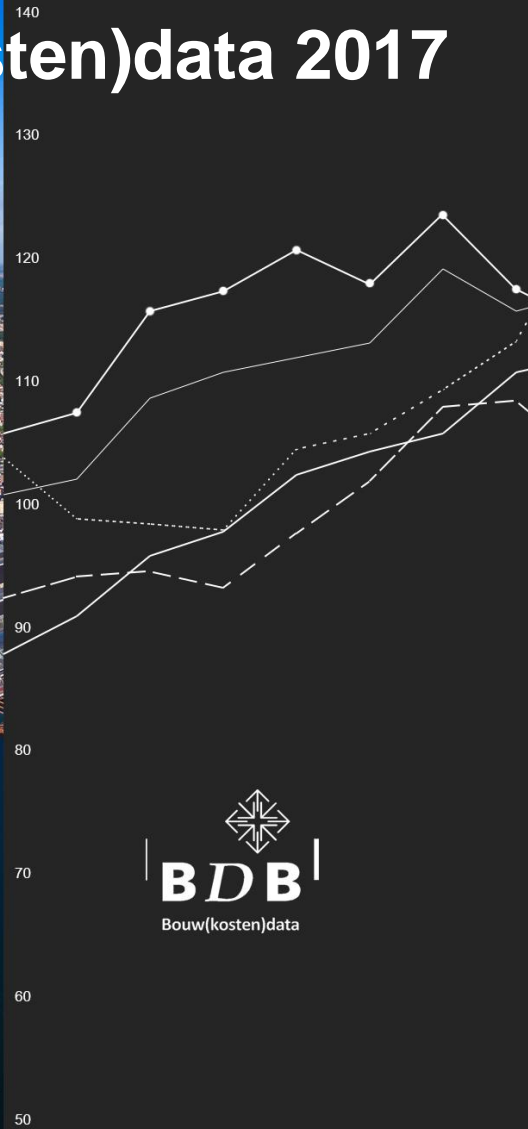


# BDB Bouw(kosten)data 2017



**Beste lezer,**

We willen u met deze publicatie inspireren en - wie weet - op nieuwe ideeën brengen. Bouwkostendata kent voor ons geen geheimen meer, maar dit geldt wellicht (nog) niet voor u.

In deze publicatie komen enkele van onze klanten aan het woord: **zoals een aannemer, een adviesbureau en een kenniscentrum**. U leest over hun werk en hun visie. Ze staan ook stil bij hoe ze de data van BDB inzetten en benutten in hun werk.

Naast boeiende klantcases delen we als specialist in bouwkostendata onze visie op de **toekomst van de bouwsector**. Ook stellen we ons teamlid voor die u het vaakst telefonisch te woord staat.

En last, but not least: we hebben bijzonder nieuws om met u te delen. **In 2018 stappen we over op een nieuw informatiesysteem**. Verderop leest u wat de voordelen en extra's daarvan voor u zijn.

Namens het team van BDB,

**Veel leesplezier gewenst!**



—

“De meerwaarde voor ons is dat wij zowel in onze bouwkosten, als in onze prijsstijgingen geen emotie hebben zitten. Wij kunnen verklaren waar we mee bezig zijn.”

Berry van Loon is hoofd calculatie bij **Van Wanrooij bouw en ontwikkeling**. Doordat Van Wanrooij specifiek eengezinswoningen en appartementen bouwt, kunnen projecten steeds nauwkeuriger berekend worden. Van Loon is continu bezig zijn werk en zijn afdeling verder te verbeteren: *“Elk kwartaal laten we door BDB voor één project een projectindicator maken.”*

>> Lees het volledige interview op blz. 9 (±2:14 min.)



—

“De data van BDB is natuurlijk geen exacte wetenschap. Het geeft echter wel een richting aan. BDB zie ik als een belangrijke indicator, een soort peillood.”

John van der Born is financieel projectcontroller bij **BAM Bouw en Techniek** – Grote Projecten. Vanwege de omvang van zijn projecten en de huidige markt, raadpleegt hij diverse bronnen om kansen en bedreigingen te kunnen zien aankomen: *“Als je in de huidige markt zonder index start, heb je een groot probleem.”*

>> Lees het volledige interview op blz. 10 (±2:28 min.)

# Visie op de toekomst van de bouwsector

## Digitale data als reddingsboei?

Overall om me heen zie ik dat de digitalisering steeds verder gaat. Zo regel ik mijn bankzaken via mijn mobiel, kan ik sinds dit jaar op vakantie internetten zonder roamingkosten en lees ik het nieuws op mijn tablet (die een kind van 2 jaar oud tegenwoordig ook moeiteloos kan gebruiken). Kortom: de wereld digitaliseert steeds meer.

In mijn werk zie ik dat ook in de bouwsector de digitalisering verder toeneemt. Er is steeds meer informatie voor handen, de complexiteit van bouwprojecten en bouwprocessen neemt toe en beslissingen moeten sneller genomen worden. Om hiermee om te gaan zijn bouworganisaties afgelopen jaren meer gebruik gaan maken van digitale data. Inmiddels is digitalisering opgeklommen tot een van de onderscheidende vermogens van een organisatie. Maar de (nu al belangrijke) rol die digitale data speelt, is aan het veranderen.

Alles wijst erop dat in de (nabije) toekomst digitale data een van de graadmeters zal zijn voor het voortbestaan van een organisatie. Organisaties die achterblijven op dit vlak, zullen zichzelf uitsluiten van de markt. Om even gerust te stellen: iedere organisatie beschikt al over de benodigde data en zit zodoende op het virtuele goud van de toekomst. Voor iedere organisatie is het ook mogelijk om deze data en bijbehorende processen op orde te krijgen. Het is 'slechts' een kwestie van deze kennis ontsluiten en delen.

Het cruciale verschil zit in de toepassing. Door data het werk te laten doen, kunnen besluitvormingsprocessen sneller verlopen. Op basis van data kunnen gefundeerde adviezen worden gegeven over bouw gerelateerde vraagstukken. Denk aan het in de initiatieffase inschatten van risico's rondom loon- en prijsontwikkelingen of het bepalen van een gunstig moment om aan te besteden. Via tal van wegen zal digitale data zo ook bijdragen aan kostenefficiëntie. De mate van directe implementatie in het primaire proces van een organisatie zal de kostenefficiëntie, procesversnelling en risicobeheersing nog verder verhogen. De uitdaging hierbij is het behoud van onderbouwde en gefundeerde kwaliteit. Het is van groot belang dat de data actueel, betrouwbaar en marktconform is. Ook is de 'level of detail' van de data en de mate waarin de data branche-specifiek is, van belang.

Kortom: de combinatie van de kwaliteit van de data en de manier waarop deze wordt toegepast, zal bepalen of digitale data zich zal manifesteren als 'reddingsboei' voor een organisatie. De snelheid en complexiteit zal in de toekomst alleen maar blijven toenemen. Daarnaast schuift de focus van reactief naar proactief. In het kader hiervan zal elke organisatie zich moeten afvragen: *'Wil ik aan het stuur zitten of zit ik achterin?'*

**Ir. Ted Peek** (General manager BDB)



“Nu kunnen we in een fractie van tijd een project financieel valideren. Maakt in principe niet uit of het een project van 50 duizend of 100 miljoen euro is. Het rapport is binnen één dag gereed. Terwijl een aannemer daar een week of 6 mee bezig is, met een man of 4.”

Walter Fréhé is senior cost consultant bij **Arcadis**. Hoewel hij door jarenlange ervaring vaak al vooraf weet of iets wel of niet kan, vertrouwt hij steeds meer op bouwkostendata: *“Het heeft geen meerwaarde om onderaan de streep alles tot in detail uit te zoeken.”*

>> Lees het volledige interview op blz. 11 (±2:25 min.)




“Wij hadden niet zoveel aan standaard indexcijfers, die golden voor de volledige bouw. Dan kregen wij cijfers voor beton en staal, terwijl wij prefab-balken gebruiken. Daarom hebben we BDB gevraagd of ze specifieke indexcijfers voor ons wilden ontwikkelen.”

Willem Flier is technisch directeur bij **Groothuisbouw Emmeloord**. Als leverancier van modulaire, vrijstaande woningen hebben ze te maken met een selecte hoeveelheid materialen. *“Nu kunnen wij ook gericht naar onze individuele onderaannemers gaan met deze cijfers.”*

>> Lees het volledige interview op blz. 12 (±2:18 min.)





# Tipje van de sluier

## Wij hebben nieuws..!

Voor de nabije toekomst staan er een aantal bijzondere ontwikkelingen op de planning voor BDB. Via deze weg willen we u meenemen in de positieve veranderingen die ons (en u) te wachten staan. We merken bij onze klanten en in de markt een sterke behoefte aan bredere, toegankelijker en direct beschikbare (index-)cijfers. Het afgelopen jaar hebben we daarom een aantal verbeteringen doorgevoerd. Op onze website is het 'Indexcijfermodel' beschikbaar gesteld: een handige tool waarmee u als klant zelf een indexcijferoverzicht kunt maken. Ook zijn de abonnementen vereenvoudigd en heeft iedere abonnee nu een benchmark op het gebied van vormfactoren en kostenkengetallen tot zijn beschikking. Maar we zijn nog niet klaar!

**Vanaf januari 2018 stappen we over op een nieuw datasysteem.** Hierdoor kunt u veel gebruiksvriendelijker onze cijfers en indexen op [mijnbdb.nl](http://mijnbdb.nl) raadplegen. De grafieken en tabellen zullen interactief worden. Wanneer u als klant zelf data heeft aangeleverd, zal het ook mogelijk zijn om deze eigen data terug te zien in het systeem.

Bij het overgaan naar dit nieuwe systeem zien wij de kans om onze data verder uit te breiden. Inmiddels

hebben we al heel veel data beschikbaar, maar volgens ons kan het altijd nog beter, uitgebreider, completer...

### **Daarom kunt u in 2018 hier verder naar uit kijken:**

1. Onze 'Bouwkostenmodule' komt online: hiermee kunt u uw eigen project vergelijken met onze benchmarkgegevens. U kunt deze indicatie volledig aanpassen aan de specifieke situatie en eisen van uw project.
2. Investeringskosten en exploitatiekosten zullen worden toegevoegd aan de database.
3. Data en indexen kunnen internationaal worden toegepast: bijvoorbeeld om een benchmark voor verschillende landen te vergelijken.
4. Klanten kunnen hun eigen data inbrengen in de database en op basis daarvan cijfers en indexen generen die specifiek zijn toegespitst op hun bedrijf.

Via onze site en de e-mail met maandcijfers zullen we u op de hoogte brengen als het zover is. Mocht u tussentijds vragen hebben, laat het ons vooral weten. Wij kunnen in ieder geval haast niet wachten!



## Even voorstellen: de stem aan de andere kant van de lijn

Persoonlijk contact vinden wij belangrijk. Het is dan ook één van onze drie kernwaarden, samen met 'compleet' en 'op maat'. Daarom stellen we **Annemarie Smith** aan u voor. Annemarie werkt sinds 2012 bij BDB. Inmiddels kent ze alle ins en outs van bouwkostendata.

### 1. *Waar kunnen klanten jou van kennen?*

– Ik beantwoord alle inhoudelijke vragen die klanten via telefoon en e-mail stellen. Dit is voor mij prioriteit één. Elke vraag is anders, genoeg variatie dus en altijd weer een nieuwe uitdaging. Daarbij stel ik elke maand de maand- en prognosecijfers en de project specifieke indexen samen in samenwerking met de rest van het team.

### 2. *Waar help je klanten mee?*

– Werken met indexcijfers is niet voor iedereen dagelijkse kost. Een groot deel van onze klanten weet niet precies welke index het meest passend is voor hun project. Vaak willen klanten gewoon even overleggen wat de beste optie is of hoe ze met de cijfers moeten rekenen. Ik help hen hiermee graag op weg.

### 3. *Waar zouden klanten je vaker voor moeten bellen?*

– Voor een index die pást bij hun project! Waarom zouden er materiaal- en loonprijzen verrekend worden die helemaal niet van toepassing zijn? Aan de telefoon kom ik er regelmatig achter dat de informatie die klanten bij ons opvragen niet het meest passend is. Zonde, want wij hebben voor elke situatie een passende index. Een passende index kan soms een investering zijn, maar wordt meestal terugverdient. Ondanks dat men de bijkomende kosten niet altijd verwacht, horen we wel altijd achteraf van onze klanten dat het de kosten waard was.

### 4. *Waar ligt voor jou de uitdaging?*

– Klanten hebben de cijfers vaak al binnen een paar uur nodig. Het is voor mij dan de uitdaging dit voor hun te regelen. Gelukkig kunnen we snel schakelen en lukt dit eigenlijk altijd.



“In de praktijk bleek dat je op basis van de bestaande VNG-normbedragen geen school meer kon bouwen of in ieder geval geen toekomstbestendige school. De berekeningen van BDB bevestigen dit.”

Marco van Zandwijk is werkzaam bij **Ruimte-OK**. Zijn doel is de huisvestingskwaliteit van scholen te bevorderen. Van Zandwijk heeft o.a. meegewerkt aan het Kwaliteitskader Huisvesting. Dit kader biedt praktische kwaliteitscriteria voor scholen en gemeenten. De bijbehorende financiële onderbouwing riep eerst veel onbegrip op: *“Het Kwaliteitskader is echter niet alleen een wensenlijstje.”*

>> Lees het volledige interview op blz. 13 (±2:38 min.)



“Onze ervaring is dat het bouwen voor de zorg voor sommige opdrachtgevers een soort eenmalige happening is. Ze hebben er geen verstand van als ze eraan beginnen.”

Wim Meijer is vicevoorzitter bij **Stichting AcvZ**. Om bij bouwprojecten voor de zorg hoge kosten en onjuiste beslissingen te voorkomen, benadrukt hij het belang van onafhankelijke beoordeling: *“Je kunt zo’n gebouw niet terugsturen naar de fabriek.”*

>> Lees het volledige interview op blz. 14 (±2:42 min.)

Inmiddels beschikken we over...

# 71 jaar

...aan kennis! (BDB bestaat al sinds 1946)



50

bezoekers van de database per dag



3.091.163

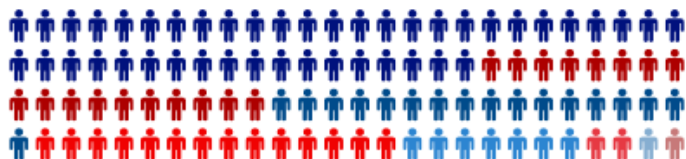
generieke indexcijfers in het systeem



1.457.155.387.724.800.000.  
000.000.000.000.000.000

mogelijke antwoorden voor één peilmoment  
(ofwel: 1,5 sextiljoen)

Ruim genoeg voor al onze verschillende klanten!



- Aannemers ● Adviseurs ● Overheden ● Woningcorporaties
- Ontwikkelaars ● Architecten ● Taxateurs/ Makelaars ● Banken/ Beleggers

Met onze kennis helpen wij dagelijks onze klanten met hun werk. Opdrachtgevende, uitvoerende en raadgevende partijen: onze data geeft inzicht aan de gehele bouwkolom. Hier ziet u (willekeurig) een aantal van onze 1.500 klanten.

Bedankt voor de samenwerking!







## Interview met Van Wanrooij: Structureel beter en nauwkeuriger werken

Berry van Loon is hoofd calculatie bij Van Wanrooij bouw & ontwikkeling; een bouwbedrijf en projectontwikkelaar die projecten realiseert en daarnaast bouwt en ontwikkelt voor corporaties. Doordat Van Wanrooij specifiek eengezinswoningen en appartementen bouwt, kunnen projecten steeds nauwkeuriger berekend worden. Van Loon is continu bezig zijn werk en zijn afdeling verder te verbeteren. Hij raadpleegt daarbij verschillende soorten bouwkostendata.

“Eerst adviseer ik de projectontwikkelaar met een raming op basis van een schetsontwerp of voorlopig ontwerp wat de prijs is. Later maken we op de afdeling calculatie een gedetailleerde begroting als een project in de verkoop is gegaan. Bij het maken van een begroting vertrekken we altijd vanuit een stambegroting. De stambegroting wordt gevoed met contracten en nacalculatiegegevens van gerealiseerde projecten; zo werken we structureel altijd hetzelfde. Bij het maken van een raming maken we een schatting van een indexering. Het moment waarop we gaan begroten en vervolgens gaan starten met de bouw liggen namelijk veel verder in de tijd. De geïndexeerde raming in combinatie met de geactualiseerde (stam-)begroting geven ons een juist beeld van de bouwkosten en de prijsontwikkelingen gedurende het gehele voortraject. De BDB indexen zijn voor ons dan ook een belangrijke tool waar wij structureel mee werken.”

“Elk kwartaal laten we door BDB voor één specifiek representatief project een projectindicator maken. Op basis van onze project-begroting wordt getoetst op welk prijsniveau een project zit in

**“De meerwaarde voor ons is dat wij zowel in onze bouwkosten, als in onze prijsstijgingen geen emotie hebben zitten. Wij kunnen verklaren waar we mee bezig zijn.”**

**VAN WANROOIJ**  
BOUW & ONTWIKKELING

Van Wanrooij bouw & ontwikkeling te Geffen kent vier kern-activiteiten: projectontwikkeling, realisatie van woningbouw en bedrijfshuisvesting, verkoop van keukens en badkamers en het beheren van commercieel vastgoed. Ze ontwikkelen en realiseren woningen en appartementen in o.a. Noord-Brabant, Gelderland en Utrecht. Sinds 2007 bouwt Van Wanrooij grotendeels volgens het flexibele woningconcept OPTIO.

vergelijking met de rest van de markt. Het laat ons zien of we qua bouwkosten scherp in de markt staan. Met de projectindicator kunnen wij structureel onze bouwkosten toetsen.”

“De uitkomsten van de projectindicator monitoren wij in een model waar ook onze basis OPTIO woningtypes in zijn opgenomen. We monitoren namelijk zelf ook al onze eigen woningtypes. Eén keer per jaar doen wij een nacalculatie van onze projecten en actualiseren we al onze deelprijzen. We hebben dus heel veel data. Naast de projectindicator ontvangen we van BDB structurele cijfers en marktcijfers. Ook deze cijfers verwerken wij in de grafiek van dit model. De cijfers van BDB gebruiken we in feite als toetsing voor ons eigen cijfer.”

“De projectindicator en de andere cijfers bieden voor ons ook een handvat om te communiceren met andere partijen, intern en extern. Voorheen maakte ik dergelijke berekeningen handmatig en dan werd erover gediscussieerd. Met het BDB indexcijfer-rekenmodel heb je een helder verhaal naar andere partijen toe. Projecten lopen structureel beter: we kunnen altijd het goede prijsniveau aanhouden en prijsstijgingen monitoren.”

“Tegenwoordig worden nogal wat projecten door Van Wanrooij uitbesteed aan andere aannemers. Bij het aangaan van zo'n overeenkomst moet er wel een stuk vertrouwen zitten. We willen gewoon een reële prijs voor beide partijen. Wij maken daarom ook afspraken op basis van BDB cijfers. De meerwaarde voor ons is dat wij zowel in onze bouwkosten, als in onze prijsstijgingen geen emotie hebben zitten. Wij kunnen verklaren waar we mee bezig zijn.” •



## Interview met BAM: Beschouw data en indexen als belangrijke indicator

John van der Born is financieel projectcontroller bij BAM Bouw en Techniek – Grote Projecten. Hij is verantwoordelijk voor de financiële projectbewaking van projecten >40 miljoen euro waar bouw en techniek integraal samen komen. Om een beeld te schetsen: het laatste project waar hij aan heeft gewerkt is het vernieuwbouwproject in Den Haag voor de ministeries BuZa, I&M en COA.

“Het zijn vaak langdurige en complexe projecten, waar grote financiële belangen spelen. Hierdoor moet je er anders naar kijken, dan bij werk met een kortere looptijd. Het is mijn taak om er bovenop te zitten, om permanent de focus op het einddoel van het project te houden. Op het moment dat wij een project starten, berekenen we daarom naast een real case scenario ook een best case en worst case scenario. We vragen ons af wat we kunnen verwachten en welke beheersmaatregelen we moeten inzetten. Grote projecten lopen meerdere jaren en dan wil je toch een risico-inventarisatie maken.”

“Mensen hebben vaak zelf wel een idee, maar dat kan nogal verschillen tussen bijvoorbeeld een inkoper of een tendermanager. Om gefundeerde beslissingen te nemen, kijken we altijd naar meerdere indicatoren. Elke branche heeft wel een index en ook bouwadviesbureaus vinden er iets van. Je kan ze alleen niet allemaal toepassen. BDB is een autoriteit op dat gebied. Het is helder en praktisch. Met een mindere index doen we onszelf tekort.”

“Momenteel is er een enorme marktbeveging gaande: je ziet de markt aantrekken. Dit heeft ook zijn weerslag op projecten. Je krijgt te maken met schaarste. Het kan moeilijk zijn om aan vakmensen te komen en

**“De data van BDB is natuurlijk geen exacte wetenschap. Het geeft echter wel een richting aan. BDB zie ik als een belangrijke indicator, een soort peillood.”**



BAM Bouw en Techniek realiseert huisvestingsoplossingen die flexibel zijn in functie, ruimte en gebruik. Zij bieden een totaalaanbod, van planvorming en bouw tot langdurige exploitatie en onderhoud. BAM Bouw en Techniek is een partner voor de volledige levenscyclus van een gebouw.

het kan zo maar zijn dat er straks een periode bijvoorbeeld geen kozijnen meer verkrijgbaar zijn. Bij grote projecten zit er vaak zo'n twee tot drie jaar tussen het moment dat een opdrachtgever zijn budget bepaalt en het moment dat zo'n project werkelijk op de markt komt. Het prijspeil van toen is dan nu niet meer leidend. Dat is een heel ander plaatje geworden. Bij een eerder project hebben we er voor gekozen om een project specifieke index te laten maken. Dan heb je in ieder geval de meest eerlijke index die er maar is, want dat is een gewogen index van jouw begroting.”

“Het is heel divers wat we met de data van BDB doen. In de tenderfase gebruiken we de informatie om afspraken met klanten te maken over de risicoregeling. Wanneer het project loopt, meten we tussentijds welke restrisico's er nog zitten. Voor de inkoop worden de cijfers geraadpleegd. Ook in de samenwerking met onze onderaannemers en andere vaste partners komt het op tafel. Als je in de huidige markt zonder index start, heb je een groot probleem.”

“Momenteel bedient BDB ons sinds kort ook met een Risico-Indicatie-Model. Dit model voorspelt de ontwikkelingen voor meerdere jaren. Standaard indexen zeggen alleen maar iets over gemiddelde prijsontwikkelingen, maar je ziet dan niet echt waar een mogelijke kans of bedreiging zit. We gebruiken dit model om wat dieper in een project te kunnen kijken. Het geeft ons een doorkijkje in de mogelijke ontwikkelingen in de toekomst. De data van BDB is natuurlijk geen exacte wetenschap. Het geeft echter wel een richting aan. BDB zie ik als een belangrijke indicator, een soort peillood. Je moet daar zelf iets van vinden.” •

## Interview met Arcadis: Vertrouwen op data bij kostenmanagement 3.0

Walter Fr  h   is senior cost consultant bij Arcadis. Hij geeft klanten inzicht in kosten, risico's en keuzes. Dit doet hij op veel verschillende vlakken: bouwkundig, civiel, installatietechnisch, interieur, terrein en onderhoud. Hoewel Fr  h   door jarenlange ervaring al vaak vooraf een idee heeft of iets wel of niet kan, vertrouwt hij in zijn werk sterk op bouwkostendata. "Wij noemen het kostenmanagement 3.0: op basis van data berekenen we of iets binnen een bepaalde bandbreedte valt. Tegenwoordig is de tijd om aan iets te werken de helft korter en is de informatiestroom zo groot geworden, dat je dit als mens niet meer kunt verwerken. Een project moet bijvoorbeeld in   n week tijd af, terwijl je al drie weken nodig zou hebben om alle papieren te lezen. Je moet wel mee met kostenmanagement 3.0, anders ben je te duur en ga je het in tijd niet redden. Het heeft geen meerwaarde om onderaan de streep alles tot in detail uit te zoeken."

"Een unieke toepassing van kostenmanagement 3.0 is te zien in ons werk voor gemeente Den Haag. Een groot deel van de bouwaanvragen die de gemeente binnen krijgt, worden door ons gecontroleerd. Om dit te kunnen doen hebben we ons systeem gekoppeld aan de database van BDB. Daardoor is de bouwkostendata altijd actueel. Nu kunnen we in een fractie van tijd een project financieel valideren. Maakt in principe niet uit of het een project van 50 duizend of 100 miljoen euro is. Het rapport is binnen   n dag gereed. Terwijl een aannemer daar een week of 6 mee bezig is, met een man of 4. Hoewel het natuurlijk   n project is, bestaat het eigenlijk uit zo'n

**"Nu kunnen we in een fractie van tijd een project financieel valideren. Maakt in principe niet uit of het een project van 50 duizend of 100 miljoen euro is. Het rapport is binnen   n dag gereed. Terwijl een aannemer daar een week of 6 mee bezig is, met een man of 4."**



Arcadis is een ontwerp- en consultancyorganisatie. Ze ontwerpen en adviseren voor de natuurlijke en gebouwde omgeving. Ook ontwikkelen ze technische en financiële oplossingen op het gebied van duurzaamheid.

400 projecten per jaar. Dit is heel divers: van treinstation, tot woningbouw, van stadskantoor tot windmolenpark. Er zitten ook bestaande gebouwen bij die worden omgebouwd naar een andere functie. De BDB heeft overal kostenkengetallen voor."

"Met zo'n quickscan kunnen we laten zien wat de aandachtspunten zijn en waarom. Mocht er toch een bezwaar binnenkomen, dan wordt alsnog de volledige raming gemaakt. De afgelopen jaren hebben we hiermee alsnog alle bezwaren kunnen weerleggen. In het voortraject hebben we dus meer geïnvesteerd, maar uiteindelijk kost het de gemeente minder geld en tijd. Onze grootste waarde is dat we het kunnen valideren."

"Wat BDB heel goed doet, is dat ze niet mee jojo-en met wat de markt doet. Tig jaar geleden hebben ze vastgelegd hoe ze monitoren en dat houden ze structureel vol. Eén keer in de zoveel tijd herijken ze alle data. Als je tussentijds zou gaan corrigeren, dan zouden de cijfers alle kanten op gaan. Het gaat juist om die continue stroom van betrouwbare data. Ze houden ook veel meer bij dan alleen prijswijzigingen en prijsniveaus in de markt. Ook regelgeving en normwijzigingen nemen ze mee in hun bouwkostendata. Na het opstellen van een begroting hoeft je dus ook niet meer te kijken of het overeenkomt met de regelgeving, want je weet dat de cijfers van BDB daarmee overeenkomen en dat het dus klopt. BDB staat voor ons voor een betrouwbare lange termijnvisie. De data is helder: er is geen ruis." •





## Interview met Groothuisbouw: Waarde van bedrijfsspecifieke data

Willem Flier is technisch directeur bij Groothuisbouw Emmeloord. Al sinds de afronding van zijn opleiding is Flier werkzaam bij het bedrijf. In die ruim 20 jaar is er veel gebeurd en is het bedrijf gegroeid van 3 medewerkers naar ruim 100. “Sinds 2007 produceren wij een groot deel van de elementen zelf, voorheen gebeurde dit extern. We zeggen altijd: als je de kap van een woning beheerst, dan beheers je eigenlijk de hele bouw. Dat is het moeilijkste om onder controle te krijgen voor een aannemer. Alles wat te maken heeft met de bovenverdieping – dakelementen, dakkapellen, goten, zoldervloeren, verdiepingswanden – produceren wij nu in onze eigen productiehhal in Emmeloord.”

“Vlak na de bouw van de eigen productiehhal brak de crisis uit, dat waren spannende jaren. Toch kende Groothuisbouw redelijk wat stabiliteit. Ook in de crisisjaren kwamen klanten vanuit alle uithoeken van het land naar Emmeloord. Een hele geruststelling, aangezien er een flinke investering was gedaan. In die jaren maakte Groothuisbouw goed gebruik van de marktwerking. Door de krimp in de markt was er simpelweg veel meer aanbod, dan er nodig was. Van onderaannemers ontvingen we weleens berichten over prijsstijgingen. Dan vroegen wij ons wel af: ‘Waar wordt dat op gebaseerd?’ Is dat een gevoel, is dat onderbouwd?’ Doordat wij alleen maar modulaire, vrijstaande woningen bouwen, gebruiken we maar een selecte hoeveelheid materialen. Wij hadden niet zoveel aan standaard indexcijfers, die golden voor de volledige bouw. Dan kregen wij cijfers voor beton en

**“Wij hadden niet zoveel aan standaard indexcijfers, die golden voor de volledige bouw. Dan kregen wij cijfers voor beton en staal, terwijl wij prefab-balken gebruiken. Daarom hebben we BDB gevraagd of ze specifieke indexcijfers voor ons wilden ontwikkelen.”**

### Groothuisbouw Emmeloord

Groothuisbouw Emmeloord is gespecialiseerd in het modulair bouwen van vrijstaande woningen. Bij modulair bouwen worden vooraf in de fabriek elementen gebouwd, waarna deze vervoerd worden naar de bouwplaats om daar gemonteerd te worden. Externe factoren, zoals bijvoorbeeld weersomstandigheden, hebben hierdoor zeer weinig invloed. Potentiële klanten kunnen op de website van Groothuisbouw thuis zelf hun eigen woonhuis samenstellen.

staal, terwijl wij prefab-balken gebruiken. Daarom hebben we BDB gevraagd of ze specifieke indexcijfers voor ons wilden ontwikkelen.”

“De cijfers die we nu krijgen maken het voor ons inzichtelijker, omdat ze bedrijfsspecifiek zijn. Nu kunnen wij ook gericht naar onze individuele onderaannemers gaan met deze cijfers. We gebruiken de berekeningen van BDB ook als naslagwerk om eerlijke prijsafspraken te kunnen maken met onze vaste leveranciers. Die afspraken zijn voor een jaar, half jaar of kwartaal. We proberen altijd een langjarig gemiddelde te pakken, anders heb je continu verschillende prijzen. Hierdoor kunnen we ook aan onze klanten heel gericht aangeven: je kunt dit huis krijgen voor dit bedrag.”

“Omdat we groeiende zijn, huren we ook extra mensen in. Voor onderaannemers is Groothuisbouw een interessante partij om mee samen te werken, omdat we ze zekerheid en garantie bieden voor een langere periode. Op basis van alle data die we beschikbaar hebben, kunnen we bepalen voor welke prijs dat gedaan moet worden.”

“Het voordeel van de data van BDB is dat wij het zelf niet hoeven uit te rekenen. Tot op dit moment hebben wij ook nog niet het gevoel gehad dat dingen niet kloppen. De data komt gedegen over. De geloofwaardigheid van deze cijfers is vele malen hoger, dan wanneer een inkoper hiermee zou aankomen. Wij willen ook gewoon een steekhoudend en onderbouwd verhaal hebben. Dat is wat we met BDB hebben.” •



## Interview met Ruimte-OK: Andere blik op kosten scholenbouw

Marco van Zandwijk is werkzaam bij Ruimte-OK. Trajecten waar hij aan werkt, hebben als doel om de huisvestingskwaliteit van scholen te bevorderen. Hoewel de kwaliteit van scholen van maatschappelijk belang is, krijgt dit in de praktijk nog onvoldoende prioriteit. Van Zandwijk schetst de ontwikkelingen binnen de sector die hieraan bijdragen. “De sector kampt, mede door de aantrekkelijke markt, met verouderde VNG-normbedragen. Tegelijkertijd zijn er veel veranderingen op komst: veel schoolgebouwen zijn verouderd en moeten op korte termijn worden vervangen. Daarnaast moeten nieuwe gebouwen voortaan voldoen aan internationale klimaatdoelstellingen. Ondertussen is de taak van scholenbouw door de terugtrekkende overheid veel meer bij scholen en gemeenten zelf komen te liggen. Om dit op zich te kunnen nemen, is een ander kennisniveau en de juiste expertise nodig. Een school heeft daarom baat bij hulpmiddelen die haar in staat stellen om de juiste beslissingen te nemen. In opdracht van de Rijksbouwmeester hebben we de Scholenbouwwaaiert ontwikkeld. Deze waaiert helpt om tijdens de bouw of verbouw van een school gebruikerswensen bespreekbaar te maken. Dit sloeg heel goed aan bij scholen. De waaiert sloot aan bij hun kennisniveau, was inspirerend en hielp hen met het stellen van vragen.”

“De waaiert hebben we met de sectorraden in het primair en voortgezet onderwijs en de VNG (red.: Vereniging van Nederlandse Gemeenten) doorontwikkeld tot een concreet houvast voor het programma van eisen: het Kwaliteitskader Huisvesting. Op verzoek van de VNG is het kader ook financieel doorgerekend. We kozen voor BDB, omdat zij vanuit actuele bouwkostendata op een onafhankelijke manier inzicht kunnen geven in trends en ontwikkelingen. De VNG beschikte zelf al over normbedragen voor onderwijshuisvesting. In de praktijk bleek dat je op basis van de bestaande VNG-normbedragen geen school meer

**Je twijfelt bijna aan je eigen geloofwaardigheid:  
vragen we niet te veel? Het Kwaliteitskader is  
echter niet alleen een wensenlijstje.**



Ruimte-OK is een maatschappelijke organisatie die staat voor kwalitatief goede en duurzame onderwijshuisvesting.

kon bouwen of in ieder geval geen toekomstbestendige school. De berekeningen van BDB bevestigen dit. Reden voor het verschil is dat de normbedragen van de VNG jaarlijks worden geïndexeerd met een index die oorspronkelijk niet bestemd is voor scholenbouw. Ook zijn deze normen nooit aangepast aan de hogere eisen ten aanzien van binnenmilieu en duurzaamheid.”

“De door BDB opgestelde financiële paragraaf in het Kwaliteitskader riep in eerste instantie veel onbegrip op. Je twijfelt bijna aan je eigen geloofwaardigheid: vragen we niet te veel? Het Kwaliteitskader is echter niet alleen een wensenlijstje, maar heeft een nadrukkelijke koppeling met het Bouwbesluit. Dat is het wettelijk verplichte minimum waar een leeromgeving aan moet voldoen. Inmiddels zijn er steeds meer aanbestedingen die de financiële berekeningen in het Kwaliteitskader bevestigen. Langzamerhand zie je ook de discussie verschuiven: hoe kunnen we een bepaald kwaliteitsniveau bereiken met de beschikbare middelen? Kansen zitten in innovatieve manieren van bouwen of financieren. Ook ziet men steeds meer in dat het zinvol is het traditionele denken vanuit de investeringskosten los te laten en te gaan kijken naar de financiële lasten over de hele looptijd. Dat is de pijn die een gemeente in zijn begroting en de school in zijn exploitatie voelt. Soms blijkt het juist slimmer om vooraf meer te investeren. Het is zinvol om met een andere blik naar dit vraagstuk te kijken.”

“Ruimte-OK en BDB hebben elkaar gevonden in de gezamenlijke ambitie om iets onafhankelijks neer te leggen waar behoefte aan is in de markt. Hoewel het Kwaliteitskader inmiddels wordt gebruikt door meerdere gemeenten en schoolbesturen, is het onze wens om het kader nog veel vaker in te zetten. Ook is er veel behoefte aan uitleg over gebruik van het kader. Daarnaast is het wenselijk om de financiële paragraaf jaarlijks te actualiseren. Er is dus nog heel veel werk wat opgepakt moet worden. Terugkerende vraag blijft daarbij: hoe kunnen we dit structureel bekostigen? Het ontstaan van het kader is een succesverhaal, maar nu moet de implementatie van het Kwaliteitskader voor de toekomst structureel geregeld worden.” •





## Interview met AcvZ: Belang van onafhankelijk oordeel in de zorg

Wim Meijer is vicevoorzitter bij AcvZ. In deze rol houdt hij zich met name bezig met het geven van algemene voorlichting over bouwen voor de zorg. Ook geeft Meijer advies bij concrete projecten. In de afgelopen jaren bleek dat er bij een aantal bouwprojecten voor de zorg veel was misgegaan of bleek dat het project uiteindelijk veel te duur was. Om dit in de toekomst te voorkomen pleit Meijer voor meer beheersing van het project door de opdrachtgever en onafhankelijke beoordeling. “Onze ervaring is dat het bouwen voor de zorg voor sommige opdrachtgevers een soort eenmalige happening is. Ze hebben er geen verstand van als ze eraan beginnen en als het gebouw in gebruik wordt genomen, zijn ze niet meer aanwezig. Dan vindt er weinig kennisontwikkeling plaats.”

“In de periode van prijsdalingen voor 2000 was het niet zo rampzalig als een manager een project wat minder volgde. Aan het einde van de rit kwam alles wel weer op z'n pootjes terecht. Vaak kon budgetruimte nog worden gebruikt voor wensen van medisch specialisten voor de nieuwste apparatuur. In de periode van 2000 tot 2005 was er sprake van hele hoge prijsstijgingen in de bouw. De prijzen van de aannemers waren bij grote projecten daardoor ineens zo'n 25% tot 30% hoger dan vooraf was begroot. Dat dreigt nu ook een beetje, aangezien er veel capaciteit uit de bouw is verdwenen. In de huidige, aantrekkelijke markt moet er bij het nemen van beslissingen dan ook meer aandacht worden besteed aan prijsontwikkelingen.”

“De kennis over projecten zit momenteel vaak bij bouwmanagementbureaus. Een bestuurder moet echter zelf ook voldoende op de hoogte zijn. Deze benodigde kennis moet je op een of andere manier inbrengen, omdat een opdrachtgever anders geen partij is tegen de andere bouwpartijen. Vanuit AcvZ publiceren we

**“In de voorbereiding bij projecten zie ik dat er vaak optimistisch wordt gecalculeerd en dat prijsstijgingen worden onderschat.”**



Stichting AcvZ (Adviescentrum voor Zorghuisvesting) houdt zich bezig met kennisverspreiding over het bouwen in de zorg. Ook ondersteunt de stichting zorginstellingen bij concrete projecten, bijvoorbeeld met een second opinion of haalbaarheidsonderzoek.

daarom sinds 2014 jaarlijks de Bouwkostennota voor zorgvastgoed. Dit boekje staat vol informatie over financiën, bestuur en maatschappelijke ontwikkelingen in de zorgvastgoedsector. Hierin staat ook de index van BDB, waarmee de oorspronkelijke bouwrijzen naar het actuele prijsniveau worden gecorrigeerd. Het zou een hoop werk zijn geweest om dit zelf te doen, dus hebben we BDB gevraagd: dit was de enige partij die de klus aan kon.”

“De dagelijkse praktijk van het bouwen is eigenlijk een permanent onderhandelingsproces over plussen en minnen. Het proces van goed- en afkeuren, toevoegen en schrappen, gaat de hele rit door. Het is noodzaak om voortdurend het actuele prijsniveau en dus een index te hanteren. Tijdens de projectvoorbereiding zie ik dat er vaak te optimistisch wordt gecalculeerd en dat prijsstijgingen worden onderschat. Ik raad altijd aan om het bestek door een externe partij te laten controleren voordat dit naar de aannemer gaat. Je kunt niet zeggen: ‘Ik merk het wel bij oplevering. Als het dan niet goed is, dan weiger ik.’ Je kunt zo'n gebouw niet terugsturen naar de fabriek.”

“Mijn advies is om voor grote bouwprojecten boven 25 miljoen weer meer toezicht te organiseren. Als zo'n project tegenvalt, dan is de schade erg groot. Een mogelijkheid is 'bouwcommissioning': een team dat zorgt voor de administratieve begeleiding van de bouw en dagelijks toezicht houdt op de bouwplaats. Voordelen zijn dat je tijdig conflictsituaties kunt voorkomen en dat je een onafhankelijke scheidsrechter hebt bij tegenstrijdige belangen. In de ontwerpfase gebeurt het bijvoorbeeld weleens dat een architect te weinig ruimte laat voor een installateur. In de praktijk zijn projecten hierdoor beëindigd: het project bleek niet uitvoerbaar en partijen kwamen er onderling niet uit. Bouwcommissioning komt nu nog relatief weinig voor, maar ik ben er in ieder geval hartstikke voor. Soms is het gewoon heel erg nodig om te controleren of de bouw de prestaties levert die zijn afgesproken. Het kost misschien 1% meer, maar daarvoor heb je wel een extra paar ogen.” •



  
**BDB**  
Bouw(kosten)data

*Persoonlijk, compleet en op maat!*