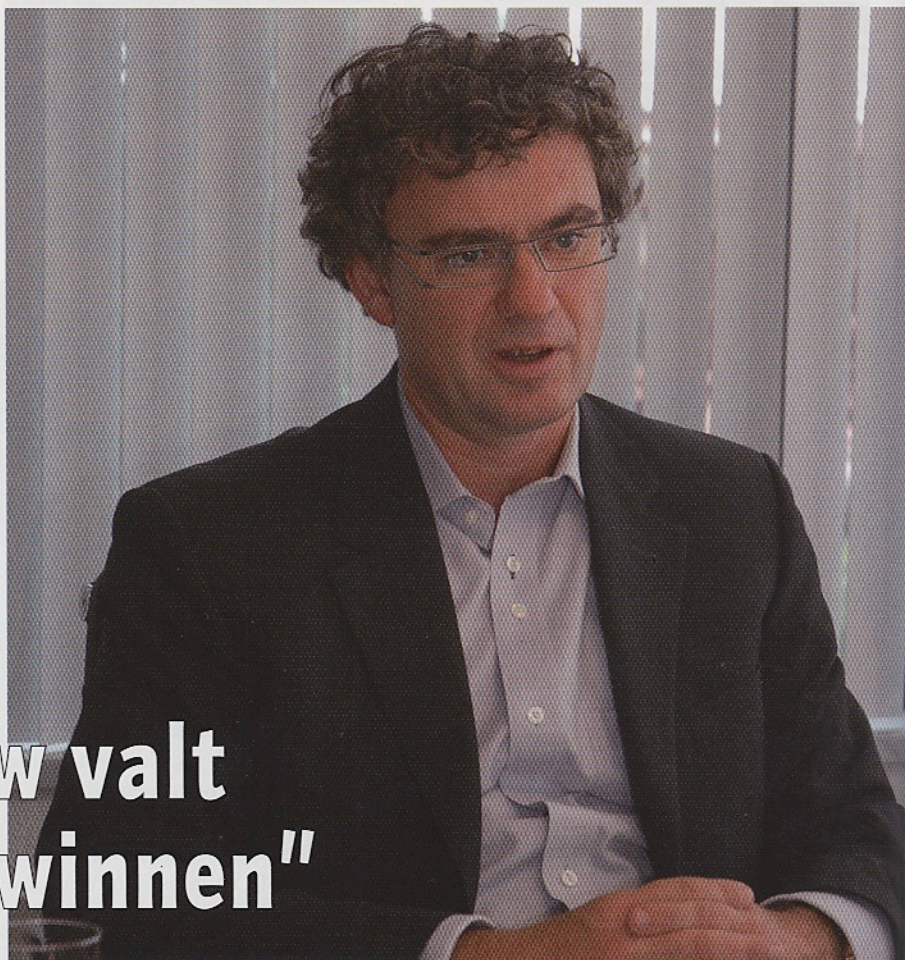


Tekst: Albert F. van den Hout
 Beeld: Petra van den Berg

Mr D.P. (Pieter) de Vries (45) is binnen de dakenbranche bekend door z'n lezingen, cursussen en columns over bouwrecht. Hij is meer dan 15 jaar advocaat/partner bij Bierman Advocaten in Tiel. Een jaar geleden begon hij met een nieuwe onderneming: Kpieto! bv, voorzichtig één dag in de week. Het nieuwe werk heeft hem te pakken. Per 1 januari 2011 hangt hij definitief zijn toga aan de wilgen.



“In de bouw valt veel te winnen”

“**K**pieto! staat voor: ik heb het begrepen”, begint De Vries het gesprek, direct gevolgd door de vraag: Wat heb je dan begrepen? Een bestekswijziging kan je bijvoorbeeld op twee manieren lezen en onthouden, waardoor er discussie kan ontstaan over: we hebben erover gesproken versus we hebben het afgesproken. Ik ben gaandeweg gefrustreerd geraakt om steeds maar weer aan het eind van de lijn te worden ingeschakeld. De kwestie staat dan meestal niet goed op papier, waarna de gang naar de rechter volgt. Vanaf heden zal ik m'n focus totaal anders gaan richten, van het oplossen van geschillen nu, naar het voorkomen van geschillen.”

Bovendien wilden we ook meer zekerheid bieden. Een tuindak dat lekt, straalt ook af op de hovenier, al kan hij daar soms helemaal niets aan doen, zijn werk lijdt er wel onder.”

Hoe kom je daarbij in beeld?

“Door duidelijk te maken aan een (dak)aannemer dat hij - voordat hij voor een project gaat inschrijven - al aan tafel moet zitten om mee te kunnen denken. Door het bedrijf bewust te maken dat risicomanagement in het voortraject loont.

“Bouwen aan jezelf”

Waar bij een bouwrechtadvocaat de deuren dicht gaan, gaan deze voor een Risnetadviseur juist open.”

Een Risnetadviseur?

“Dat is een platform van risicomangers voor de bouw.”

Hoe werkt dat dan?

“Om te beginnen direct duidelijk maken dat het bedrijf de investering in risicomangement eruit haalt. Wat is de oorzaak van het risico? Welke beheersmaatregelen zijn er? Zijn de administratieve spelregels bekend? Door dicht bij het bedrijf te blijven en te laten zien dat doorvragen werkt, wordt men vanzelf enthousiast. Ik kijk heel veel naar de procesmatige kant; is het bijvoorbeeld wel verstandig om de technische mensen (de uitvoerder) te belasten met de financiële afwikkeling? Een dakbedekkingsbedrijf is meestal onderaannemer, is er wel bekend hoe de orders van de bouwdirectie lopen, rechtstreeks of vertraagd via de hoofdaannemer met hele en halve waarheden?”

Marketing

De Vries komt op stoom en stelt zelf de vragen om die daarna direct te beantwoorden.

“Waar sta je als bedrijf? Waar wil je heen? Hoe kan je meerwaarde creëren? Bouwen moet vertrouwen kunnen zijn, weet waar je bedrijf en mensen goed in zijn en blijf daarbij. Schrijf niet in op alle werken, maar zoek uit welke daken het beste bij jouw bedrijf passen. Als we dit spel een aantal malen hebben gespeeld en geëvalueerd, ben ik feitelijk overbodig geworden, zijn er voldoende gereedschappen aangereikt en is de ‘ontwikkelingshulp’ afgerond. Je moet voor elkaar zien te krijgen dat je samen met de hoofdaannemer de opdrachtgever ontzorgt en faalkosten beperkt. Er valt wat dat betreft nog heel veel te winnen in de bouw.”

Vechtmodellen

“De traditionele bouw is een vechtmodel. De architect is aangesteld voor het ontwerp (kleur en vorm). Leveranciers spelen hier handig op in en leveren productmatige kennis, die soms kritiekloos wordt opgenomen. De aannemer rekent al met het goedkopere alternatief.



Hierdoor komen de innovatieve oplossingen niet goed los en is de onderaannemer (dakbedekker) de sluitpost.”

Leidraad

“Benader projecten gestructureerd. Kijk allereerst of het werk tot je core business behoort. Als dat zo het geval is, maak dan een checklist van alle valkuilen. Als je deze werkwijze een aantal keren hebt meegemaakt en verbeterpunten hebt aangebracht, liggen er kansen voor een beter technisch en financieel resultaat.”



“Maak een checklist van alle valkuilen”

Meer over dit onderwerp in Dakenraad:

- ‘Serie Dakenrecht’, nr. 48 t/m 97 (2002 - 2010).
- ‘Als het niet op papier staat, sta je al met 1 - 0 achter’, interview met Mr Pieter de Vries, nr. 47, april 2002.
- ‘Behandel je relatie zoals jezelf wilt worden behandeld’, interview met Marc Evers, nr. 78, juni 2007.

Dit artikel is de afsluiting van 50 afleveringen Dakenrecht in Dakenraad. Pieter de Vries blijft echter in beeld. Vanuit zijn nieuwe discipline zal hij de lezer vertrouwd maken met het voorkomen van geschillen en de bestrijding van faalkosten in de serie ‘Proces en Organisatie’.