

# TOELICHTING

## AANPAK BOUWPROCES

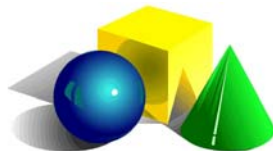
© BADOR® Bouw Advies ORganisatie, 2007

Referentie: AcqA070101.V5

**BADOR® Bouw Advies ORganisatie**, Heerbaan 248, 4817 NL BREDA, Nederland; ☎ +31 (0)76 520 22 72; Fax: +31 (0)76 520 14 77  
Bank: ABN AMRO, 40.00.54.035; ING, 65.43.13.954; BTW: NL.8002.41.095.B01; K.v.K.: Breda, 20063932

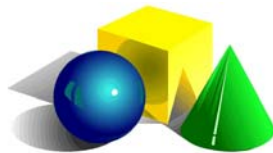
**BADOR® Belgium NV**, Strijbeekseweg 20, 2328 Hoogstraten Meerle, België; ☎ +32 (0)3 315 9863; Fax: +32 (0)3 315 9864;  
Bank: Fortis Bank, 230-0027531-03; BTW: BE.459.512.358; H.R.: Turnhout, 81053

E-mail: [info@BADOR.com](mailto:info@BADOR.com); Web-site: <http://www.BADOR.com>



## INHOUDSOPGAVE

HET BOUWPROCES .....	<a href="#">2</a>
TRADITIONELE METHODE .....	<a href="#">3</a>
TURN-KEY METHODE .....	<a href="#">5</a>
BOUW ADVIES INTEGRATIE™ METHODE .....	<a href="#">6</a>
Voordelen Bouw Advies Integratie™ .....	<a href="#">7</a>
Hoe werkt dat in de praktijk .....	<a href="#">8</a>



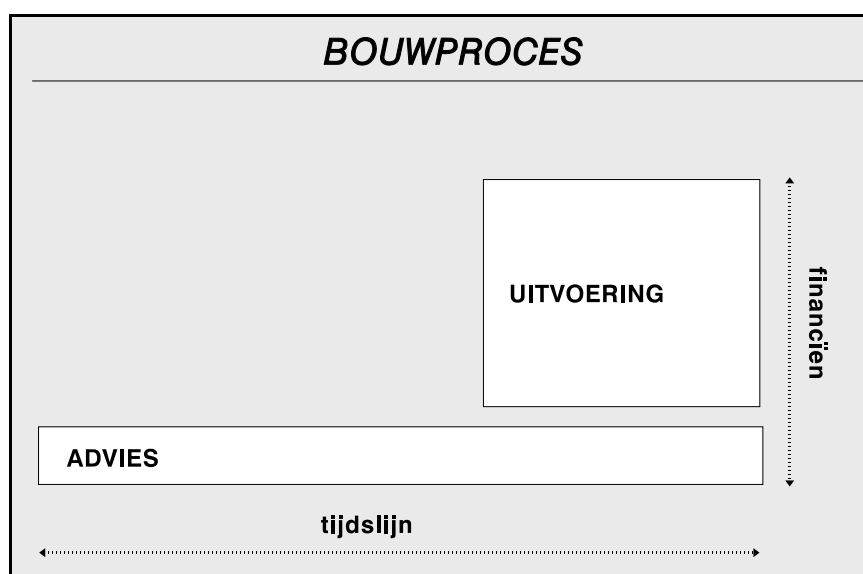
## HET BOUWPROCES

Iedereen die gaat bouwen krijgt te maken met het bouwproces. Dit kan worden opgesplitst in twee afzonderlijke taken:

1. de adviestaak;
2. de uitvoeringstaak.

De adviestaak wordt meestal ingevuld met een architect, constructeur, installatieadviseur, eventuele brandadviseur en projectmanager.

De uitvoeringstaak c.q. produktietaak met een (hoofd)aannemer en zijn eventuele onderaannemers.



In de adviestaak wordt het (bouw)plan opgezet c.q. bedacht en in de uitvoeringstaak geproduceerd.

**De opzet van het bouwplan, c.q. de adviestaak, bepaalt het uiteindelijke resultaat van het project, zowel visueel, technisch, functioneel als financieel.**

Een juiste selectie van de adviseurs is derhalve essentieel voor het welslagen van een project.

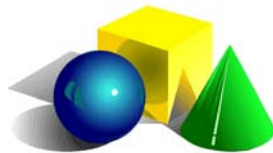
**Hoewel van essentieel belang vormt de adviestaak slechts een uiterst beperkte kostenpost in het bouwproces, gemiddeld tussen de 10 à 15% van de uitvoeringstaak.**

Het bouwproces kan in hoofdlijn op drie manieren worden aangepakt:

1. de Traditionele methode;
2. de Turn-Key methode;
3. de Bouw Advies Integratie™.

*Het belangrijkste verschil tussen deze drie methoden zit in de splitsing van de advies- en uitvoeringstaak. Bij de Turn-Key methode zit de advies- en de uitvoeringstaak in één hand, bij de Traditionele en Bouw Advies Integratie methode zijn deze taken gesplitst.*

Hierna zal worden ingegaan op de Traditionele, de Turn-Key en de Bouw Advies Integratie™ methode.

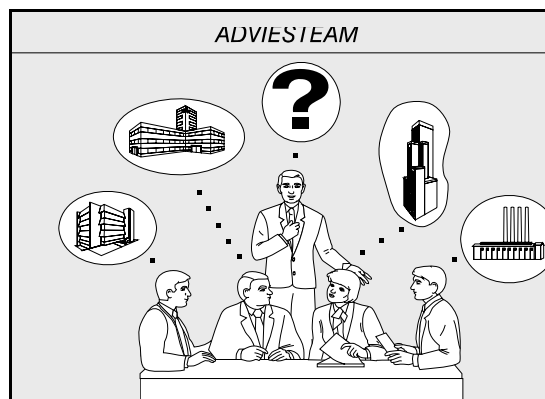


## TRADITIONELE METHODE

De, tot op heden, meest gehanteerde methode, om tot realisatie van een project te komen, is de Traditionele methode.

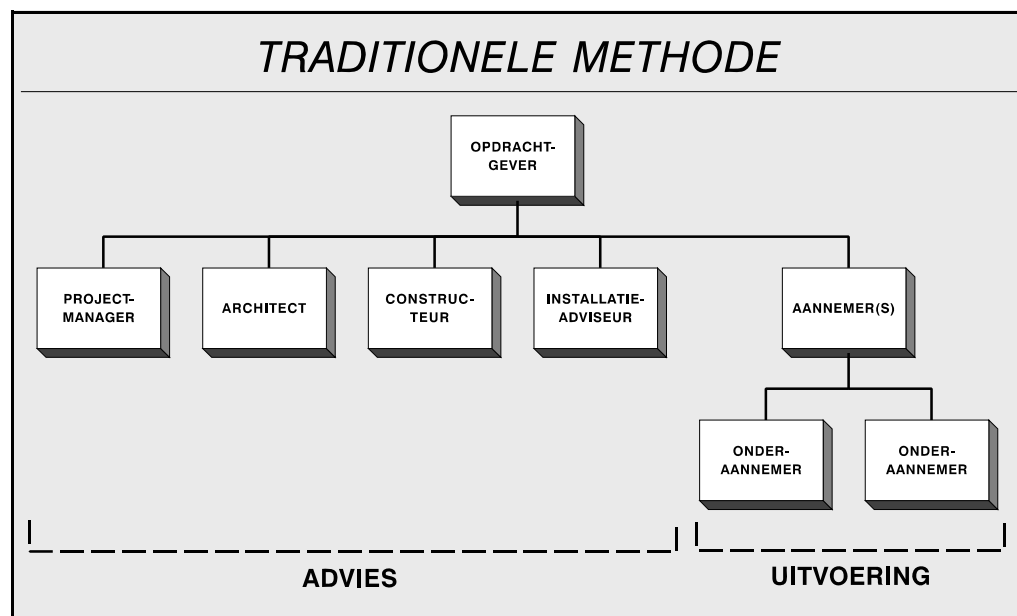
De opdrachtgever is bij deze methode zelf de spil en huurt zelf de advies- en uitvoeringstaak in. Alleen al voor de adviestaak zou hij te maken kunnen hebben met vier contractpartners, zonder dat één van deze partners eindverantwoordelijk is voor het adviesresultaat.

*Dit in tegenstelling tot de uitvoeringstaak waarbij er meestal sprake is van één hoofdaannemer die volledig verantwoordelijk is voor het uitvoeringresultaat.*



De opdrachtgever dient de adviseurs in de basis zelf te selecteren en in te huren.

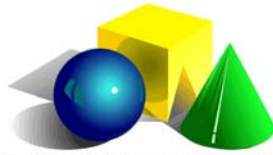
De onderlinge afstemming van de adviseurs is bij deze selectie zeer belangrijk. Iedere adviseur heeft zijn eigen specialisme en voorkeur. Een vakantiehuisje vergt nu eenmaal een andere architect dan een industriële bakkerij.



Na de adviseursselectie, dient bepaald te worden wat de toepasselijke honoraria zijn.

De opdrachtgever heeft in dit voorbeeld in één adviestaak te maken met minimaal vier contractpartners en vier verschillende honorariumcalculaties.

De aansprakelijkheden blijken in de Traditionele adviesorganisatie niet eenvoudig te liggen en de schadevergoedingen zijn uiterst minimaal.



Het verhalen van de schade kost veelal meer dan dat de uiteindelijke schadevergoeding oplevert. De tijd die daarvoor nodig is laten we dan nog buiten beschouwing.

De hoogte van de schadevergoeding is gemaximaliseerd tot de hoogte van het opgedragen honorarium. Er geldt weliswaar een minimum maar alleen indien een volledige opdracht wordt verstrekt. Dit is slechts zelden het geval, veelal wordt de totaalopdracht gesplitst in afgeronde deelopdrachten.

Hoewel er een projectmanager is ingeschakeld blijft de feitelijke sturing zeer problematisch.

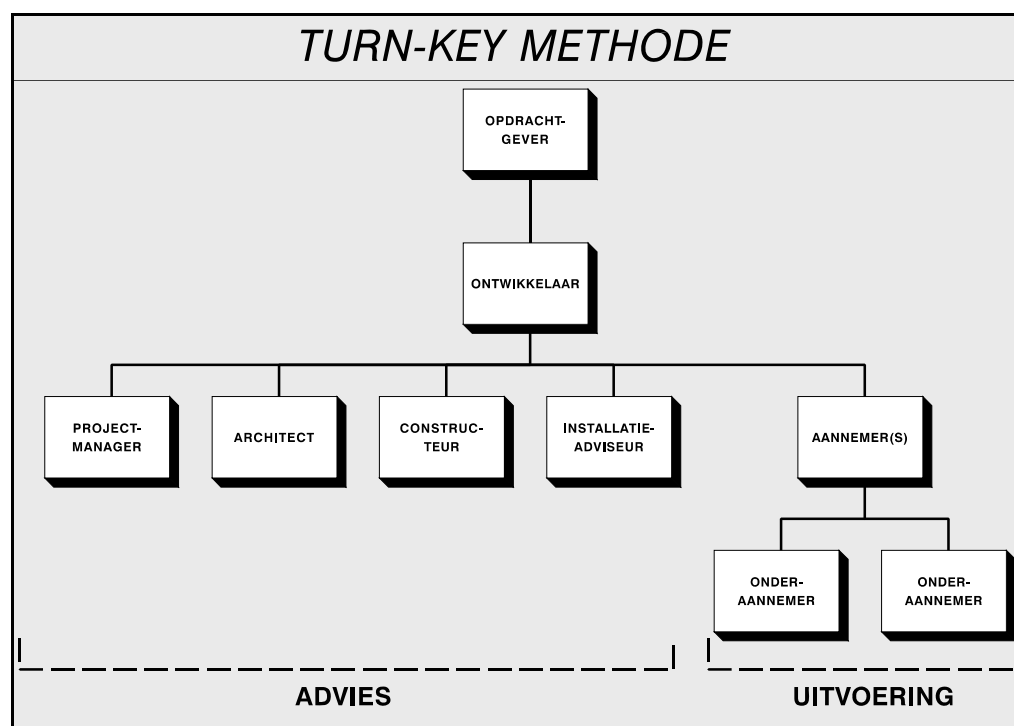
In deze organisatiestructuur heeft de projectmanager meer een, **vrijblijvende, controlerende dan een, verantwoordelijke, sturende functie.**

*Het aanpakken van een project volgens de Traditionele methode kost, behalve de risico's en zorgen, veelal een onacceptabele hoeveelheid tijd. Tijd die beter in de eigen activiteit gestopt kan worden.*

## TURN-KEY METHODE

Mede vanuit de bezwaren op de Traditionele methode is in de jaren zestig, naast de Traditionele methode, de Turn-Key methode ontstaan.

Bij deze methode besteedt de opdrachtgever zijn totale project, *zowel de advies- als de uitvoeringstaak*, uit aan één (rechts)persoon, gewoonlijk een ontwikkelaar of een aannemer die als ontwikkelaar optreedt.



De verantwoordelijkheid ligt nu bij één (rechts)persoon en een aantal zorgen en risico's zijn daardoor ondervangen.

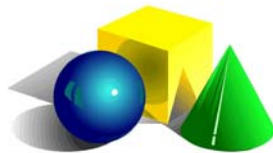
Echter de controle op de uitvoering en de uitvoering zelf zitten nu ook in één hand. Daarnaast is de concurrentie in de uitvoering geëlimineerd.

Bij deze methode is er tevens sprake van een belangentegenstelling tussen de contract-partners; de ontwikkelaar die een project zo duur mogelijk verkoopt en zo goedkoop mogelijk inkoop. Het verschil tussen deze in- en verkoop, *de ontwikkelingswinst*, is het bestaansrecht van de ontwikkelaar.

De opdrachtgever dient bij deze methode voldoende kennis te hebben om de Turn-Key aanbieder en de uitvoering daarvan te kunnen beoordelen. Veelal is dat niet het geval en dient er alsnog separaat advies te worden ingehuurd.

*Voor het uitbesteden van de totale verantwoordelijkheid wordt zo een behoorlijke premie betaald in de vorm van ontwikkelingswinst en extra advieskosten.*





## Voordelen Bouw Advies Integratie™

De unieke positie van de Bouw Advies Integratie™ methode en de voordelen ten opzichte van de Traditionele en Turn-Key methode zullen hieronder kort worden aangegeven.

### ☞ **Selectie en inhuren van adviseurs**

De selectie en het inhuren van de adviseurs vindt, in overleg met de opdrachtgever, plaats door BADOR®. BADOR® beschikt over de kennis om een verantwoord, op het project afgestemd, adviesteam samen te stellen. Een beter op het project afgestemd advies-team resulteert in een optimaler eindresultaat.

### ☞ **Aansprakelijkheid, leveringsvoorwaarden en schadevergoeding**

De opdrachtgever heeft te maken met slechts één honorarium, één verantwoordelijke contractpartner en één leveringsvoorwaardenpakket voor de gehele bouw-adviestaak.

### ☞ **Gezagsverhouding**

In de Bouw Advies Integratie™ methode is er een formele gezagsverhouding tussen BADOR® en de adviseurs. De adviseurs worden immers door BADOR® ingehuurd en betaald. Door deze gezagsverhouding is een betere en efficiëntere sturing van het proces mogelijk. Elke discipline, *bouwkunde/architectuur, constructie en installatietechniek*, wordt aangestuurd op het juiste moment. Daardoor wordt ook een mogelijk te dominante c.q. te eenzijdige invloed van één van de disciplines op het project voorkomen.

### ☞ **Managementtaken**

De managementtaken in het bouwproces worden door BADOR® (centraal) uitgevoerd en niet meer over de diverse disciplines verdeeld. Dit zijn met name: het gehele financiële traject (*stichtingskosten, begrotingen, e.d.*), het vergunningen en procedure traject, de aanbesteding en gunning van de uitvoering, de directievoering en de oplevering. *In de Traditionele methode is er bij de adviseurs sprake van een overlap of juist hiaat in deze werkzaamheden waarbij iedere adviseur handelt vanuit zijn specialisme hetgeen veelal geen eenduidig verhaal oplevert.*

### ☞ **Centralisatie**

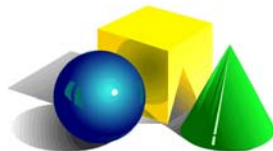
BADOR® verzorgt centraal de coördinatie, projectcorrespondentie, verslaglegging en contacten met overheids- en andere instanties. Deze centralisatie levert minder (dubbel)werk en minder kans op fouten op. Ook voor de opdrachtgever is duidelijk met wie (centraal) te communiceren.

### ☞ **Professionele opdrachtgever**

BADOR® treedt naar haar adviseurs op als een professionele opdrachtgever, die hun taal spreekt, concreet kan aangeven wat er gedaan moet worden en daarvan ook de kwaliteit kan beoordelen. Ook zo wordt (dubbel)werk en onduidelijkheid voorkomen.

### ☞ **Honorarium**

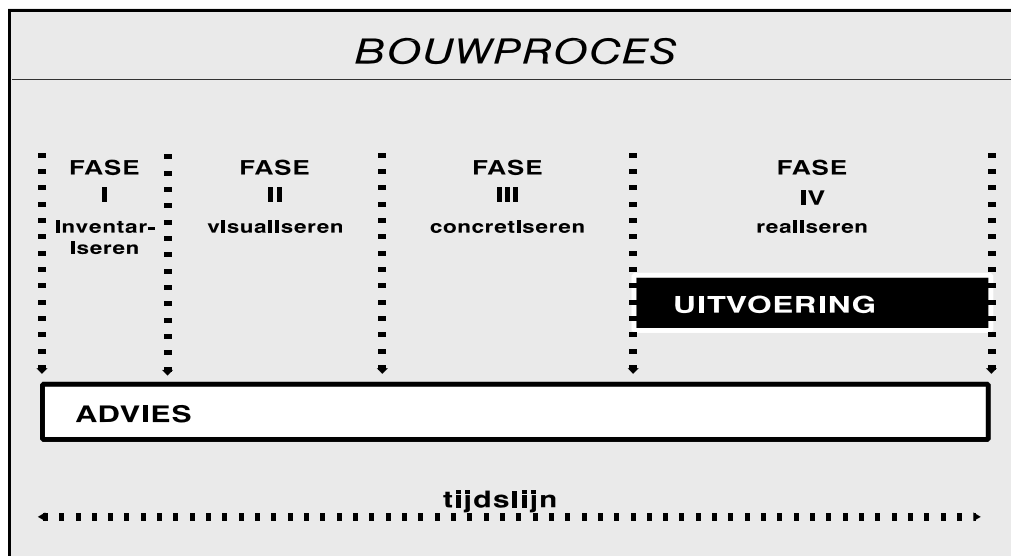
Mede door de bovengenoemde voordelen is de Bouw Advies Integratie™ methode, qua honorarium, niet duurder dan de Traditionele methode. In het honorarium van BADOR® zijn de honoraria van de architect, de constructeur en de installatieadviseur begrepen.



## Hoe werkt dat in de praktijk

In de Bouw Advies Integratie™ methode wordt gebruik gemaakt van een beter beheersbare en efficiëntere indeling van het bouwproces waarbij de adviestaak is gesplitst in vier fases.

De opdrachtgever kan per fase opdracht verstrekken en heeft, ook in juridisch opzicht, alleen te maken met deze indeling van het bouwproces.



### **FASE I** *Inventariseren*

In de eerste Fase brengt BADOR® de wensen en eisen van de opdrachtgever en de relevante regelgeving in beeld en koppelt hieraan een eerste financieel plaatje en een tijdsplanning. De opdrachtgever weet nu precies waar hij aan toe is, *in kwaliteit, tijd en geld*. Is dit haalbaar c.q. accoord dan wordt verder gegaan met Fase II.

### **FASE II** *Visualiseren*

Op basis van Fase I kan de samenstelling van het adviesteam bepaald worden. De, in overleg met de opdrachtgever, geselecteerde adviseurs worden door BADOR® ingehuurd en zeer gericht aan het werk gezet. In Fase II wordt het project gevisualiseerd en dusdanig uitgewerkt dat het technisch, financieel en esthetisch aansluit op de wensen en eisen van de opdrachtgever.

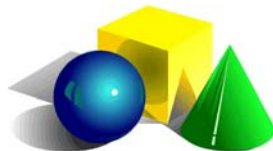
### **FASE III** *Concretiseren*

In Fase III wordt het plan vervolgens volledig bouw- c.q. productiegereed gemaakt, waaronder het aanvragen van de vergunningen, zodat in Fase IV met de bouw begonnen kan worden.

### **FASE IV** *Realiseren*

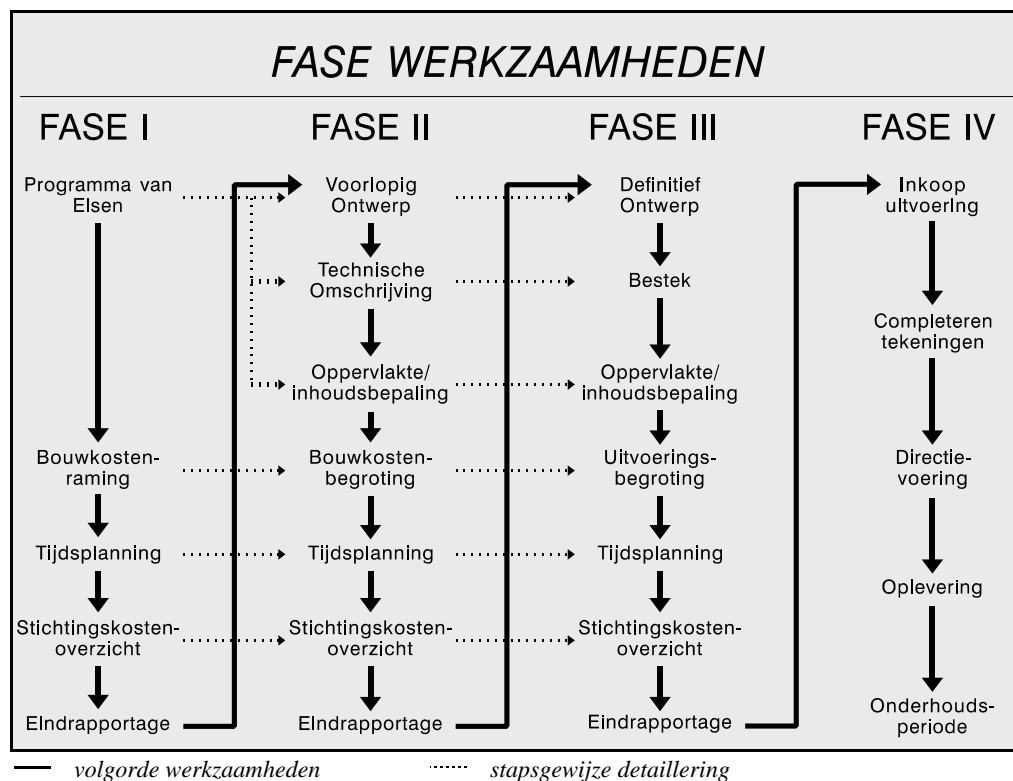
In Fase IV verzorgt BADOR®, in nauw overleg met de opdrachtgever, de aannemersselectie en verricht de eindonderhandelingen over de aannemingsprijs. Is één en ander accoord dan wordt het aannemingscontract rechtstreeks door de opdrachtgever met de aannemer getekend. Tijdens de uitvoering bewaakt BADOR® de voortgang en de kwaliteit, fiatteert de termijnstaten, beoordeelt het meer- en minderwerk en verricht de oplevering.

Elke fase worden de oorspronkelijke uitgangspunten getoetst op tijd, kwaliteit en geld. Pas daarna wordt verder gegaan met de volgende fase. Zodoende worden verrassingen achteraf voorkomen en kan er zonodig tijdig worden bijgestuurd.

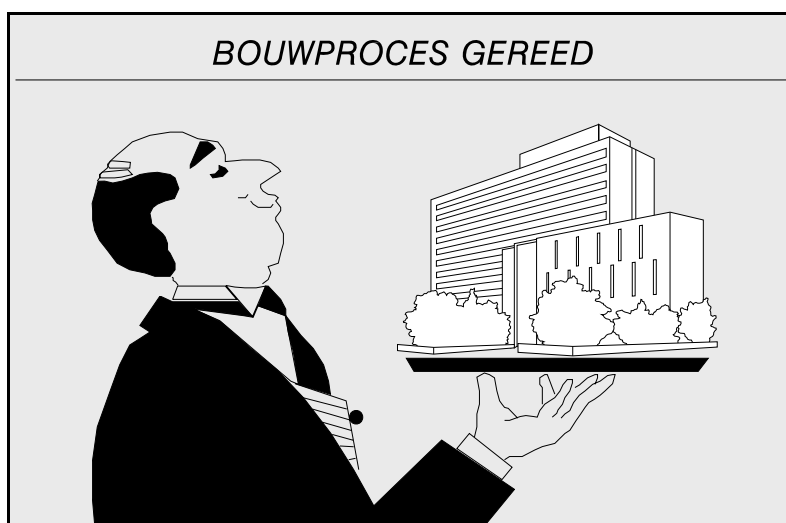


De werkzaamheden worden hieronder grafisch weergegeven.

De gestippelde lijn geeft de verdergaande detaillering aan en de doorgetrokken lijn de richting waarin het proces doorlopen wordt.



Het proces is voor de opdrachtgever eenvoudiger te volgen, kost beduidend minder tijd en risico's en verschaft vanaf het eerste begin inzicht in de wensen en financiële consequenties.



De opdrachtgever kan terugkijken op een zorgeloos verlopen bouwproces en zijn nieuwbouw of gerenoveerde ruimte met voldoening in (her)gebruik nemen.