

Kiloknallers in de woningbouw

Cobouw 17-08-2010 09:45 | Algemeen | Veen, Jack van der en Noordhuis, Marcel |

DEN HAAG - Soms is het goed een kijkje te nemen bij wat er gebeurt in andere sectoren. De Fast Moving Consumer Goods zijn een rijke bron van inspiratie. Recent in het nieuws is het verzet van Wakker Dier tegen de zogenaamde kiloknallers.

Afgezien van het feit dat het boeiend is om te zien hoe de publicitaire strijd door Wakker Dier en C1000 wordt gestreden, is het interessant om in te gaan op onderliggende keteneffecten. Immers, de redenering van Wakker Dier is dat zulke lage vleesprijzen in de supermarkt alleen mogelijk zijn doordat aan het begin van de keten het dierenwelzijn geweld wordt aangedaan. Over de keteneffecten van de kiloknallers valt heel veel te zeggen (Zijn de consumenten de schuldigen of de supermarkten? Krijgen de boeren bij hogere prijzen dan wel een "fair share"?), maar hier zouden we het willen hebben over het meer algemene probleem van aanbesteden en inkopen tegen de laagste prijs. Er bestaat een interessante paradox rond inkopen tegen de laagste prijs. Ons boerenverstand zegt, kort samengevat: "Maar geen cent te veel hoor". Economische modellen, marktwerking en mededingingswetten centreren zich rond de voordelen van prijsconcurrentie. Maar de kritiek op prijsdruk is ook van alle tijden. Net zoals kiloknallers kunnen leiden tot dierenleed, kan marktwerking in de zorg leiden tot 'pyjamadagen' en kan hevige concurrentie bij sportartikelen leiden tot kinderarbeid. Helaas gebeurt iets dergelijks ook binnen de Nederlandse woningbouwsector. Uit ons onderzoek over ketenmanagement in de woningbouw blijkt overduidelijk dat juist het aanbesteden op basis van de laagste prijs leidt tot een versnipperde keten met daarin bedrijven die als gevolg van de prijsdruk uitsluitend voor het eigen belang gaan. Met als eindresultaat veel opleverfouten, forse overschrijdingen van de afgesproken opleverdatum en gigantische faalkosten. Samenvattend: aanbesteden of inkopen op basis van de laagste prijs leidt onherroepelijk tot ketenongelukken. Ongelukken in de voedselketen, in de zorgketen, in de sportartikelenketen en helaas ook in ook de bouwketen. Natuurlijk zitten we in onze sector niet te wachten op een stichting 'Wakker Huis' die ons gaat inpeperen dat het zo niet langer gaat. We zullen nu het nog kan het probleem zelf moeten oplossen. Waar te beginnen? Laten we eerst het onderliggende probleem analyseren. Waarom speelt in de aanbestedingen de prijs eigenlijk zo'n dominante rol? Waarom wordt als het puntje bij het paaltje komt de kwaliteitsaspecten niet heel expliciet meegenomen? In onze ervaring is misschien wel het belangrijkste probleem dat bij een aanbesteding of inkoop 'kwaliteit' vaak niet goed zichtbaar of meetbaar is. Hoe kan ik als consument zien of een mooi stukje vlees ook daadwerkelijk van koeien uit de wei komt? Hier ligt misschien ook wel een belangrijke oplossingsrichting. Voor wasmachines, auto's en huizen kennen we de zogenaamde energielabels. In de bouwsector wordt inmiddels geëxperimenteerd met standaarden voor productkwaliteit en leveranciers- en klanttevredenheid. Samenvattend: door kwaliteit heel expliciet meetbaar en zichtbaar te maken en hierover standaarden af te spreken kunnen we onze sector een grote stap voor uithelpen.

Marcel Noordhuis en Jack van der Veen

Respectievelijk directeur Deloitte Real Estate en hoogleraar supply chain optimization, universiteit van Amsterdam.

Publicatie datum:
17-08-2010 09:45

Laatst gewijzigd:
17-08-2010 09:48
Trefwoorden:
[Opinie](#)