



## Mag het ietsje meer zijn?

Onze nieuwsbrief gaat ca. 10x per jaar naar ruim 200 relaties. 90% daarvan zijn vroegere, huidige of potentiële opdrachtgevers. Die kochten, kopen of gaan mogelijk diensten bij ons inkopen. Goed inkopen is een moeilijkheid apart. Opdracht geven voor het bedenken en ontwerpen van iets dat nog niet eens bestaat, benadert zo ongeveer het niveau van de hogere kunsten. Dit impliceert onmiddellijk dat het aanbieden, van datgene wat nog niet bestaat, zich op dat zelfde niveau begeeft. Kortom, opdrachtgever en opdrachtnemer zitten in die zin als het ware in hetzelfde schuitje. Dit artikel gaat over het “verzinnen” van werkzaamheden en het uitvoeren van die “verzinsels”.

Alles wat wij als engineers doen is steeds weer terug te herleiden tot één enkele hoofdactie, namelijk het oplossen van een technisch probleem. De vraagstelling is in de kern vaak eenduidig, terwijl de specificaties (eisen, wensen, restricties) dat meestal niet meteen zijn. Deze volgen vaak gaandeweg in het werk. De vraag is vaak wel kort: wat kost het en hoe snel kan het? Het antwoord is niet 1-2-3 te geven. Want dat “het” moet immers nog bedacht worden. Soort kip en ei verhaal.

Een goede keurslager probeert 300 gram biefstuk te trancheren. Hij zet het mes op basis van ervaring en gevoel precies daar waar hij inschat dat er 300 gram achter de lemmer ligt. Hij snijdt het, legt het op de weegschaal en constateert...30 gram meer. Mag het ietsje meer zijn? En uiteraard is dit geen probleem. De klant weet immers dat zijn slager zijn uiterste best voor hem doet en helaas geen koffiedik kan kijken. Het meervlees is acceptabel voor de klant. De klant betaalt het gewogen vlees en is tevreden. Nou gaat het hier om iets dat de slager elke dag wel een paar keer op dezelfde manier met hetzelfde materiaal uitvoert. Onze engineeringopdrachten zijn vrijwel nooit gelijk. Elke keer moet er iets worden verzonden voor iets dat we in z'n gunstigste geval in de kern wel kennen maar net weer niet in de nu gewenste uitvoering.

Een offerte, althans de onze, bestaat altijd uit een aantal elementen: kosten- of urencalculatie, uitsluitingen en condities. Er is keuze uit twee benaderingswijzen. Fixed-price (ook wel aangenomen werk) en regiewerk (ook wel nacalculatie). Elke methode heeft zo z'n voor- en nadelen voor zowel opdrachtgever als opdrachtnemer. Welke methode moet je dan kiezen als opdrachtgever? Wat is wijsheid. Hierop is slechts 1 antwoord mogelijk. Wijsheid in deze voor de opdrachtgever is: vertrouwen hebben. Bij vertrouwen, vertrouw je immers je keurslager toe dat hij/zij zijn best doet om de 300 gram te snijden, in de wetenschap dat het meer of minder kan worden. Bij vertrouwen kan je dus werken op basis van regie. Je betaalt als opdrachtgever dan nooit meer dan er werkelijk aan kosten is gemaakt. Dat is een voordeel. Het nadeel kan zijn dat je bij overschrijding meer betaalt dan vooraf is ingeschat (indicatie). Maar nooit meer dan de werkelijke kosten. Wat we dan ook vaak zien is dat klanten die vertrouwen hebben, op basis van langdurige samenwerking, veelal opdracht geven o.b.v. regie. Zitten daar voor- en nadelen aan? Ja, ten opzichte van een fixed-price afspraak wel. Stel we calculeren iets op € 10.000,-. Dat doen we in eerste instantie tegen het kale regietarief.

Daar bovenop plaatsen we een risicodeel...voilà...fixed price. De In- en verkopers onder u weten waar het voor is. Stel de klant wil werken volgens fixed price. We gaan aan het werk en ¼ in het traject zijn we al klaar. Dat is dan een financiële meevaller voor ons. Immers...fixed price!. Bij regiewerk had deze meevaller ten gunste gekomen van de opdrachtgever. Plus het voordeel dat het werk tegen het kale regie tarief wordt uitgevoerd. Voor beide methoden is dus iets te zeggen. Het zal duidelijk zijn dat hoe minder gedefinieerd een opdracht is, des te moeilijker is het om hier een fixed-price voor te verzinnen. Wat zich vertaalt naar een hoger risicodeel (toeslagpercentage over het kale regietarief = fixed-price tarief).

Vaak bieden we aan o.b.v. regie. We maken dan een indicatie van de te verwachten kosten. Probleem is dan soms wel dat de opdrachtgever die getallen gaan beschouwen als een vaststaand gegeven. Wat het dus juist niet is. Vervolgens zie je dat er over die indicatiehoogte discussie ontstaat. En dat is nu juist niet zo zinvol. Allicht, als wij iets inschatten op € 10.000,- dan kunnen we voor het goede gevoel van de opdrachtgever gemakkelijk zeggen...oke, we halen de schatting omlaag naar € 8000,-. Immers het is en blijft regiewerk. Maar het genoemde bedrag is en blijft slechts een inschatting. Onderhandelen over een fixed-price is natuurlijk mogelijk, althans men kan het altijd proberen, geen punt. Maar onderhandelen over een inschatting in geval van regiewerk is als het onderhandelen over het type slagmes en de positie ervan op het stuk vlees.

Een andere optie is: naar de supermarkt gaan voor een stuk voorverpakt vlees op de gram nauwkeurig met vaste prijs. Maar die biefstuk bestond dus al...die van de keurslager moest naar schatting nog gesneden worden. En zo is het ook met engineering. Iets verzinnen (lees inschatten) en iets uitvoeren, zijn twee verschillende dingen die niet altijd overeen hoeven te komen.

Heb je vertrouwen in je opdrachtnemer, dan kan je geld besparen door te werken op basis van regie. Wat echter nooit uitsluit, dat je meer betaalt dan vooraf ingeschat. Maar als het dan een beetje meer mag zijn, kan het onder de streep nog steeds wel voordeliger zijn dan fixed-price. Het gaat om keuzes maken. Zekerheid tegen meerkosten of kans op voordeligheid met enig risico. Iedere z'n meug zullen we maar zeggen.