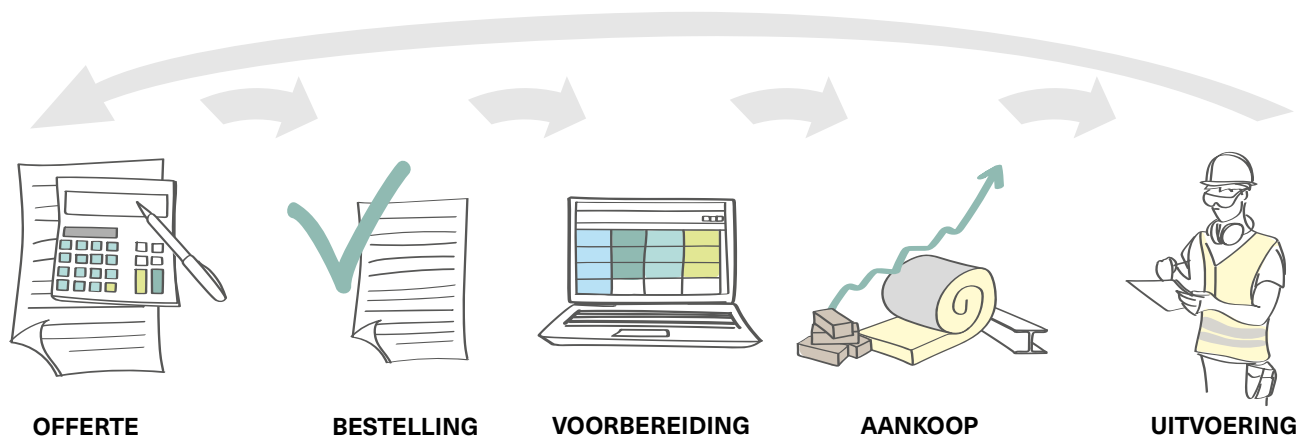


# Impact van de evolutie van de prijzen op de organisatie van jouw project

De bedrijfsorganisatie van bouwondernemingen bestaat uit verschillende fases: de offerte, de bestelling door de klant, de werfvoorbereiding, de aankoop en de uitvoering van de werken. Op de volgende pagina's reiken we je voor elk van deze fases enkele aanbevelingen aan in het licht van de evolutie van de prijzen en schaarste.

F. Suain, ing., senior hoofdadviseur, afdeling 'Beheer en kwaliteit', Buildwise  
D. Pirlot, m.s.c.f., afdelingshoofd, afdeling 'Beheer en kwaliteit', Buildwise



## Offertefase

In functie van de specifieke kenmerken van het project bestaat de offertefase uit de **berekening van de kostprijs** en de **berekening van de verkoopprijs**. Het doel is om een offerte op te stellen die voldoet aan de eisen van de klant en in overeenstemming is met de commerciële bedrijfsstrategie.

## Commerciële strategie

In de huidige context van sterke prijsstijgingen is het belangrijk dat ondernemingen de tijd nemen om hun commerciële strategie te evalueren en dat ze rekening houden met bijvoorbeeld:

- de stijgende rentevoeten
- de dalende koopkracht
- de energieprijzen
- de inflatie

- de fluctuerende materiaalprijzen
- de nieuwe behoeften van de consument tijdens de huidige energiecrisis.

Op basis hiervan zou de aannemer ook kunnen overwegen om zijn **prijnsbeleid te herzien** (prijzen die slechts gedurende een beperkte periode geldig zijn, herzien kunnen worden of gebaseerd zijn op de door de leverancier opgegeven dagprijs ...) of **nieuwe producten en diensten aan te bieden**.

Een andere mogelijkheid is om de **communicatiemethodes te verbeteren**. Zo zou de klant vroeger en duidelijker geïnformeerd moeten worden over de evolutie van de prijzen of de uitvoeringstermijnen. Deze nieuwe communicatiestrategie laat toe om:

- beter rekening te houden met het budget van de klant
- goedkopere alternatieven voor te stellen
- de prioriteiten van de uit te voeren werkzaamheden te definiëren
- een adviserende rol te spelen bij het gebruik en het onderhoud van het gebouw.



## Prijsofferte

- Beschikbaarheid van de materialen
- Opsplitsing van de prijzen
- Geldigheidsduur van de offerte
- Herziening van de prijzen
- Juridische aspecten

## Berekening van de offerte

Bij de berekening van een offerte is het gebruik van een lijst met eenheidsprijzen per post afgeraden. Het geniet de voorkeur om de **berekening van de posten op te splitsen** door de uit te voeren taken te identificeren in functie van de nodige middelen (arbeidskrachten, materieel, materiaal, onderaanneming ...). **Cpro** kan hiertoe een handig hulpmiddel zijn om de techniek van het opsplitsen van de prijzen onder de knie te krijgen. Alle Buildwise-leden kunnen deze rekentool gratis gebruiken in de rubriek 'Buildwise-Tools' van onze website. De tool bevat ook enkele voorstellen voor het opsplitsen van de prijzen per bouwberoep. Voor meer informatie hierover verwijzen we naar het artikel op pagina's 15 en 16 van dit magazine.

De aannemer moet ook:

- de door de leveranciers geactualiseerde materiaalprijzen toepassen
- nagaan of er nadien nog wijzigingen doorgevoerd moeten worden
- de beschikbare voorraden controleren. De pagina's 17 en 18 zijn gewijd aan dit onderwerp.

Door de schommelende materiaalprijzen zou het voor bepaalde offertes voor de particuliere markt interessant kunnen zijn om **zich te baseren op de dagprijs van de materialen** en dus om **in de beschrijving van de posten een dagtarief te vermelden**. Dit zou moeten toelaten om eventuele prijsverschillen in de factuur te verantwoorden. De nadelen van deze methode zijn echter dat:

- de aannemer in dat geval verplicht is de hoeveelheden en prijzen (excl. btw) van de gebruikte materialen te vermelden
- de klant geen zekerheid meer heeft over de beheersing van zijn budget.

Als je deze techniek toch wenst toe te passen, is het belangrijk om dit te vermelden in de contractuele documenten.

Bij de berekening van de offerte kan de aannemer **een dagprijs vermelden voor de werfinrichting** (containers, machines, veiligheidsuitrustingen, afsluitingen ...) om geschillen bij vertragingen in de werkzaamheden te voorkomen. Het is ook belangrijk om te bepalen wie (de klant of de aannemer) de energiekosten, nodig voor de uitvoering van de werken, op zich zal nemen.

Tot slot moet de aannemer nagaan of er in het bestek van het project een **prijsherzieningsformule** opgenomen is om rekening te houden met de evolutie van de arbeids- en materiaalkosten (zie pagina's 21 en 22). Hij moet er hierbij op toezien dat deze formule aangepast is aan de uit te voeren werken en de toe te passen materialen.

## Bestellingsfase

Alvorens enig werk te aanvaarden, moet er nagegaan worden of de **bestelling van de klant wel overeenstemt met de eerder opgestelde offerte**. Deze controle dient om:

- eventuele afwijkingen te identificeren
- met de klant te onderhandelen in geval van wijzigingen
- te verifiëren of de onderneming nog steeds kan voldoen aan de gestelde eisen.

In de huidige context moet eerst de **geldigheidsduur van de offerte gecontroleerd worden**. Als deze verstreken is, moet men bevestigen of de in de offerte vermelde prijzen nog steeds van kracht zijn of niet. Er moet ook nagegaan worden of de **bepalingen uit de offerte wel degelijk overeenkomen met die van de bestelling**, in het bijzonder wat betreft de schommelende materiaalprijzen of de toepassing van een herzieningsformule.



## Bestelling door de klant

- Controle van de geldigheidsduur van de offerte
- Vermijden van forfaitaire posten

Voor particuliere opdrachten moet de aannemer erop toezien dat de contractuele relaties in evenwicht zijn (verdeling van de financiële risico's tussen beide partijen). Hiervoor worden enkele juridische aanbevelingen aangereikt op pagina 17.

Voor meer juridische informatie raden we je aan om contact op te nemen met jouw beroepsvereniging of een jurist.

## Werkvoorbereidingsfase

Deze fase omvat alle taken die verband houden met de organisatie en coördinatie van de werf (planning, logistiek, administratieve documenten) die uitgevoerd moeten worden vóór de aanvang van de werken.

**Anticipatie en communicatie** zijn de sleutelwoorden om te trachten de negatieve gevolgen van de huidige situatie voor het goede verloop van de werf te verzachten.

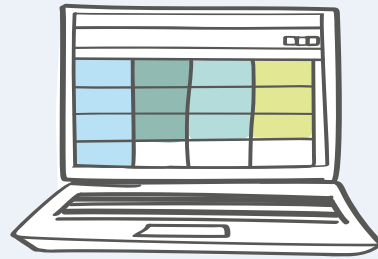
Zo moet de aannemer de **beschikbaarheid van de voorziene materialen en de bevoorradingstermijnen controleren**. De beste manier om het risico op een te late levering op de werf en, bijgevolg, op vertragingen in de uitvoering van de werken te beperken, bestaat erin om deze laatste correct in te plannen en de verschillende termijnen vast te leggen, bijvoorbeeld voor de bestellingen, de validering van de technische fiches, de goedkeuring door de klant of de verspreiding van de plannen van de architect en het studie bureau (opwaartse planning). Dit onderwerp wordt besproken op pagina's 18 tot 20.

In geval van schaarste of vertragingen in de bevoorrading, moet de aannemer **op zoek gaan naar en advies geven over materialen en technieken die voor beide partijen een interessant alternatief zouden kunnen vormen**. Het gaat onder meer om producten uit de circulaire economie, 'duurzame' producten, energie-efficiënte producten en producten afkomstig van korte circuits. Dit onderwerp komt uitgebreid aan bod op pagina 26. We willen er echter wel op wijzen dat voor elke wijziging van het oorspronkelijke contract de goedkeuring van de klant vereist is.

Buildwise beschikt eveneens over een bijgewerkte **data-bank met bouwproducten** die de aannemer toelaat om alternatieven te vinden voor het voorgestelde product. Deze databank, **TechCom** genaamd, kan geraadpleegd worden in de rubriek 'Ondersteuning' van onze website.

Bij de werkvoorbereiding dient ook nagegaan te worden of er een **opslagruimte voorzien moet worden voor de bestelde materialen**. Aangezien een overmatige opslag een bron van verspilling kan vormen (tijdverlies, overconsumptie, beschadigde materialen, diefstal, niet-productieve uren ...), moet de aannemer de financiële voordelen ervan goed in kaart brengen. Op pagina's 17 en 18 wordt er dieper ingegaan op dit onderwerp.

Om energie te besparen, kan men bij de werfinrichting trachten het vervoer van materialen naar de bouwplaats te beperken, de energiekosten van de werfketen te ver-



## Werkvoorbereiding

- Planning
- Communicatie met de klant
- Voorstellen van alternatieven
- Opslag van materialen

lagen (keuze van de leverancier, vermindering van het verbruik ...) of te opteren voor energiezuiniger materiaal. Dit aspect komt aan bod op pagina's 23 en 24.

## Aankoopfase

Deze fase omvat alle taken die verband houden met de selectie van de leveranciers en de eventuele onderaannemers (offertes, vergelijkingen, contracten ...). De materialen kunnen aangekocht worden in specifieke bestellingen voor een werf of in bulkbestellingen.

## Materiaalaankopen

Door de schommelende prijzen is het aangeraden om **regelmatig contact op te nemen met de leveranciers om te informeren naar de verwachte evoluties** en om latere prijswijzigingen te minimaliseren.

De geldigheidsduur van de materiaalprijzen wordt steeds korter. Zo beperken bepaalde leveranciers deze tot enkele dagen of soms zelfs tot enkele uren. We raden daarom aan om:

- van de leveranciers een **formeel engagement over de overeengekomen prijzen en termijnen af te dwingen**, zodat je niet voor onaangename verrassingen zou komen te staan
- indien nodig, de **materialen te bestellen zodra de klant de offerte aanvaard heeft**.

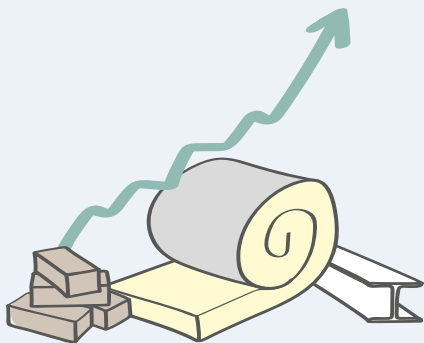
Een mogelijke oplossing om te kunnen genieten van voordelige prijzen, is de materialen te stockeren in afwachting van de komende werven. Dit onderwerp wordt nader besproken op pagina's 17 en 18.



## Onderaanneming

Gezien de financiële situatie van sommige ondernemingen, die fel verzwakt is door de huidige crisis, raden we ten stelligste aan om **de solvabiliteit van de partners te controleren en na te gaan of zij de sociale en fiscale regels naleven**. Deze informatie kan geraadpleegd worden in de databanken van de beroepsverenigingen (bv. [Embuild](#) of [Bouwunie](#)) of op de website van de [Sociale Zekerheid](#).

Het is van essentieel belang dat de prestaties van de gespecialiseerde bouwberoepen het voorwerp uitmaken van een contract waarin de overeengekomen prijzen vastgelegd worden. Deze onderwerpen worden besproken op pagina 20.



### Aankoop

- Rekening houden met de evolutie van de prijzen
- Nagaan van de solvabiliteit van de onderaannemers
- Opstellen van onderaannemingscontracten

## Uitvoeringsfase

Het uitvoeringsproces betreft de realisatie van de werken in overeenstemming met de plannen, het bestek, de meetstaat en de regels van de kunst. De punten die aan bod kwamen in de voorbereidingsfase (controle van de beschikbaarheid van de materialen, anticipatie op bestellingen, voorstellen van alternatieven) blijven van toepassing tijdens de uitvoering van de werken.

## Coördinatie

Een grondige opvolging van de werfplanningen maakt het mogelijk om de **impact van eventuele tekorten op de einddatum van de werkzaamheden en op de werfinrichtingskosten in geval van een tijdelijke opschorting**

**van de activiteiten beter te beoordelen**. De aannemer kan dan overwegen de middelen (met name het materiaal en de arbeidskrachten) ergens anders in te zetten om de negatieve gevolgen zoveel mogelijk te beperken.

## Werfopvolging

Dankzij een regelmatige controle van de werkzaamheden en de leveringen kan de aannemer snel corrigerende maatregelen treffen. Daardoor kan hij bijvoorbeeld het aantal interventies onder garantie beperken. Rekening houdend met de huidige inflatie zou het prijsverschil immers zeer groot kunnen worden, aangezien deze interventies verschillende maanden of zelfs jaren na de eigenlijke werkzaamheden kunnen plaatsvinden. De functionaliteiten van de tool [Cpro](#) maken een globale opvolging van de werf mogelijk.

De factuur moet opgesteld worden op basis van de contractuele documenten. Als deze voorzien is in het contract, moet er ook een prijsherzieningsformule toegepast worden (zie pagina's 21 en 22).

## Analyse van de rendementen

Ten slotte moet de aannemer een nacalculatie (analyse van de rentabiliteit van een project) uitvoeren om de rendements- en prijsverschillen te kunnen beoordelen. Zo kan hij de prijsberekening aanpassen voor latere offertes.



### Uitvoering

- Opvolging van de werfplanning
- Impact van eventuele tekorten op het verloop van de werkzaamheden
- Voorstellen van alternatieven
- Nacalculatie