken. Henk Vis geeft aan dat in een FT-situatie tussen de tien en twintig specialisten tegelijkertijd bij een project betrokken zijn, van adviseurs, ontwerpers, bouwers en managers tot aan (gemeentelijke) overheidsfunctionarissen. Twintig jaar geleden kon FT niet echt landen in een sterk door overheidsregulering beïnvloede Nederlandse bouw. Nu wordt het geduid als een Design & Build-variant, en die smaak bevalt overheidsopdrachtgevers tegenwoordig wel. FT vergt hoge initiële investeringen van de opdrachtgever, in wat Vis ‘geïntegreerde productontwikkeling’ noemt. Het betreft zeer vaak een eenmalig product, met het risico van een niet afnemende klant. Dat wil zeggen dat als de klant het ontwerp om de een of andere reden toch niet ziet zitten, deze het niet laat uitvoeren. Maar als de klant wel afneemt, zijn de volgende terugverdieneffecten te herkennen:

1. Kortere ontwerpproces, dus eerder omzet voor de opdrachtgever;
2. Transparant ontwerpproces, reductie van zich opstapelende risico-opslagen;
3. Herhalings-effect bij een volgend FT-project met een zelfde team (lean concept, partnering).

Effect nummer 1 is door Vis uitgewerkt in een case. Door de wereldwijd opererende onderneming Synthon, hoofdvestiging in Nijmegen, worden medicijnen ontwikkeld en vervaardigd. Huidige jaaromzet 200 miljoen euro. De doelstelling van de directie is het verdubbelen van de omzet naar 400 miljoen euro. Een van de acties om dat te verwezenlijken is het bouwen van een research facility met fabrieken, kantoren en laboratoria in een zogenaamd FTOL-gebouw (fast track

offices and laboratories) met een bruto vloeroppervlakte van 7350 m². Begin 2010 werd een harde opleverdatum van 31 maart 2011 gesteld. Aan de bouwsector gevraagd deze handschoen op te pakken. In de uitwerking van de case heeft Vis drie aspecten naast elkaar gezet:

- Het ontwerp volgens het FT-team en volgens traditionele aanpak (voorkeur architect);
- De investeringskosten volgens het FT-team en volgens traditionele aanpak;
- Het tijdspad volgens het FT-team en volgens traditionele aanpak.

In Fig. 1 worden geld en tijd apart van elkaar vergeleken. De conclusie is dat het verschil in investeringskosten minder dan 1% bedraagt, ten gunste van de FT aanpak en dat de ontwikkel- en bouwtijd ook worden gehalveerd.

Het FTOL-gebouw wordt door de opdrachtgever gezien als een kostenpost, want het eerder gereed zijn ervan dan bij een traditionele aanpak leidt niet direct tot eerder omzet draaien. De fabrieken worden immers pas na het laboratorium gebouwd. Iedere vroegere start is qua omzet ook toe te rekenen aan de extra financiering die FTOL met zich meebrengt. Ook hieraan is door Vis

| INVESTERINGSKOSTEN (in miljoen euro's) | | | |
|--|--------------|------------|---------|
| | Traditioneel | Fast Track | Vershil |
| 1 Grondkosten | 0 | 0 | 0 |
| 2 Bouwkosten | 14,93 | 15,52 | -0,59 |
| 3 Bijkomende kosten | 2,77 | 2,02 | 0,75 |
| 4 Financieringskosten | 0,97 | 0,44 | 0,53 |
| 5 Onvoorzien | 1,28 | 1,28 | 0 |
| Totaal | 19,95 | 19,26 | 0,69 |

| DOORLOOPTIJD (in weken) | | | |
|-------------------------|--------------|------------|---------|
| | Traditioneel | Fast Track | Vershil |
| 1 Ontwikkelperiode | 56 | 16 | 40 |
| 2 Bouwperiode | 60 | 36 | 24 |
| Totaal | 116 | 52 | 64 |

Fig. 1. Geld en tijd van FT tegenover traditioneel.

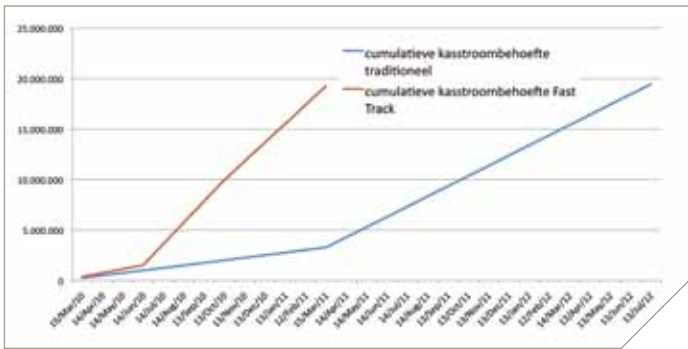


Fig. 2. Cumulatieve kasstroombehoefte traditioneel.

gerekend, op basis van het kasstroomoverzicht van de FT-variant en de traditionele variant (zie Fig. 2). De langlopende kasstroom voor de traditionele aanpak kent maar één knik, aan het einde van het ontwikkelproces. De veel korter lopende kasstroom van de FT-aanpak kent twee knikken. Tussen deze twee knikken in gaat zowel geld aan voorbereiding als aan uitvoering de kas van de opdrachtgever uit. Op basis van een Netto Contante Waarde-berekening betekent dit een hogere financieringsbehoefte bij FT (17,74 miljoen euro) dan bij een traditionele aanpak (16,14 miljoen euro). De twee andere bovengenoemde terugverdieneffecten zijn veel moeilijker op hun merites te beoordelen. In de vergelijking op terugverdieneffecten met het traditionele bouwproces begeeft Vis zich op behoorlijk glad ijs. Lovend is hij over het inzetten van systems engineering, een 3D-communicatiemodel, SAP-kostenbewaking en het Lean-concept bij FT, maar deze werkwijzen zijn net zo goed bruikbaar bij andere projectorganisatievormen.

De afstuderende Kostendeskundige Bouw moet in zijn scriptie ook een integratie van opgedane kennis en inzicht terug laten komen. En dat doet Henk Vis goed. Hij pakt een stuk van de bouwmarkt, hij vergelijkt projectorganisatievormen, en rekt in de case aan de bouw- en begeleidingskosten inclusief het tijdsaspect. De scriptie is waardevol voor bouwprojectinitiatieven waarbij een snelle oplevering en snelle ingebruikname door de opdrachtgever geëist worden. Op de markt met wereldwijd opererende spelers is het ook voor Nederlandse bouwbedrijven een must om antwoord op deze eis van sneller omzet draaien te kunnen geven. Het is duidelijk dat een aantal bouwers dat antwoord kan geven, mede dankzij breed georiënteerde en bouwcostendeskundigen die goed kunnen rekenen. We kunnen de vraag naar snelle oplevering ook gaan verwachten in de woningbouw (eerder huurontvangst), winkelbouw (tijdig inspelen op omzet-hoogtij), scholenbouw (verhuizen in de zomervakantie) en zorgbouw (tijdige aanpassing van vastgoedportfolio aan nieuwe bekostigingsstelsels). ←

Inzage van de scriptie 'Fast Track – Een eerste stap in opbrengstdenken' is mogelijk bij de Hogeschool van Arnhem en Nijmegen (HAN), na voorafgaand contact met Andrea Bloemendaal, andrea.bloemendaal@han.nl. Tot nadere toelichting is Henk Vis (hw.vis@bamutiliteitsbouw.nl, (026) 363 39 44 of (030) 659 71 38) gaarne bereid.

VERENIGINGSNIEUWS

NVBK NIEUWS ←

DE YOUNG NVBK GAAT VERDER...

De Young nvbk verenigt jonge bouwcostendeskundigen en stimuleert de kennisdeling en kennisoverdracht door minimaal drie keer per jaar een samenkomen te organiseren. In 2011 bezochten we bijvoorbeeld de betonfabriek van Dycore en koersten we naar Amersfoort om het Meander MC in aanbouw te zien en interessante presentaties van de architect en de bouwcombinatie te volgen over BIM (Building Information Modelling) en kosten. De commissie is ook dit jaar weer enthousiast en gedreven om ieder lid een positieve bijdrage te leveren aan zijn of haar kennis en netwerk. De data voor de bijeenkomsten in 2012 zijn reeds bekend: op de woensdagen 11 april, 12 september en 14 november en er wordt weer flink aan getrokken om representatieve

projecten te bezoeken. Voor actuele informatie ga je naar onze eigen website www.young.nvbk.nl.

Meld je aan als lid en/of stimuleer als onderneming de beginnende bouwcostendeskundigen om deel te nemen aan de activiteiten van de Young nvbk. Leer je collega's kennen, zie hoe het misschien anders of beter kan en word door deze uitwisselingen beter in je vak! Ben je een student van een technische opleiding, dan ben je na inschrijving gratis lid. Je ontvangt Kostenmanagement Bouw & Infra en kunt naar iedere Young nvbk-bijeenkomst. Dus heb jij bouwcosten of huisvestingseconomie als afstudeerrichting gekozen of wil je gewoon je horizon verbreden, dan is de Young nvbk het perfecte medium!

Informatie of direct inschrijven: www.young.nvbk.nl
Contact: 033-2473474 of secretariaat@nvbk.nl

DE BOUWSECTOR ANNO 2012

MACRO-ECONOMISCHE TRENDS, HET PERSPECTIEF

Begin vorig jaar berichtte BDB over de noodzaak van sanering in de bouwsector in 2011. Inmiddels is het jaar voorbij en zijn er nieuwe cijfers en prognoses gepubliceerd. Deze wijzen op het aanhouden van het slechte economische klimaat. Het is tijd voor een hernieuwd perspectief, vinden de bouwsectoranalisten Ted Peek en Tobias Wind.

Ted Peek (links) en Tobias Wind (rechts)
Bureau Documentatie Bouwwezen

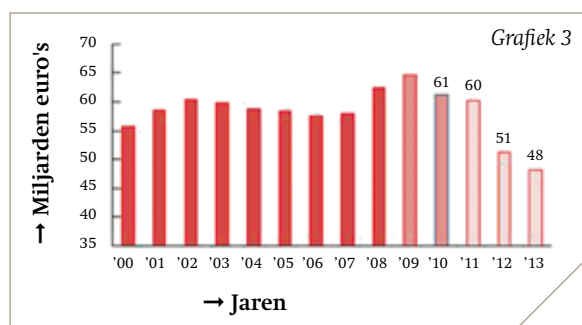
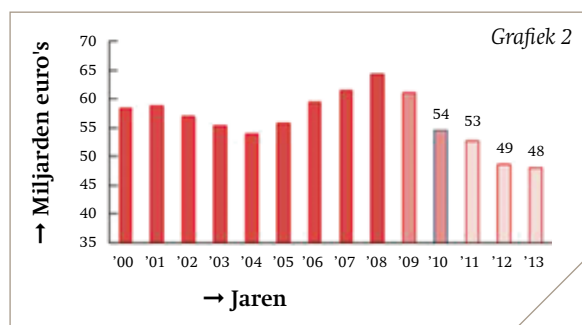
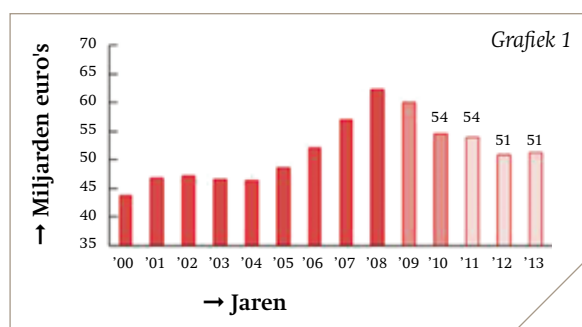


Fig. 1. Bouwprognoses op basis van CBS-data (grafiek 1), bewerkt met structurele indexcijfers (grafiek 2) en bewerkt met structurele én conjuncturele indexcijfers (grafiek 3).
(donkerrood=definitief, rood=voorlopig en roze=prognose)

De belangrijkste indicator voor de omvang van de bouwsector is de productie. De cijfers daarover worden verzameld door het EIB en jaarlijks gepubliceerd door het CBS en zijn gebaseerd op de gerealiseerde productie. Het EIB en TNO stellen op basis hiervan hun prognoses op voor de komende jaren. De meest recente publicatie hieromtrent is TNO Bouwprognoses 2011-2016. Deze gepubliceerde prognoses zijn in de eerste grafiek van Fig. 1 weergegeven. In deze prognoses is de algemene inflatie verrekend om de onderliggende CBS-cijfers (feitelijke uitgaven, lopende prijzen¹) te vertalen naar prijspeil 2010. Dit wordt gedaan om de intrinsieke omvang van de sector te kunnen bepalen: het volume arbeid, materiaal en materieel. In de tweede en de derde grafiek geeft BDB haar interpretatie van deze prognoses. Hierbij maken wij gebruik van onze eigen sectorspecifieke structurele (lees: kostprijs) en conjuncturele (lees: marktwerking) indexcijfers. In de tweede grafiek is de algemene inflatie vervangen door onze structurele indexcijfers². In de derde grafiek is hierbij tevens marktwerking³ verdisconteerd.

In alle gepubliceerde ramingen ligt het verwachte laagste punt voor de bouwproductie in 2013. Het effect van marktwerking dient volgens ons hierbij in ogenschouw te worden genomen. Dit fenomeen is vertaald in de derde grafiek. Het prijsniveau van de inschrijfbegrotingen in de markt ligt 14,5% onder het structurele niveau (BDB Marktindicator 2011-Q2). Voor dezelfde financiële omvang wordt dus meer arbeid, materiaal en materieel verkregen dan bij een evenwichtige markt (BDB Marktindicator = 0%). Indien de productiviteit in de bouwsector gelijk blijft, zal in 2013 ten opzichte van 2011 twee maal zoveel krimp plaatsvinden in vergelijking met de geprognosticeerde 10% (zie grafiek 2: 54 versus 48%) om bij het huidige scenario tot evenwicht te komen.

ONTWIKKELING ARBEIDSVOLUME

Deze geprognostiseerde krimp zal, zoals reeds begin vorig jaar door ons is aangegeven, leiden tot aanzienlijke reorganisaties en reductie van bouwcapaciteit, met een verlies van banen als resultaat. In de TNO Bouwprognose is sprake van het verdwijnen van 20.000 banen. Vorig jaar is dit door BDB substantieel hoger ingeschat (35.000 tot 55.000). In het licht van de laatste, sombere, voorstellingen over de Nederlandse economie, handhaven wij de eerder gedane verwachtingen. Bovendien is de hoogste waarde van de genoemde spreiding waarschijnlijker geworden. Ook laat de bouwsector aanzienlijk slechtere cijfers zien dan gemiddeld in Nederland zijn geprognosticeerd voor alle sectoren samen. In andere sectoren is zelfs sprake van banengroei of in ieder geval minder krimp. Dit biedt voor bedrijven in de bouwsector kansen om activiteiten te ontwikkelen (of uit te breiden) in aangrenzende sectoren. Anderzijds zal een deel van de werknemers en zelfstandigen de weg vinden naar genoemde sectoren, waardoor het verlies van banen niet direct leidt tot een evenredige verhoging van de werkloosheid. Enkele voorbeelden van mogelijkheden in aanverwante sectoren zijn (informatie)technologische ontwikkeling, asset management en facility management.

OVERHEIDSINVLOED

In de afgelopen twee jaar heeft de overheid diverse maatregelen genomen met als doelen: enerzijds het bevorderen van bouwproductie en werkgelegenheid en anderzijds het beperken van overheidsuitgaven en het verminderen van financiële risico's. De eerstgenoemde groep maatregelen heeft in beginsel een positieve (tijdelijke) bijdrage geleverd aan de bouwsector (+) en de tweede groep heeft een nadrukkelijk negatief effect gehad op de sector (-). Een greep uit de maatregelen staat hieronder.

- *De verlaging van het BTW-tarief voor onderhoud van woningen (+)*
Deze maatregel heeft een dempend effect gehad op de vermindering van de productie op het gebied van onderhoud. Het hoognodige onderhoud is echter uitgevoerd, doordat een grote groep verenigingen van eigenaars over beperkte reserves beschikt, het consumentenvertrouwen laag is en (daarmee samenhangend) de verkoop van woningen nagenoeg stil ligt. Dientengevolge is het effect gering geweest.
- *Het invoeren van deeltijd-WW (+)*
Het effect van deze maatregel is het aanhouden van personeel bij dalende productie. Dit is in beginsel

een tijdelijke maatregel met het oog op herstel van het productieniveau. De recente invoering voor een korte periode in combinatie met geen zicht op herstel, heeft slechts een vertragend effect op de herstructurering van de sector.

- *De verlaging van de overdrachtsbelasting (+)*
Het verlagen van de overdrachtsbelasting heeft een licht dempend effect gehad op de ontwikkeling van de bouwproductie. Het aantal verkochte woningen is iets toegenomen en daardoor zijn ook iets meer nieuwbouwwoningen verkocht ten opzichte van het jaar hiervoor. Dit effect wordt echter grotendeels tenietgedaan door de verscherpte financieringseisen rondom het verlenen van hypotheek.
- *De aanscherping van de financieringseisen en -voorwaarden (-)*
Door het hogere eigen vermogen dat banken moeten aanhouden en de scherpere voorwaarden die aan financieringen moeten worden gesteld, honoreren zij slechts beperkt investeringsaanvragen. De kredietruimte van consumenten voor de aankoop van woningen is daardoor afgenomen. De corporaties hebben minder mogelijkheden om projecten te financieren via gezamenlijke constructies. De gevolgen zijn: minder nieuwbouw en minder verkoop van woningen. In het bijzonder starters hebben aanzienlijk minder mogelijkheden op de woningmarkt in vergelijking met twee jaar geleden. Dat laatste heeft een direct, exponentieel effect op de doorstroming binnen de woningmarkt.
- *Het vervallen van voorgenomen investeringen in infrastructuurwerken (-)*
De infrastructuurmarkt kent geen overschotten, zoals bijvoorbeeld aan de orde is op de kantorenmarkt. De investeringen in het verbeteren van het openbaar vervoer en het verminderen van files schaden de bouwsector niet en hebben een gunstig effect op de totale Nederlandse economie. Dit zijn daardoor effectieve bestedingen. Deze bezuinigingsmaatregel is eenvoudig uit te voeren, maar heeft een direct negatief effect op de sector.
- *De bezuinigingen in de zorg en in het onderwijs (-)*
Deze maatregel raakt beide sectoren, maar ook terdege de bouwsector. Het vastgoed maakt immers hiervan een aanzienlijk onderdeel uit. In overeenstemming met de infrastructuur hebben deze sectoren in potentie een beperkt cyclisch karakter.

MAATREGELN OVERHEID NIET ALTIJD SUCCESVOL VOOR DE BOUW

AANVULLENDE BEZUINIGINGSMAATREGELEN

In de laatste maanden heeft de regering diverse malen gemeld dat op korte termijn aanvullende bezuinigingen genomen dienen te worden. Bij zulke berichtgevingen wordt direct gespeculeerd over op welk gebied

bezuinigd zou moeten worden. Op dit moment heeft de regering nog geen keuzes gemaakt, maar aanvullende bezuinigingen zullen de bouwsector in meer of mindere mate raken. De gevolgen hiervan zullen een verdere negatieve invloed hebben op de bouwproductie. De reserves van bedrijven zullen verder worden aangesproken en de aantallen faillissementen en ontslagen zullen verder toenemen. De Nederlandse overheid dient daarom zorgvuldig te werk te gaan.

Enkele mogelijkheden zijn:

- De overheid beperkt op korte termijn de uitgaven, maar start ook nieuwe projecten op. Op middellange termijn zijn de verwachtingen positief (een stijgende rente en een economische groei). Het toepassen van bijvoorbeeld beschikbaarheidsvergoedingen via PPS-constructies kan hierbij een uitkomst bieden. Een gegarandeerde inkomstenstroom biedt private partijen de mogelijkheid financiering te verkrijgen en maatschappelijke projecten te realiseren.
- De overheid richt zich op het stimuleren van de doorstroming in de woningmarkt door bijvoorbeeld starters mogelijkheden te bieden binnen het bestaande woningaanbod. Het realiseren van nieuwe starterswoningen draagt immers slechts bij aan instrooming op de woningmarkt. Daarnaast kan een

overaanbod in dit segment zelfs leiden tot verder dalende prijzen en grotere stagnatie in de markt. De overheid kan de bestaande regelingen voor starters op de woningmarkt in verband met hun bijzondere situatie handhaven en mogelijk uitbreiden.

Enkele voorbeelden hiervan zijn de regelingen voor overdrachtsbelasting, hypotheekregels, startersleningen en garantstelling door ouders.

OOK ECONOMISCH ONZEKERE TIJDEN BIEDEN MOGELIJKHEDEN EN KANSEN

CONCLUSIE

De komende twee jaren hangen er sombere wolken boven de bouwsector. De maatregelen van de overheid hebben (nog) niet het gewenste effect en aanvullende bezuinigingen dreigen. Een verbetering treedt hoogstwaarschijnlijk op wanneer de mogelijkheden en bereidheid tot kredietverstrekking door de financiële sector toenemen. Op een aantal terreinen kan de overheid hieraan bijdragen. Tot slot ligt er een grote uitdaging voor de bouwsector om uit de veilig gedachte haven te komen en over eventuele sectorgrenzen heen te gaan. Ook economisch onzekere tijden bieden diverse mogelijkheden en kansen. ←

NOTEN

- (1) Prijspeil van het betreffende jaar, in miljarden euro's (bron: CBS/TNO Bouwprognoses, bewerking BDB).
- (2) Inflatiecorrectie op basis van BDB Maandcijfers (MC) en BDB Prognosecijfers (PC), prijspeil 2010.
- (3) Inflatiecorrectie op basis van BDB MC, BDB PC, BDB Marktindicator en BDB Trends, prijspeil 2010.



Hei-installaties voorlopig nog zeldzaam beeld aan de horizon.

Notitie

Klopt deze functie van Peter van der Pijl wel?

INZICHT

RUBRIEK OVER EN MET SPECIALE COLLEGA'S

PETER VAN DER PIJL

Peter van der Pijl

Adviseur bouw- en huisvestingseconomie



Onze vereniging kent heel speciale mensen. Mensen die ons vakgebied kleur en inhoud geven. In ons blad kunnen we dat mooi aan iedereen laten zien, ook aan wie hen nooit heeft ontmoet. Met deze rubriek proberen we het smoelenboek van de nvbk verder vorm te geven. Deze keer gewoon een heel belangrijk clublid, een heel bezorgd bestuurslid ook.

Hij is al heel lang lid en nog steeds bijzonder actief en belangrijk voor onze positie internationaal, Peter van der Pijl. Zijn hele beroepsleven is hij in ons vak bezig, deskundig als geen ander, meer dan een calculator, een kostenmanager avant la lettre. Opleiding MTS Bouwkunde en daarna heel veel jaren wat ze in Rotterdam 'de straatacademie' noemen: gewoon leergierig praktijkervaring opdoen, leren in het werk. Een aimabele man, die vertrouwen krijgt vanaf het moment dat je hem ontmoet. Ik zou, als ik het geld had, meteen een zeilboot van hem durven kopen. En misschien is dat zijn geheim, die combinatie van praktische deskundigheid en dat vertrouwenwekkende; ik weet het wel zeker.

WAS ER OOIIT EEN LEVEN VÓÓR DE BRINGGROEP?

Ooit heb ik geroepen dat Peter van der Pijl waarschijnlijk de meest capabele bouwkostendeskundige is. Sinds 1988 is hij in dienst bij de Brinkgroep in Leidschendam, dus kort nadat de talrijke bv's van Brink samengevoegd waren in één 'Brinkgroep'. Inmiddels, met zo'n 250 medewerkers, is het de alomtegenwoordige partner over de volle breedte van ons vakgebied. En Peter van der Pijl is in die club de oude rot in het vak. Medio jaren zeventig veroorzaakte Deddo Brink nog opschudding met zijn slogan dat hij elke opdrachtgever tot 30% kostenbesparing kon garanderen! Zo'n uitspraak was in de ogen van de net opgerichte nvbk niet goed voor het imago van ons opkomende vak. Publiekelijk werd gediscussieerd over deze agressieve maar vooral loze garantie, want iedereen kan besparen op het investeringsbudget, maar daar gaat het niet om. Waar het om gaat is 'value for money'! "Ach, Deddo Brink", mijmert Peter, "een pionier, een groot geworden kind van zijn tijd! Zo vind je er niet veel. Hij heeft in mijn ogen ons vak op de kaart gezet. En hij heeft mij aangenomen! Jarenlang was ik in dat concrete kostenmanagement zo'n beetje zijn rechterhand. Ik heb heel veel van hem geleerd, van deze hele club trouwens."

Dertien jaar lang werkte Peter bij een echte bouwer,

'Van Hoorn', een familiebedrijf, een begrip in Rotterdam. "Een prima bedrijf, niemand ging er weg, iedereen werkte er met veel plezier, ik ook. Ik startte als stagiair op de calculatieafdeling. Na mijn diensttijd kon ik terugkomen en kreeg ik alle gelegenheid om mij te ontwikkelen. Typisch voor 'Van Hoorn' was het ontbreken van de schotten tussen allerlei functies. Calculatie was een zaak van het bedrijfsbureau en werkvoorbereiding was net zo goed een zaak van de calculatie." Hij praat met verve over hoe hij in die jaren de praktijk van het kostenmanagement heeft kunnen leren.

Toen de familie het bedrijf verkocht aan IBC Best, was het (ook) voor hem afgelopen. 'Van Hoorn' fuseerde met MUWI, later ging dat op in Heijmans; Peter heeft dat niet meer meegemaakt. Hij wilde verder en ging solliciteren bij adviesbureaus. Brink sprak hem aan: sterk in de concrete praktijk, niet zo theoretisch. Ik stel dat het nou juist Deddo Brink was die zich ontfemde over het (bijna academische) calculatiemodel van het ministerie van Volkshuisvesting. Dat, voor Brink in Fortran geschreven model, getransformeerd naar de opkomende minicomputers onder de fameuze naam IBIS-Calc, is een historisch wapenfeit van de Brinkgroep in de geschiedenis van ons vakgebied. Een echt kennisgeoriënteerd calculatiesysteem. "Dat klopt", antwoordt hij, "maar het grote succes in de automatiseringsgolf is toch IBIS-Trad. IBIS-Calc was en is eigenlijk nog steeds veel te moeilijk. Zolang bouwbedrijven niet in elementen denken, is er voor dergelijke receptuur geen markt." We komen er nog op terug.

Peter heeft inmiddels ook een zware acquisitiefunctie. Maar hij is vooral op zijn plek in de zogenaamde bijzondere projecten. "In het vlottrekken van projecten die moeilijk zijn omdat er problemen ontstaan in de samenwerking tussen allerlei betrokken partijen, misverstanden vanwege slechte engineering vooraf, haast. Daarin kan ik een goede rol spelen. En dan ook heb ik nog steeds baat bij mijn achtergrond in de bouw." Ik kan het mij voorstellen: de rustige, vertrouwenwek-

kende adviseur of consultant, die blijkt geeft steeds te weten waarover hij het heeft. Aan dat soort mensen zal altijd behoefte zijn.

“Als ik zie hoe de Brinkgroep zich, in vergelijking met de concurrenten, in deze crisis weet te handhaven, dan geloof ik dus dat we nog steeds groeien.” De komende vijf jaar, tot aan zijn pensionering, ziet hij met alle vertrouwen tegemoet.

KOSTENMANAGEMENT MET KLEINE APPS?

Ik herinner Peter aan die middag op de Scheveningse Pier, waar een groep nvbk'ers besprak hoe een webportal te bouwen voor objectgeoriënteerde kostenkennis. En hoe hij toen betoogde dat kengetallen voor basiselementen (niveau 1, 2 of 3 - NEN 2634) eigenlijk niet goed mogelijk zijn. Binnen Brink had men dat tot op het hoogste niveau moeten toegeven. Dat was frustrerend. Maar inmiddels hebben we wel de beschikking over veel geavanceerdere computers. “En wat nog belangrijker is, het primaat van de informatie is daardoor ook weer bij de tekeningen komen liggen. Ontwikkelingen in BIM zijn in een stroomversnelling aan het komen. Revit en andere CAD-software, in die hoek wordt het probleem van de classificatie eigenlijk heel pragmatisch opgelost. Iedereen volgt, internationaal komt er bijna als vanzelf overeenstemming over elementgericht communiceren en dus ook over classificatie van de onderdelen in de bibliotheken.” Dat is een optimistische visie, maar er zit wat in. Hij stelt het laconiek en ik voel dat hij zelf al vaak ervaren moet hebben dat het werkt.

“En het gaat nu ook razendsnel” – naarstig klikt hij met de muis wat over het scherm van zijn laptop. “Hier, kijk zelf maar. Gewoon Apps voor elke geïnteresseerde en deskundige gebruiker!” Onverholen trots, misschien wat naïef en/of overenthousiast. Maar ik moet toegeven: de pagina van Brinkgroep (www.ibisapps.nl) zou vijf jaar geleden niet hebben kunnen bestaan. De verzameling Apps geeft een mooi beeld van wat van kostenmanagement in de bouw verwacht wordt: modelleren en rekenen tegelijkertijd, voor belangrijke opdrachtgevers, voor beleggers, voor duurzaamheidsadviseurs, voor gebiedsontwikkeling; ook op het terrein van aanbesteden via internet (Ibis4Tender). Het gaat allemaal veel verder dan snel uitrekenen wat een bouwplan zal gaan kosten. Het is budgetteren, aanbesteden, BIM, waardeanalyse, ontwerpen op kosten... De pretenties zijn over de volle breedte zichtbaar, die gaan allemaal ook gehaald worden, daar zijn ze bij Brinkgroep in ieder geval van overtuigd.

NOG EVEN PERSOONLIJK OVER DE NVBK

Peter zit al een jaar of acht in het bestuur van de nvbk. Met name het CEEC-werk vindt hij enorm boeiend en inspirerend. Sinds mei 2010 is hij zelfs president van

die club. Met Tim de Jonge, als afgevaardigde van de Nederlandse sectie, heeft hij (letterlijk) meegemaakt hoe er werkelijk voortgang is geboekt. Weer klikt hij wat op de klappcomputer en toont hij trots wat er allemaal op de webplek www.ceecorg.eu is te beleven. Dat is inderdaad echt heel leerzaam en in mijn ogen zou onze eigen webplek op een vergelijkbare manier moeten zijn opgebouwd. “Ik ben het met je eens”, zucht Peter, “zelfs onze www.nvbk.nl straalt uit dat er weinig of niets te halen valt. In alles proef je dat de nvbk veel te veel een gezelligheidsvereniging is geworden! Als je op ‘Agenda’ klikt, zie je vooral allerlei interne vergaderingen; we praten nu al jaren alsmaar over een strategisch beleidsplan; meetings zijn vooral voor de eigen leden, nooit zijn er evenementen waarbij de leden de buitenwereld ontmoeten, de klanten...!”

De animo voor het bestuurswerk is duidelijk weggeëbd. Jammer. Maar hij heeft natuurlijk heel erg gelijk. “Weet je, ik heb bij mijn eigen Brinkgroep meegemaakt dat de vraag gesteld werd naar het nut van de nvbk. En die discussie resulteerde heel snel in het opzeggen van ons bureaulidmaatschap. Ik ben momenteel de enige binnen ons bedrijf die nog lid is...” Er valt een pijnlijke stilte; ik wist dit niet. “En”, vervolgt hij, “Ton de Groot was er al eerder uitgestapt en ik vrees dat met het vertrek van Martijn Gesink bij Arcadis de voormalige PRC-kostendeskundigen en die van BFB ook opzeggen. Als je de ledenlijst nu bekijkt zie je vooral de kleinere bureaus en de eenpitters, da's niet best. Want die zijn echt niet zo sterk betrokken bij het internationale werk bijvoorbeeld, of allerlei andere activiteiten ten behoeve van een voortgaande professionalisering.” Ik leg pagina 7 open van het decembernummer van ons magazine, wijzend naar het propellermodel van Tack. “Ja, een helder plaatje”, reageert hij peinzend. “Maar ik lees hier ‘dat de drie bladen van de propeller in evenwicht moeten zijn’ en dat is dus echt niet het geval. Op zijn minst is het zo dat alle drie bladen waarschijnlijk veel te dun zijn geworden!” Hier word ik dus niet vrolijk van. Hij raakt volgens mij de kern van ons probleem als brancheorganisatie en als beroepsvereniging. Er zal snel iets moeten veranderen, een heel nieuwe koers. Ik probeer een opening: Fuseren? “Ja, heel snel, met de DACE. Daarmee hebben we immers vooral overeenkomsten, nauwelijks verschillen. Die fusie had al lang een feit moeten zijn.” Zo resoluut heb ik Peter van der Pijl nog nooit meegemaakt. Ik ben het met hem eens en ik denk dat ik hem niet beter kan bedanken dan dit gesprek met die woorden, met een uitroepeteken, te laten eindigen: bestuur, kom uit de eigen kleine kring, kom in actie, doe iets! ←

Vacature Calculator

Regio Papendrecht

Bedrijfsomschrijving

Voor een dynamisch (middel)groot aannemingsbedrijf actief in de utiliteitsbouw zijn wij op zoek naar een calculator met enige jaren ervaring.

Functieomschrijving

In deze functie maak je kostprijbegrotingen voor de meest diverse bouwprojecten. Voor zowel design & construct projecten als voor projecten met een uitgewerkt ontwerp en bestek. Je denkt mee met de opdrachtgevers en gebruikt je creativiteit en vaardigheden om de opdrachtgever de beste kostprijs voor zijn project voor te leggen.

- Je bestudeert de vraagspecificatie, het programma van eisen of het bestek en tekeningen in de prijsvormingsfase
- Je bent verantwoordelijk voor de opmaak van de begroting inbegrepen het uittrekken van hoeveelheden en het verzorgen van prijsaanvragen
- Je selecteert en voert gesprekken met onderaannemers/leveranciers
- Je bent het aanspreekpunt voor opdrachtgevers en adviseurs

Functie-eisen

Je hebt minimaal een afgeronde HTS bouwkunde opleiding en enkele jaren ervaring in soortgelijke functie. Je hebt ervaring met het maken van begrotingen in de utiliteitsbouw op zowel design & construct basis, bouwteamprojecten als projecten op besteksbasis. Daarnaast ben je dynamisch, gemotiveerd en een teamspeler.

Als je doet wat je
leuk vindt
hoef je nooit te
werken,
dat noemen wij passie.

Interesse? Ga naar www.continu.nl en voer referentienummer **131062** in om te solliciteren. Of neem contact op met Edwin Kortman, bereikbaar via **010 - 288 50 00** of via e.kortman@continuu.nl.

Continu is gevestigd in Almelo, Amsterdam, Arnhem, Breda, Capelle aan den IJssel, Eindhoven, Maastricht en Utrecht