

Stop uitkleden constructeursvak

De constructieve veiligheid in Nederland loopt gevaar. Honoraria staan extreem onder druk, constructeurs passen daar noodgedwongen hun werkzaamheden op aan. Andere partijen nemen taken over en opdrachtgevers betalen de rekening voor de miscommunicatie en fouten die daarvan het gevolg zijn, constateert Remko Wiltjer.

In de ontwerpfase, tijdens de uitwerking én de bouw worden veel meer fouten gemaakt dan een jaar of twintig geleden. De schuldvraag is moeilijk te beantwoorden; een uitvoeringsfout is niet automatisch de schuld van de aannemer, een ontwerpfout komt niet per definitie door de constructeur. De belangrijkste oorzaak zijn de scheefgegroeide verhoudingen in de bouw – het proces als geheel hapert. Opdrachtgevers kiezen een constructeur bijna altijd op prijs. Op zich is dat al verre van ideaal. Die prijs komt ook nog eens tot stand op basis van weinig of geen informatie. Iedereen snapt dat een offerte op basis van heel summere gegevens lastig is. Toch kan een goede, ervaren constructeur dan alsnog een goede inschatting maken. Het gaat vooral mis als in concurrentie moet worden aangeboden. En dat is bijna altijd het geval.

Schijn bedriegt

Onder druk van de markt gaan constructeurs ten onrechte uit van een ideale situatie. Als echt álles meezit en iedereen optimaal meewerkt, zou de prijs in het gunstigste geval inderdaad tien of twintig procent lager kunnen. Maar meestal moet de prijs nóg lager. Voor de opdrachtgever lijkt dit een voordeel. Schijn bedriegt echter: hoe lager het honorarium van de constructeur, hoe groter de problemen later. De nadruk op besparing aan de

‘voorkant’ staat in schril contrast met de verliezen die daardoor aan de ‘achterkant’ worden geleden. Het constructeurshonorarium is grotfweg één procent van de bouwkosten. Een reductie van tien procent daarop bespaart de opdrachtgever een promille. Problemen door miscommunicatie kosten een veelvoud: kosten voor second opinions, plantoetsingen,

Constructeur moet zich meer bewust zijn van cruciale rol

herstelwerkzaamheden, schadeclaims en juridische procedures. Een bodemprijs komt uit de lengte of de breedte. Constructeurs bieden voor zo’n prijs minder werkzaamheden aan – minder dan goed is voor het project. De wildgroei in ‘standaard’ taakomschrijvingen maakt dat vrij eenvoudig. Al die takenlijsten zijn te lang, te uitgebreid en te onduidelijk. Voor de opdrachtgever is na de gunning nauwelijks helder wie precies wat gaat doen. Cruciale taken vallen zo tussen wal en schip. Taken en verantwoordelijkheden worden vervolgens doorgeschoven naar uitvoerende partijen en toeleveranciers. Zoals bij de engineering van geprefabriceerd beton. De constructeur volstaat vaak met slechts de aanduiding ‘uitwerking door aannemer’. Zelfs het aanbrengen van de noodzakelijke tweede draagweg wordt soms naar de aannemer geschoven, of de bepaling van de paalpuntdiepte van funderingspalen op basis van geotechnisch grondonderzoek. Constructeurs kleden zelf hun vak uit. Dat gebeurt ook in de ontwerp-fase. Vaak wordt pas begonnen als de architect klaar is met zijn ontwerp. Door één keer de tekeningen en berekeningen af te leveren denkt men snel klaar te zijn. Nodig zijn

juist een integraal ontwerp en een goede samenwerking met de architect, opdrachtgever en overige adviseurs. Alleen dan kan een constructeur zijn toegevoegde waarde bewijzen. Een goede draagconstructie past naadloos in het architectonisch ontwerp, is eenvoudig te bouwen, gebruikt zo min mogelijk materiaal en bespaart flink op de bouwkosten. Zo’n slim ontwerp is al snel 20 procent goedkoper dan een niet-slim ontwerp. Dat betekent voor nieuwbouw een besparing van zo’n 5 procent op de totale bouwkosten. Bij renovatie kan dat zelfs oplopen tot 15 procent.

Faire vergoeding

Veel opdrachtgevers zijn hiervan niet of nauwelijks op de hoogte, simpelweg omdat constructeurs het ze niet vertellen. Zij moeten zich veel meer bewust zijn van hun cruciale rol in het bouwproces. Nieuw elan is nodig. Een zelfbewuste, trotse houding ten aanzien van het eigen vak. Een ambacht dat een klant geen geld kost maar oplevert. Daarbij hoort een faire vergoeding. Dit is geen pleidooi voor méér taken voor de constructeur. Dit is een pleidooi voor de stelling dat iedere partij in het bouwproces moet doen waar hij het best in is. En laat daarvoor een eerlijke prijs betalen. Uiteindelijk levert dat meer kwaliteit op tegen lagere kosten. Aan constructeurs de taak om dat niet alleen te zeggen, maar ook te bewijzen: iedere dag, in ieder project en aan iedere vergadertafel.

Ir. Remko Wiltjer
Directeur Imd Raadgevende
Ingenieurs, Rotterdam
r.wiltjer@imdbv.nl

Martin Hoogelander, coördinator opinie C
len:070-3780274. Ook op internet kunt u r
lums en artikelen op deze pagina moeter
ting van de krant weer. De redactie behou
internet of op andere wijze openbaar te ma