

## Statement SBR- Bouwbeter Masterclass

### ‘Bouwen in de zorgsector’

Themaprofessional: Dik Spekkink (Directeur, Spekkink C & R)

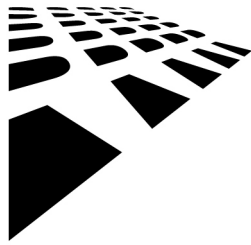
Beschermheer: Johan Vijverberg (gepensioneerd, voorheen: Hoofd van College Bouw Ziekenhuisvoorzieningen)

---

Het bouwproces zoals we dat kennen, is evident inefficiënt georganiseerd. Niet voor niets wordt ‘de bouw’ door menigeen geassocieerd met vertraging, kostenoverschrijdingen en gebrekkige kwaliteit. Bij het ontwerpen en uitvoeren van een gebouw zijn heel veel partijen betrokken. Vaak sluit de opdrachtgever met al die partijen afzonderlijke contracten. Dat maakt hem zelf verantwoordelijk voor de coördinatie. De gemiddelde opdrachtgever – zeker in de zorgsector – heeft daar geen verstand van. Hij moet doorgaans een extra partij inschakelen om die coördinatie voor hem te doen. Bij de keuze van partijen is ‘laagste prijs’ een belangrijk selectiecriteria. Gevolg is dat iedere partij geneigd is te ‘optimaliseren’ binnen het eigen contract en relatief weinig boodschap heeft aan de integrale kwaliteit van het gezamenlijke eindproduct. De traditionele scheiding van verantwoordelijkheden voor ontwerp en uitvoering zorgt er bovendien voor dat het ontwerp dikwijls niet is afgestemd op de kennis en kunde van de uitvoerende partijen. Door de versnippering van het proces en de gebrekkige interactie tussen de actoren gaat er veel mis in de bouw. Resultaat is een eindproduct van te lage kwaliteit tegen een te hoge prijs. Vrijwel iedere betrokkene is ontevreden met deze situatie. Toch is het kennelijk zo normaal, dat de inefficiëntie van het bouwproces in de zorgsector gewoon wordt meegebudgetteerd. Terwijl we ons uitgerekend in de zorgsector, waarin de middelen steeds schaarser worden, geen verspilling kunnen veroorloven!

Steeds meer opdrachtgevers en opdrachtnemers vinden dan ook dat het anders kán en anders móet. Maar hoe dan? Wie zet de eerste stap? Wij zijn ervan overtuigd, dat een beter, efficiënter bouwproces begint bij een ander, moderner opdrachtgeverschap. Wat houdt dat in?

- De moderne opdrachtgever concentreert zich primair op optimalisatie van het primaire proces van de gebruiker en vertaalt dat in functionele eisen aan de huisvesting.
- De moderne opdrachtgever weet daardoor precies wat hij wil en eist een integrale huisvestingsoplossing.
- De moderne opdrachtgever schrijft niet voor, maar daagt uit.
- De moderne opdrachtgever kijkt niet alleen naar kosten, maar vooral ook naar baten.
- De moderne opdrachtgever kiest samenwerking, niet voor tijdrovende coördinatie.
- De moderne opdrachtgever laat de opdrachtnemer vrij in de keuze van de techniek, zet de deur open voor innovaties.



- Bij modern opdrachtgeverschap hoort modern opdrachtnemerschap.

- De moderne opdrachtnemer verplaatst zich in de problematiek van de opdrachtgever.
- De moderne opdrachtnemer draagt integrale huisvestingsoplossingen aan, die het primaire proces van de gebruiker faciliteren.
- De moderne opdrachtnemer schept duidelijkheid over *total costs of ownership*.
- De moderne opdrachtnemer concurreert niet op prijs, maar op waarde voor de opdrachtgever.
- De moderne opdrachtgever kiest zelf de technische oplossingen, maar toont aan dat ze het juiste antwoord zijn op de vraag van de opdrachtgever.
- De moderne opdrachtnemer ontwikkelt niet steeds opnieuw een gebouw als 'prototype', maar benut optimaal de kennis, ervaring en technologie uit voorgaande projecten.
- De moderne opdrachtnemer zet daarbij in op duurzame samenwerking met zijn bouwpartners.

In de BouwBeter Masterclass gaan we aan de hand van persoonlijke *business cases* van de deelnemers na hoe in de zorgsector concreet inhoud kan worden gegeven aan deze en andere aspecten van modern opdrachtgever- en opdrachtnemerschap. En dat in de overtuiging dat opdrachtgever en opdrachtnemer beiden baat hebben bij een innovatieve aanpak. Modern opdrachtgeverschap loont!