

g Building Concept Living Building Concept L  
ving Building Concept Living Building Concept  
lding Concept **Living Building Concept** Living B

Revolutionair anders bouwen



## Is de bouwsector in staat om te worden wat het graag wil zijn: vooruitstrevend en dynamisch? Jawel: door omkering van de bouwketen, aan de hand van een revolutionair marktidee: Living Building Concept.

De problemen van de bouwsector zijn bekend: een gefragmenteerde keten, weinig differentiatie in het aanbod, prijsconcurrentie en een onderontwikkelde marktwerking. Wederzijds wantrouwen tussen opdrachtgevers en opdrachtnemers zorgen voor dichtgetimmerde contracten, waarin geen plek is voor lonende innovatie. Bouwers onderling gaan uit van hun eigen discipline en kijken weinig 'over de rand'. En als een gebouw eenmaal staat, dan doet het dat ook voor de komende paar decennia. Er wordt weinig tot geen rekening gehouden met veranderingen in de context van een bouwwerk. Niet alleen regelgeving, technologie en omgeving verandert maar vooral de eisen en wensen van de eindgebruikers. "Dat is geen goede zaak," zegt Hennes de Ridder, hoogleraar Methodisch Ontwerpen aan de Faculteit der Civiele Techniek en Aardwetenschappen van de TUDelft. "De eindgebruiker is in de huidige bouw niet erg in beeld, terwijl het centraal stellen van de consument juist de sleutel biedt tot een dynamische, innovatieve bouwsector."

### Nieuw fenomeen

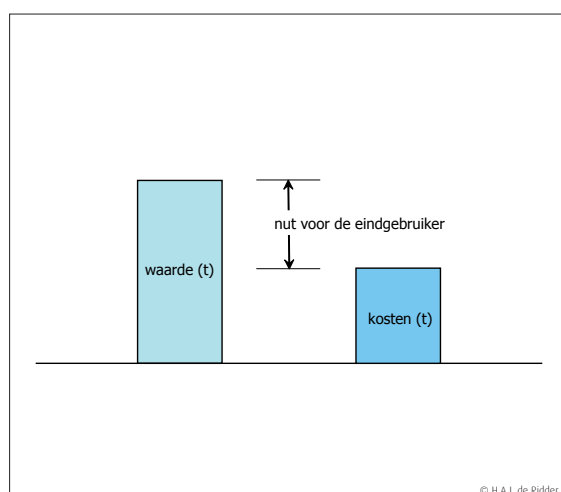
De Ridder stoelt zijn redenering op de werking van de normale, moderne consumentenmarkt. Hier verandert de behoefte van de klant voortdurend. "En waarom? Omdat het aanbod innoveert, zodat mensen worden verleid om het te kopen. Een voorbeeld: vijf jaar geleden was er niemand die met zijn telefoontoestel wilde fotograferen, omdat niemand het kon verzinnen. Maar zodra die mobieltjes op de markt kwamen, was

de vraag ernaar enorm. Doordat innovatie op deze manier loont, gaan de aanbieders ermee door. De afstemming van vraag en aanbod is dus heel dynamisch, omdat de afstand tussen de eindgebruiker en de innovatieve producent klein is." Dit marktmodel zou evengoed in de bouw toegepast kunnen worden. De centrale rol van de consument is dan wel een compleet nieuw fenomeen. "Nu zijn het nog de opdrachtgevers die namens de eindgebruikers precies omschrijven wat er moet worden gebouwd. Omdat zij weinig zicht hebben op wat er allemaal mogelijk is ten aanzien van innovatief bouwen, vragen ze er ook niet om. Maar je kunt bouwers wel degelijk op een manier bevragen, die innovatie juist *stimuleert*: door niet met een specificatie van een oplossing te komen, maar met een specificatie van een probleem. Dan wordt er een vraag in de markt gezet om een gebouw te realiseren dat aan een aantal belangrijke voorwaarden moet voldoen. Vervolgens komen de bouwers met hun eigen oplossingen, waaruit je als opdrachtgever de beste kunt kiezen."

### Living Building Concept: LBC

Het gaat dan niet meer om een vaste waarde tegen de laagste prijs, maar om de beste waarde prijs verhouding, zoals in de gewone wereld gebruikelijk is. Waarde, kosten en prijs worden allemaal variabelen, (zie baten-kostenmodel) die opdrachtgevers en -nemers samen bepalen. Deze nieuwe manier van denken doopte De Ridder het Living Building Concept. "Met het begrip 'waarde' in de hoofdrol bij de uitbesteding, zullen de gebouwen 'levend' worden. De wensen van de consumenten veranderen namelijk voortdurend, en dus zal het een belangrijke 'bouwwaarde' worden dat de gebouwen kunnen mee veranderen. Er zullen steeds meer adaptieve bouwwerken komen. De mogelijkheden tot aanpassingen zijn ook in het contract opgenomen. Dertig jaar dezelfde

Baten-kosten model LBC



stapel stenen is dan passé. De technische levensduur wordt korter, de functionele en economische levensduur juist langer." PSIBouw ziet in dit concept een grote kans om de bouwsector te vitaliseren. "In feite is het de bouw op zijn kop", zegt Annelies Crama, coördinator van het LBC-project vanuit PSIBouw. "Het Living Building Concept impliceert een totale omkering van de keten. Op dit moment is het nog 'U vraagt, wij draaien'. Dat maakt straks plaats voor 'Opdrachtgever, laat u verrassen door onze innovatieve oplossingen'. Door toepassing van LBC transformeert het huidige projectmatige denken en doen naar een niveau waarop de focus komt te liggen op de héle levenscyclus van de gebouwde objecten. Het is een revolutionair concept met een bijzonder positieve werking voor de bouw én voor de eindgebruiker, dus voor de maatschappij. Alle reden voor PSIBouw om het volledig te ondersteunen."

## Altijd actueel

Om LBC in brede kring te introduceren is gekozen voor een publicatie in boekvorm, geschreven door De Ridder. "Maar dat boek zal niet lang dezelfde vorm en inhoud hebben", zegt redacteur Laurens Zonneveldt. "Het is een 'levend boek'. De eerste versie zal nog op papier verschijnen. Maar het is de bedoeling dat de inhoud continu wordt aangepast. Mensen kunnen altijd nog betere ideeën hebben dan in het boek staan. Als de argumentatie ervan steekhoudend blijkt, worden deze ideeën in de volgende versie opgenomen. Vandaar dat we, na de eerste papieren versie, op internet overstappen. De meest actuele versie met de nieuwste wijzigingen en aanvullingen zal zo steeds digitaal beschikbaar zijn – het principe van Wikipedia, red-." De eerste versie van het boek gaat in op de kern van het LBC, het baten-kostenmodel, en de vele implicaties ervan, zoals de noodzaak tot integrale aanbidding, de noviteit van prijsbepaling op basis van waarde en de samenwerking tussen opdrachtgevers en -nemers. Zonneveldt: "De grondgedachte van LBC is dat het óók in de bouw gemeengoed gaat worden om op waarde te gaan kopen. Natuurlijk is deze gedachtegang wettelijk voor veel bouwpartijen. Traditioneel is een opdrachtgever de partij aan de 'andere kant van de tafel'.

Dan lijkt het alsof er geen gemeenschappelijk belang bestaat dat samenwerking gunstig maakt. Laat staan dat het voordelig uitpakt als je de winst met die partij zou delen! Maar het boek legt helder uit waarom dit juist wél zo werkt. De grootste eerlijkheid naar elkaar geeft zelfs het hoogste rendement." De Ridder ziet het concept als het marktmodel voor een gezonde bouwsector in de nabije toekomst, waarin weer sprake kan zijn van echte bouwconsumenten en dito waardeproducenten in een goed ontwikkelde markt. "En nogmaals: het concept is voor én door de hele bouwsector. Iedereen wordt uitgenodigd om met voorstellen tot verbetering van het boek te komen: hoe meer, hoe beter. Wie durft?"

## Wie, wat, waarom PSIBouw

PSIBouw is een netwerk van vernieuwers in de Nederlandse bouwsector. Bouwbedrijven, toeleveranciers, opdrachtgevers, kennisorganisaties en gebruikers werken in dit netwerk samen. Ze vernieuwen inkoopstrategieën, bouwconcepten, rolverdeling en samenwerkingsprocessen. Ideeën, kennis en ervaringen komen in PSIBouw samen met het doel deze voor de hele sector beschikbaar te stellen.

Naast onderzoeksdoelstellingen voor de langere termijn, wil PSIBouw op korte termijn concrete resultaten bereiken die voor de hele bouwsector en opdrachtgevers beschikbaar en toepasbaar zijn.

## Doelstellingen PSIBouw

PSIBouw werkt aan een structurele en blijvende transformatie van de Nederlandse bouwsector. Die transformatie moet uiteindelijk leiden tot:

- maatschappelijke meerwaarde
- meerwaarde voor de klant
- duurzaam rendement bouwsector
- verbeterde kennisinfrastructuur

**Living Building Concept** Revolutionair anders bouwen



Büchnerweg 1  
2803 GR Gouda

Postbus 420  
2800 AK Gouda

**T** 0182 540 670  
**F** 0182 540 671

***[www.psibouw.nl](http://www.psibouw.nl)***