

ELISE #4

Elise van Westenbrugge-Bilardie (1986) is constructeur bij IMd Raadgevende Ingenieurs in Rotterdam en lid van YouCon, de vereniging van jonge constructeurs. In haar column geeft zij haar visie op het (jonge) constructeursschap en ontwikkelingen in de dagelijkse bouwpraktijk. Reacties kunnen naar bms@bouwenmetstaal.nl en/of e.vanwestenbrugge@imdbv.nl.



Prijsdruk en selectiecultuur

Een half jaar nadat ons huis is opgeleverd, is het nu helemaal af. Ja, zelfs de plinten, die sommigen pas vlak voor de verkoop aanbrengen, zijn in alle kamers aanwezig. Ik kijk met veel plezier maar ook met gemengde gevoelens terug op deze periode, waarnaar we zo lang hebben uitgekeken. Perfectionist die ik ben, was alles tot in de puntjes voorbereid. Toch ging niet alles zoals gepland. Zo was de glasvezelbehangen na een half uur weer vertrokken omdat de wanden volgens hem niet 'behangklaar' en dus niet vlak genoeg waren. Daar stonden we dan, en dat terwijl de beton-look vloer een week later zou komen. Wel zo handig dat de wanden dan klaar zijn. Via-via wisten we diezelfde ochtend nog een stucadoorsbedrijf te vinden en werd de klus besproken. De volgende ochtend om half 8 kwamen er vijf mannen met zakken stuc op hun schouder ons huis binnen lopen. Hilarisch, ik zal dat niet snel vergeten. Dit liep dus niet als verwacht, maar is uiteindelijk wel goed gekomen.

Tijdens de voorbereiding van alle klussen in ons nieuwbouwhuis hebben we veel research gedaan naar de mogelijkheden en natuurlijk ook de kosten. Uiteindelijk is de keuze, zoals bijna altijd in de bouw, kostengestuurd geweest met het uiteindelijke doel toch een zo goed mogelijke kwaliteit. Achteraf blijkt de ene keuze dan beter dan de andere.

In de bouw ligt de focus bij de selectie voor aannemers maar ook voor adviseurs, vaak ook op prijs. Op zich is dat niet vreemd als het budget een gegeven is. Echter, als er alleen op prijs wordt geselecteerd, kan het niet zo zijn dat er een optimale kwaliteit wordt geleverd. Wat wel wordt verwacht. Dit kan soms leiden tot vreemde situaties en onbegrip.

De selectie op prijs is een doorn in het oog als projecten voor een minimaal prijsverschil aan je neus voorbij gaan. Langzaam zie ik hierin wel verandering komen. Steeds meer opdrachtgevers kiezen ook voor selectie op kwaliteit. Dit is natuurlijk een goede ontwikkeling. Al zie je ook wel weer dat partijen hier in doorslaan door ook voor kleine projecten heel uitgebreide selectieprocedures op te stellen die weer totaal niet tot elkaar in verhouding tot de omvang staan.

In mijn vijfjarige loopbaan in het constructeursvak weet ik eigenlijk niet beter dan dat sprake is van prijsdruk. Dit is het gevolg van de crisis maar ook van de selectiecultuur. In het dagelijks werk, hoe jong je ook bent en wat je werkzaamheden ook zijn, krijg je hier dus iets van mee. Tijdens het laatste Constructeurscafé van VNconstructeurs, met als doel om ons ondernemerschap te verbeteren, sprak een inspirerend spreker over prijsdruk. Met zijn motto en titel van zijn nieuwste boek (*Geef nooit korting!*) werden tips en tricks gegeven over hoe je de omzet van je onderneming kunt vergroten. Hij legde dit uit aan de hand van onderhoudende anekdotes. Wat mij het meest is bijgebleven is dat je je moet onderscheiden van de rest. Ga op zoek naar je eigen plek in het weiland, weg van waar alle andere koeien die op hetzelfde stukje staan. Dat heeft mij in elk geval wel aan het denken gezet, want hoe doe je dat?

Het constructeursvak is sterk verbonden aan kwaliteit, hoe groot de prijsdruk ook is. De basis voor goede kwaliteit? Verstand van zaken en teamwork. En gelukkig staat goed teamwork los van de prijsdruk.

Elise