

Geldbejag: wanneer de 'foute kijk' de nieuwe norm wordt

Willem Koppen, directeur van Koppen Bouwexperts in Broek op Langedijk, is expert op onder andere het gebied van luchtdicht bouwen. Met een enorme reeks aan artikelen en publicaties zet hij zich al jaren in om op dit gebied bewustzijn te creëren. Hij signaleert dat de wijze van prijsvorming, de noodzakelijke ontwikkelingen remt en andere nadelige effecten heeft.

Willem Koppen, Koppen Bouwexperts

Verbaast u zich ook over de wonderlijke manier hoe de uiteindelijke prijzen tot stand komen? Dat de suggestie wordt gewekt dat er alleen kosten zijn met een 'winst en risico', terwijl er in werkelijkheid ook sprake is van 'platte' handel en op heel veel fronten tegelijk?!

En dan bedoel ik niet eens het proces om van grondstoffen producten te maken, zoals een verwarmingsketel of een dakelement. Ik bedoel ook niet de kostprijs van de luchtdichtingsmaterialen. Nee, ik heb het over wat er met die producten gebeurt nadat deze

eenmaal aangeschaft of aangebracht zijn. Het verschil tussen de aankoop en de verkoop. Valt uw product ook aan de handelaar(1) ten prooi? Is dit 'graaien' fout en kunt u daar wat aan doen?

Gemiddeld geeft de fabrikant 30% korting aan de installateur. De installateur houdt die korting

en rekent gemiddeld 10% opslag. De aannemer rekent in de staartkosten gemiddeld 20%. Over een cv-ketel van een paar honderd euro valt dat niet zo op. Maar bij een warmtepomp die een factor 10 meer kost, gaat dat wel opvallen. Bij elkaar een aantal duizend euro zonder een waarde toe te voegen.

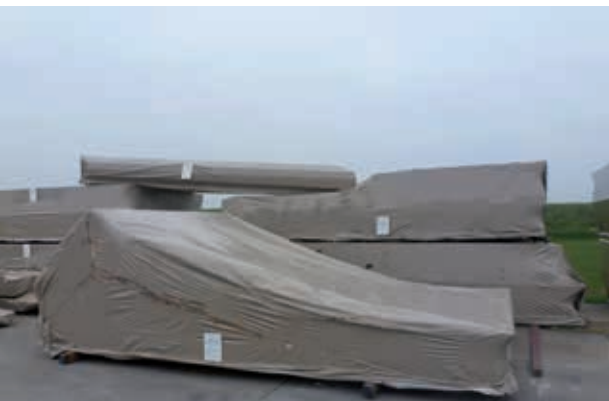


Er zijn genoeg belanghebbenden die deze winstopdrijving als norm willen zien. Maar als deze *selffulfilling prophecy* (2) ongekende vormen aanneemt, wordt de creativiteit vanzelf geprikkeld van degenen die dat in de gaten hebben.

DE 'FOUTE KIJK' WORDT DE NIEUWE NORM

Laatst werden vier installateurs bij elkaar gezet door een gerespecteerde aannemer. Hij had werk zat en wilde transparantie en uniformiteit in zijn begroting en in zijn boekhouding. Voor een eerlijke werkverdeling stelde hij voor om een gelijk uurloon en een gelijke winst & risico met elkaar overeen te komen. En dat lukte uiteindelijk: alle installateurs waren het met elkaar eens. Toen hij vervolgens aangaf dat die winst & risico niet over de begroting werd berekend, maar wel over de inkoopfacturen, deed niemand meer mee...

En dan die ontwikkelaar met zijn exploitatieprobleem. Hij vroeg onze integer opgestelde calculatie te verdedigen tijdens de



onderhandeling met de beoogde aannemer. Het onderwerp betrof de vermeende meerkosten voor de energiezuinigheid, waaronder niet alleen de warmtepomp viel, maar ook de betere luchtdichting. De aannemer keek verveeld om zich heen toen hij uiteindelijk stelde dat het hem er niet om ging wat wij duidelijk maakten, maar dat de aanneemsom door de huidige vraag en aanbod tegenwoordig wordt gedictieerd. Hij wist vervolgens feilloos voor te rekenen wat de aanneemsom moest zijn door terug te rekenen. De verkoopprijs van de woningen minus de grondkosten, minus wat renteverlies en minus 10% voor de ontwikkelaar. Dat laatste vond hij genoeg. *Take it or leave it...*

Om van luchtdichtingsklasse 1 (redelijk) naar 2 (goed) te gaan, wordt veel te snel een (meestal forse) meerprijs genoemd, zonder dat duidelijk wordt wat daarvoor gedaan moet worden. Nog sterker: zonder enige verandering van bestek, detail, inkoop en/of instructies. Wij weten inmiddels dat deze classesprong relatief gemakkelijk gerealiseerd kan worden, zonder toevoeging van meer materiaal en/of meerkosten. Het is een kwestie van goed en deugdelijk bouwen, waarbij de vaklieden 'bewust bekwaam' dienen te zijn op dit thema. Volg een training van ons en uw ogen zijn geopend.

DEUGDZAAM

Nog maar kort geleden zat de woningmarkt op slot. De bouwproductie daalde tot een dieptepunt. Nu is er een situatie dat de aannemers het vele werk niet meer aankunnen en de prijzen omhoog vliegen. Maar wat gebeurt er als de economie weldra weer omslaat? Het is toch veel verstandiger om de kostprijs altijd zuiver te berekenen met een normale opslag en de organisatie daarop blijvend in te richten? Dan kan in mindere tijden daarop teruggevallen worden, zonder in financiële problemen te komen.

En als u van mening bent dat u thans recht heeft om 'mee te eten', dat u dat gewoon in de offerte benoemt met een post van 'gunfactor', of 'commissie'. Dat is toch veel eerlijker en bestendiger? Bedenk hierbij ook dat het niet deugdzzaam is als door 'winstmaximalisatie' belangrijke maatschappelijke duurzaamheidsontwikkelingen vertraagd worden of subsidie benodigd is.

DIEPER INKOPEN

Als de winstopdrijving ongekende vormen aanneemt, wordt vanzelf de creativiteit geprikkeld van degenen die dat in de gaten hebben.

Stelt u zich eens voor dat u ook in de gaten krijgt dat in de seriematige bouw de kosten voor een traditioneel uitbestede gasketel met gasleiding, schoorsteen en de aansluitkosten van de netbeheerder gelijk zijn aan de kosten van een warmtepomp met bron, inclusief de subsidie, maar dan direct uitbesteed aan de fabrikant/producent?! Met als gevolg betere garanties en sneller en goedkoper van het aardgas af.

Of dat de aannemer alleen nog wordt benaderd als producent voor het casco: de rest doet de fabrikant. En de goede luchtdichting is dan vanzelfsprekend goed omdat er

procesmatig functioneel goed en deugdelijk wordt gewerkt, zoals het een fabrikant betaamt. Het is een kwestie van tijd voordat de producenten/fabrikanten de markt gaan betreden van het 'dieper inkopen' en daarmee een halt roepen aan de heersende winstopdrijving. Eindelijk Deugdzzaam Duurzaam.

DROOMT U EVEN MEE?

Wat zou er gebeuren als wij in de bouw onze producten niet als handelswaar zouden aanbieden, maar als producten met uitsluitend een gezonde marge voor winst & risico? Hoeveel duizenden euro's goedkoper zouden de woningen dan kunnen worden?

Zou er dan een continue opdrachtenstroom ontstaan, die niet of minder onderhevig is aan de conjunctuur?

Met welk astronomisch bedrag zal de overheidsuitgave kunnen worden verminderd omdat er dan geen subsidies meer nodig zijn om de ontstane 'onrendabele top' weg te nemen?

Zou de dringende, grotere bouwproductie in Nederland dan vlotgetrokken worden?

Zou het vakmanschap meer gewaardeerd worden dan in de 'lage prijs inkoopcultuur'?

Zou er dan meer aandacht komen voor 'goed, deugdelijk en gezond bouwen'?

Ik kan niet wachten... ■

(1) EEN HANDELAAR OF KOOPMAN IS IEMAND DIE VERSCHILLENDE WAREN OPKOOPT EN ZE VERVOLGENS WEER TE KOOP AANBIEDT. HET IS IEMAND DIE TRANSACTIES VERRICHT MET HET DOEL HIER WINST UIT TE BEHALLEN, ZONDER HET ACTIEF AAN DE MAN PROBEREN TE BRENGEN ZOALS EEN WINKELIER.

(2) EEN ZELFVERVULLENDE VOORSPELLING OF SELF-FULLFILLING PROPHECY IS EEN VOORSPELLING DIE DIRECT OF INDIRECT LEIDT TOT HET UITKOMEN VAN DIE VOORSPELLING. DE ZELFVERVULLENDE VOORSPELLING IS IN AANVANG EEN *FOUTE* DEFINITIE VAN DE SITUATIE DIE EEN NIEUW GEDRAG OPROEPT WAARDOOR DE OORSPRONKELIJKE *FOUTE* KIJK WAAR WORDT. DEZE SCHIJNBARE JUISTHEID VAN DE VOORSPELLING HOUDT EEN *FOUTE* VOORSTELLING VAN ZAKEN IN STAND. DE VOORSPELLER ZAL NAMELIJK DATGENE WAT UITEINDELIJK GEBEURD IS AANVOEREN ALS BEWIJS DAT HIJ VAN BEGIN AF AAN GELIJK HAD."

Dit artikel kunt u lezen op www.roofs.nl

