

Bouwlokalen

Haal het beste uit de bouw

Stan Vermeulen
januari/februari 2009

www.rogen.nl

Inhoud

- Stichting Roges
- 'soll': Regieraad Bouw
- 'ist': de aanleiding (het traditionele bouwproces)
- 'soll': strategie aan vraagzijde (vraagprofiel)
- 'soll': strategie aan aanbodzijde (aanbodprofiel)
- Haal het beste uit de bouw
- Case aanbesteding woningbouwproject
- Opdracht aan aanbieders en klanten

Stichting Roges

- Vraaginnovatie in de bouw (projecten)
- Aanbodinnavatie in de bouw (projecten)
- Ervaringskennis vastleggen en delen
- Betere bouwprestaties
- Betere kwaliteitsbeleving
- Geen 'verrassingen' achteraf
- Onafhankelijk van aanbod (geen belang in project)
- Focus op klantvraag ('perfect match')
- Markt: Zorg, Onderwijs, Wonen, Gemeenten



‘SOLL’: strategische visie Regieraad

“Opdracht aan de bouwsector: de creatie van maatschappelijke meerwaarde, i.c. het ontwikkelen van creatieve en innovatieve oplossingen voor de behoeften van de samenleving”

onder meer met als opdrachtnemers-thema’s:

- transparantie
- innovatie
- kwaliteit/prijs
- samenwerking in de keten
- integraal ontwerpen

‘SOLL’: strategische visie Regieraad

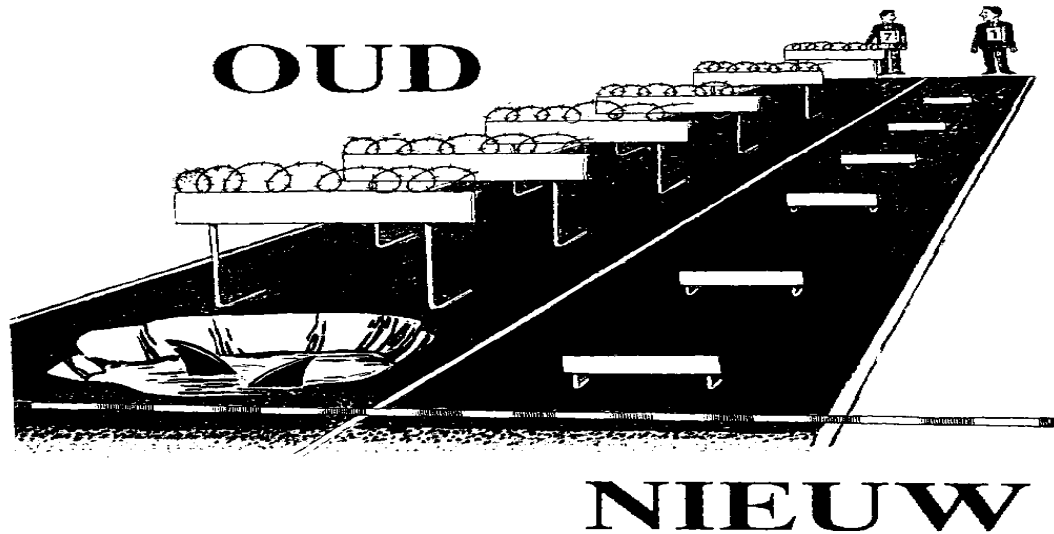
en als doel:

- invullen behoeften eindgebruiker
- verbreding scope naar levensduurkosten
- waardecreatie

ook opdrachtgevers-thema's:

- stimuleren innovatieve oplossingen
- optimale kwaliteit-/prijsverhouding is leidend criterium in beoordeling van offertes

'IST': het Bouwproces



“IST”: het traditionele productiesysteem de rol van de vrager

- Vrager organiseert alle benodigde expertise
- Vrager definieert alle technische oplossingen
- Vrager bepaalt proces
- Vrager zoekt naar een ‘stapelaar’ en ziet lijdzaam een prijs op zich afkomen:
 - te hoog: bezuinigen (kaasschaaf)
 - te laag: weggeven aan ‘leuke aanvullingen’

“IST”: het traditionele productiesysteem de kenmerken

- Gelegenheidsfabriek (gelegenheidsteam/-locatie en -product) met:
 - scheiding programma – ontwerp – uitvoering – beheer en onderhoud
 - scheiding in vakdisciplines
 - scheiding van taken – bevoegdheden – verantwoordelijkheden
 - scheiding tussen pakketopbouw en prijs
- Geen probleemeigenaar
- Gelegenheid tot terugtrekken op eigen vakgebied

“IST”: het traditionele productiesysteem de effecten

- Geen echte samenwerking:
 - ruimte voor ontwerpvisies (eigen wijsheden)
 - kostendenken aan aanbiederszijde
 - ‘benutting’ van ontwerpfouten
 - geen ruimte voor vernieuwing
 - geen optimaal product/proces

“IST”: het traditionele productiesysteem de gevolgen

- Veel onzekerheden/risico's en derhalve: het opentrekken van een 'blik beheersing en controle':
 - zware aanbestedingsprocedures (incl. BIBOB)
 - dikke vraagpakketten en contracten
 - controleurs van overheidswege en vraagzijde
- partijen zijn gevangen van een slecht proces en komen daardoor nooit tot optimale prestaties

“SOLL”: strategie aan vraagzijde

- Focus op TCO i.p.v. uitsluitend investerings - €'s
- Waar(de) voor geld en vergelijkenderwijs vaststellen ervan
- Aansturen op een ander (eerder) contractmoment met:
 - Bewustzijn inzake eigen verantwoordelijkheden (i.c. risico's)
 - Positie kennen bij 'ingrijpen' (geen black box benadering)
- Visie middellange termijn (eigen primaire proces en passende gebruikswaarde gebouw)
- Functioneel weten wat er nodig is met ruimte voor voortschrijdend inzicht (flexibiliteit)
- Toekomstwaarde

“SOLL”: strategie aan aanbodzijde

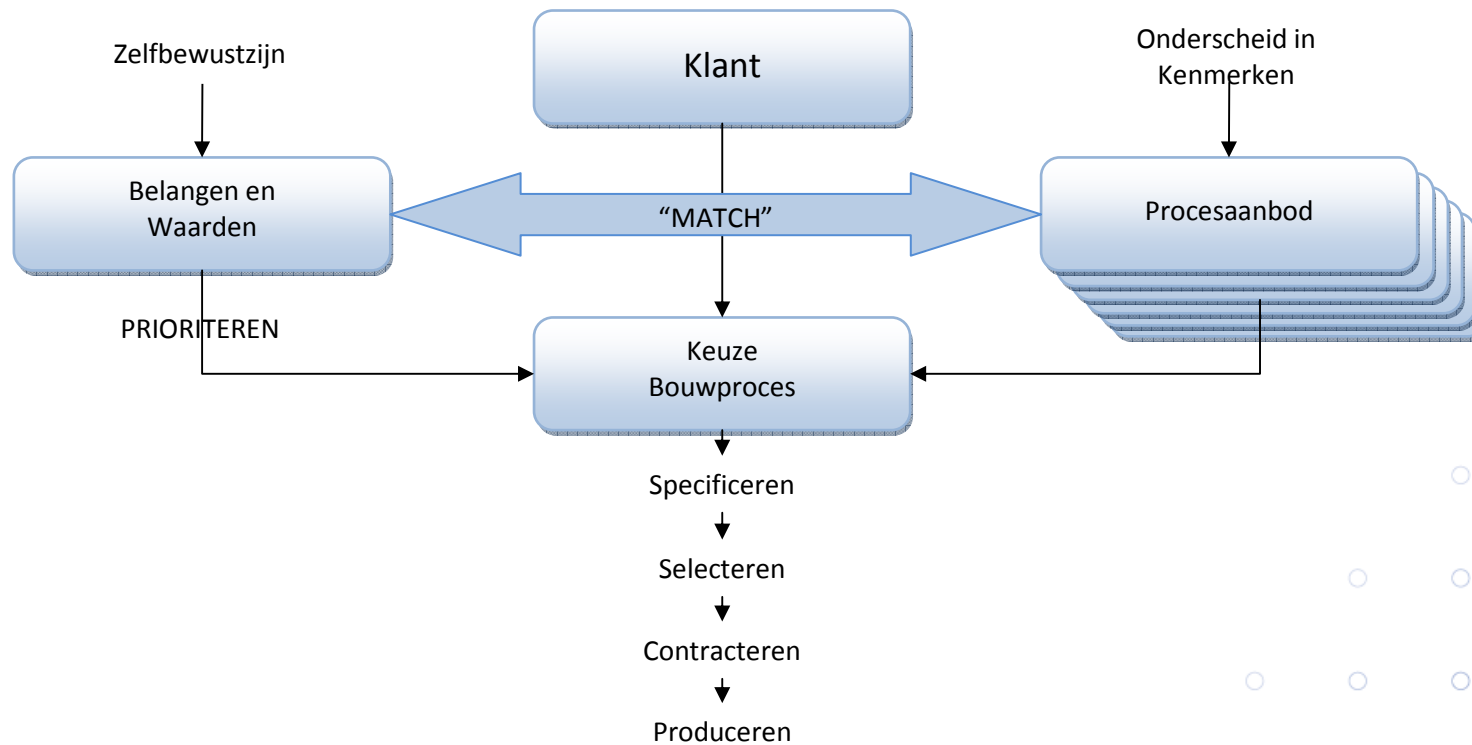
- Vraagstrategie en overwegingen kennen (sectorkennis)
- Inleven in gebruikswaarde (sectorkennis)
- Aanbod erop afstemmen: goed huisvesten is bijdragen aan het succes van het primaire proces van de klant
- Klantgerichte flexibiliteit: de klant de keus
- Bewijs leveren voor kwaliteit-/prijsverhouding (marktwerking)
- Ander (eerder) contractmoment faciliteren:
 - Transparantie (keuzeproces)
 - Resultaatverantwoordelijkheid door integratie

Haal het beste uit de bouw: wat is er dan al te halen?

- Traditioneel/
bouwmanagement
- Bouwteam
- IFD
- D&B
- DBM
- DBMF
- DBMFO
- DBMFOT
- Turnkey
- PPS
- PFI
- PRP
- CM(R)
- CB
- En vele andere

Maar: hoe kan een klant uit deze 'productiesystemen'
(met hun eigen kenmerken) de beste keuze maken?

Haal het beste uit de bouw: 'engineer' het transactieproces

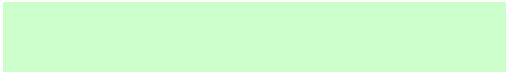


Case woningbouwproject

(van een 'laagste prijs'- aanbesteding naar een ontwikkelvraag)

- Aansluiten op ondernemingsbeleid: zelf doen of uitbesteden?
- Selectieprocedure
 - Long-list: bedrijfsbezoek, inspraak in criteria
 - Selectieproces met criteria (voorzien van wegingsfactor):
 - Bedrijfs- en projectreferenties
 - Profiel mede-ontwikkelaar
 - Financiële kerngegevens en garanties
 - Procesbeheersing
 - Samenwerking en klantgerichtheid
 - Relatieve weging ten opzichte van elkaar (rangorde-bepaling)
 - Individuele score per lid van selectiecommissie
- Resultaat: altijd de 4 (of 5) besten (getalsmatige uitkomst)

Invulmatrix



invoergegevens kwaliteitsaspecten
(rangordebepaling door commissie-
leden op individuele basis)

1	2	3	4	5
4,50	5,00	5,50	4,00	4,00
7,00	5,00	3,75	5,75	6,75
6,50	6,50	7,25	6,25	4,50
2,25	2,00	3,50	4,00	6,50
1,50	5,25	3,25	3,75	5,25
4,25	4,25	7,50	3,00	3,00
6,00	6,00	4,50	4,75	2,75
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
5,25	3,00	5,50	5,50	4,50
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

			1	2	3	4	5	totaal
		belang	10%	30%	20%	20%	20%	100%
	BEDRIJF							
1	Gegadigde 1	4,65	4	0,45	1,50	1,10	0,80	0,80
2	Gegadigde 2	5,45	2	0,70	1,50	0,75	1,15	1,35
3	Gegadigde 3	6,20	1	0,65	1,95	1,45	1,25	0,90
4	Gegadigde 4	3,63	8	0,23	0,60	0,70	0,80	1,30
5	Gegadigde 5	4,18	7	0,15	1,58	0,65	0,75	1,05
6	Gegadigde 6	4,40	6	0,43	1,28	1,50	0,60	0,60
7	Gegadigde 7	4,80	3	0,60	1,80	0,90	0,95	0,55
8	Gegadigde 8	0,00	9	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
9	Gegadigde 9	4,53	5	0,53	0,90	1,10	1,10	0,90
10	Gegadigde 10	0,00	9	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Case woningbouwproject

(van een 'laagste prijs'- aanbesteding naar een ontwikkelvraag)

- Gunningsmethode 'EMVA'
- Gunningsprocedure:
 - Verder met geselecteerde partijen (inschrijvers), overigen ontvangen afwijzing met geanonimiseerde invulling selectiematrix
 - Gunningscriteria (ook gevraagd aan inschrijvers):
 - Planning
 - Procesbeheersing
 - Huurders-begeleiding
 - Risico-analyse
 - Reciprociteit
 - Werken met succesbudget (fictieve korting op inschrijfsom)
 - Individuele score per lid gunningscommissie (van '6' tot '10')
- Resultaat: altijd 'de beste' (getalsmatige uitkomst)

										1	2	3	4	5		
		Inschrijfsom in euro excl. BTW														
	BEDRIJF	scenario 1a		scenario 1b		scenario 2		scenario 3								
1	aanbieder 1	€ 13.426.184	3	€ 13.332.071	3	€ 12.369.371	3	€ 804.656-	3	27,8	2	n.v.t.	7,4	7,0	7,4	6,0
2	aanbieder 2	€ 14.183.360	4	€ 14.001.380	4	€ 13.606.090	4	€ 1.556.650	4	28,0	1	n.v.t.	8,2	8,0	7,4	4,4
3	aanbieder 3	€ 12.185.048	1	€ 12.053.355	2	€ 11.367.747	1	€ 1.286.170-	2	24,2	4	n.v.t.	6,0	6,4	3,6	8,2
4	aanbieder 4	€ 12.352.605	2	€ 11.972.165	1	€ 11.641.350	2	€ 3.042.225-	1	27,8	3	n.v.t.	6,6	6,6	6,6	8,0
		13.036.799		12.839.743		12.246.140		-894.100		27		n.v.t.	7,1	7,0	6,3	6,7

N.B: voor het gunningscriterium "planning" heeft geen kwaliteitsscore te worden ingevuld;

het betreffende deel van het succesbudget wordt berekend afhankelijk van de ingediende plannings per scenario

		Ref.budget		Ref.budget		Ref.budget		Ref.budget	
		bij notaris		bij notaris		bij notaris		bij notaris	
		scenario 1a		scenario 1b		scenario 2		scenario 3	
1	aanbieder 1	€ 13.159.281	3	€ 13.065.168	3	€ 12.102.468	3	€ 935.997-	3
2	aanbieder 2	€ 13.986.709	4	€ 13.804.729	4	€ 13.409.439	4	€ 1.418.182	4
3	aanbieder 3	€ 12.110.120	1	€ 11.978.427	2	€ 11.292.819	1	€ 1.243.761-	2
4	aanbieder 4	€ 12.218.030	2	€ 11.837.590	1	€ 11.506.775	2	€ 3.044.431-	1
		12.868.535		12.671.479		12.077.875		-951.502	

**Succes-
budget**

		0	0	0	0	0	
750.000		berekend	250.000	200.000	150.000	150.000	<== belang in €
		Uit berekening WEL	62500	50000	37500	37500	<---- wegingsfactor / belang per punt boven score van 6
€ 266.903	1	€ 76.903	€ 87.500	€ 50.000	€ 52.500	€ 0	
€ 196.651	2	€ 33.349-	€ 137.500	€ 100.000	€ 52.500	€ 60.000-	
€ 74.928	4	€ 62.428	€ 0	€ 20.000	€ 90.000-	€ 82.500	
€ 134.575	3	€ 30.425-	€ 37.500	€ 30.000	€ 22.500	€ 75.000	
168.264		18.889	65.625	50.000	9.375	24.375	

N.B: het succesbudget voor scenario 3 wordt gerelateerd aan de omvang van Blok B
(i.v.m. de reductie van ontwikkel- en uitvoeringsopdracht door het wegvallen van de blokken C/D/E)

Opdracht aan aanbieders: innoveren

(zorg dat er wat te kiezen valt)

“Niet het concurrentievoordeel op zich, maar het **vermogen** om steeds nieuwe te ontwikkelen en te exploiteren zorgt ervoor dat een onderneming koploper kan **blijven.**”

(Henk W Volberda Blijvend Strategisch Vernieuwen: concurreren in de 21e eeuw)

Opdracht aan klanten:
los laten (oplossingsruimte geven), dan heb
je twee handen vrij (om te ‘plukken’)



Dank voor uw aandacht

• R O G E S •

Vraaginnovatie in de bouw