

Prijsvorming en Beeldvorming

Hoe menselijke reflexen onbedoeld in de weg kunnen zitten.



Cornelis Tanis

FP&P



MASTERCLASS

Prijsvorming in Bouwteams /
2-fasen contracten

21 oktober 2026

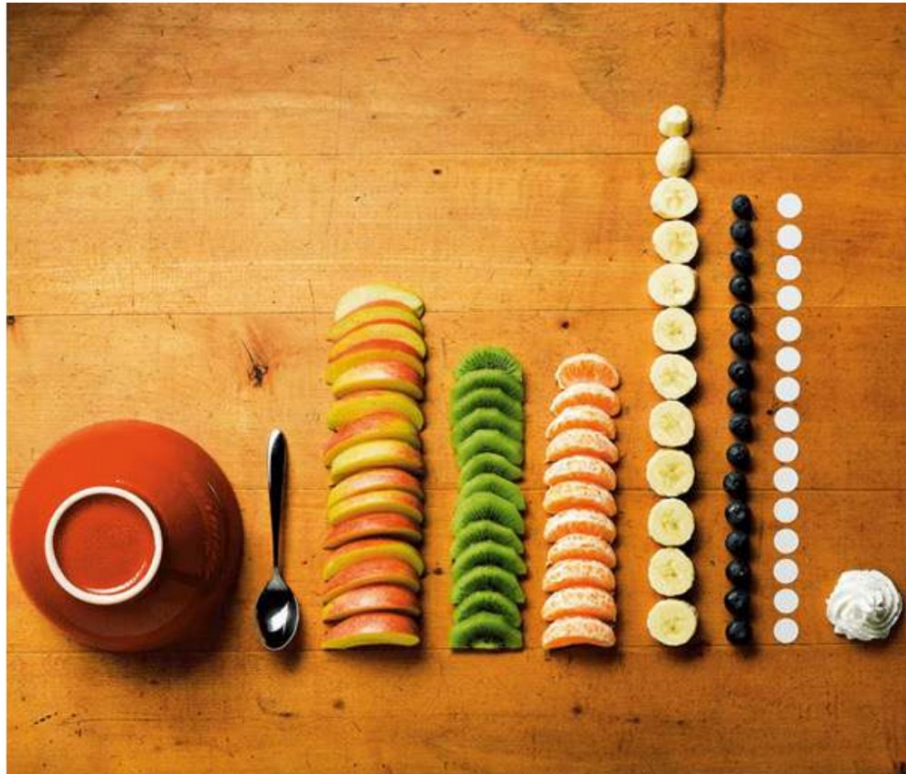




Image Ursus Wehrli, The art of clean up



Image Ursus Wehrli





Onvoorspelbaar

- Onbekende onbekenden
- Vervlochten
- Non-lineair
- Dynamisch



Voorspelbaar

- Bekende onbekenden
- Reduceerbaar
- Lineair
- Stabiel

Aspect	Traditioneel	Bouwteam	Twee-fasen aanpak
Rol aannemer in voorbereiding	Geen; komt pas in beeld na het ontwerp	Adviseur	Vaak ontwerper en uitvoerder
Ontwerp-verantwoordelijkheid	Bij opdrachtgever (met ingenieursbureau)	Meestal bij opdrachtgever	Vaak bij opdrachtnemer (meer samen)
Contractstructuur	Eén uitvoeringscontract op basis van afgerond ontwerp	Twee aparte overeenkomsten	Eén contract met twee fasen
Prijs in de aanbesteding	Volledige vaste prijs, in concurrentie	Beperkt (tarieven, team, kwaliteit)	Vaak meer prijselementen (vast, variabel)
Moment van prijsvorming	Vooraf, via de markt	Einde/in bouwteamfase, in onderhandeling	Einde/in fase 1, in onderhandeling
Belangrijkste spanning	Meerwerk en claims tijdens de uitvoering	Prijsmoment en geloofwaardigheid van de exit	Prijsmoment en sterke lock-in

Toelichting: in de praktijk lopen de termen door elkaar en bestaan er veel mengvormen.

Meer 'onvoorspelbare' consequenties 2-fasen

- Samen - hier en nu - beslissen over wanneer het ontwerp/plan 'goed genoeg' is.
- Onderhandelen / risico's nemen (z)onder tijdsdruk
- Onderhandelen 'zonder' alternatief
- Continuïteit in de relatie => uitvoering
- Prijsvorming ⇔ Beeldvorming

Voordelen 2-fasen

- Aanbesteedbare opgave
- Redelijke risicoverdeling
- Transparante prijs
- Voorspelbare uitvoering
- Herhaalbaarheid - efficiency
- Innovatie (?)

Dezelfde menselijke reflexen



Onvoorspelbaar

Kunnen hier voor issues zorgen



Voorspelbaar

Zijn heel handig hier

UNLOCKING
HOW TO THRIVE
LEADERSHIP
IN COMPLEXITY
MINDTRAPS



Jennifer Garvey Berger

Stanford
BRIEFS

Reflexen (Leadership Mindtraps)

☐ Rightness

☒ Simple Stories

☒ Agreement

☐ Control

☐ Identity

We vertellen Simple Stories

De shortcut bespaart energie en maakt het leven voorspelbaar.

We zitten in de **Simple Stories** mindtrap als:

- We onszelf en anderen karakters in een verhaal maken: **held, slechterik, slachtoffer**
- We een verhaal maken met een begin, midden en eind, met fijne **oorzaak → gevolg** connecties
- We het verleden op toekomst projecteren en de **feiten negeren** die niet in het verhaal passen. We patronen zien die er niet zijn.





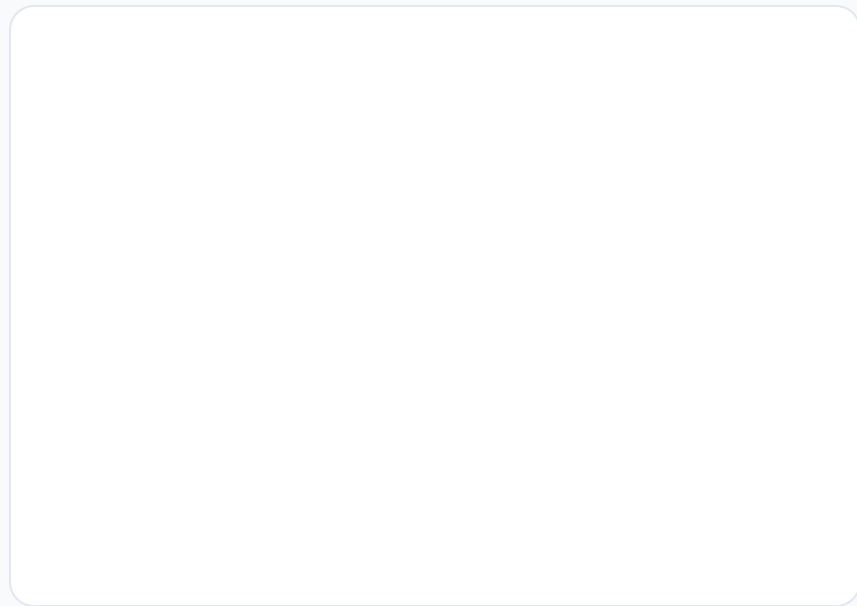
We vertellen Simple Stories

De shortcut bespaart energie en maakt het leven voorspelbaar.

- Waar zit jij wellicht in een **Simple Story** mindtrap?
- Wat is de mogelijke **impact** van deze mindtrap op
 - de prijsvorming
 - de relatie OG-ON



Uit de Simple Stories Mindtrap komen





Uit de Simple Stories Mindtrap komen

- **Maak 2-3 verhalen** die passen bij dezelfde feiten.
- Hoe is de ander een **held** in haar/zijn verhaal?
- Hoe kan dit een **komedie** zijn in plaats van een tragedie?
- Geef er aandacht aan tijdens **PSU/ PFU**



We zijn het liever eens

'Agreement' zorgt dat we erbij horen en ons geaccepteerd voelen.

We zitten in de **Agreement** mindtrap als:

- We 'go along to get along', ondanks twijfel of zelfs rancune
- Een compromis (of radiostilte) fijner is dan de verwachte pijn van onenigheid of uitsluiting
- We in 'wij / zij' gaan denken als compromis niet mogelijk is.

We zijn het liever eens

'Agreement' zorgt dat we erbij horen en ons geaccepteerd voelen.



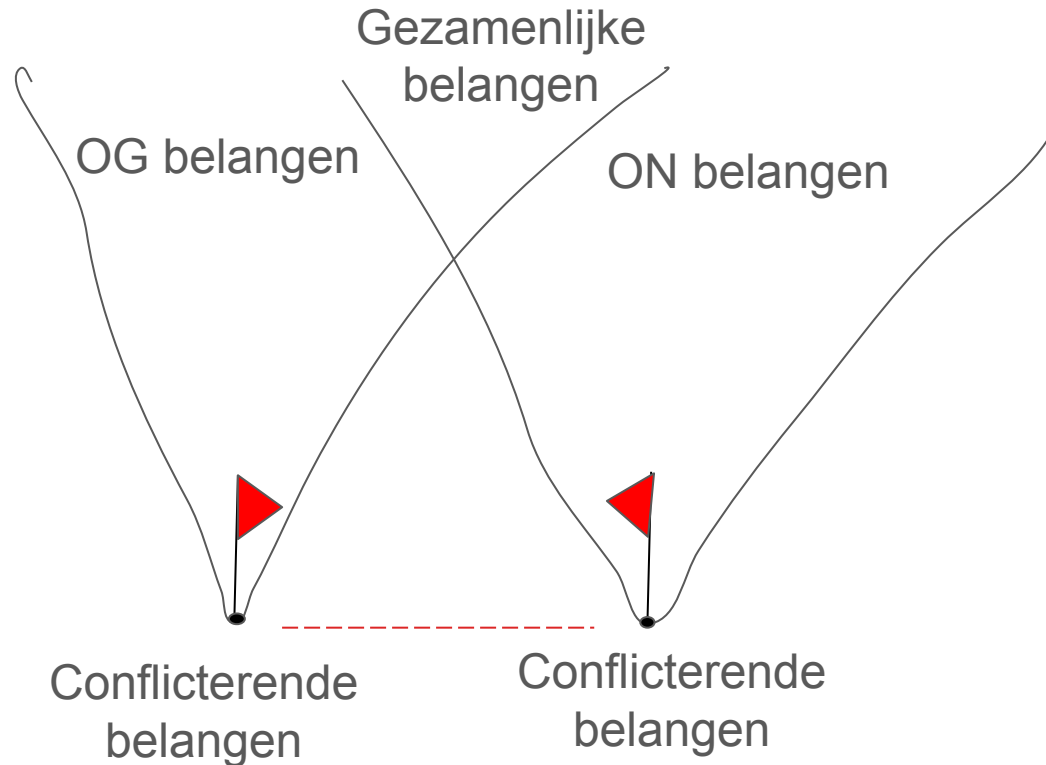
- Wat is de (mogelijke) **impact** van deze mindtrap op
 - de de prijsvorming?
 - de relatie?

Uit de Agreement Mindtrap stappen

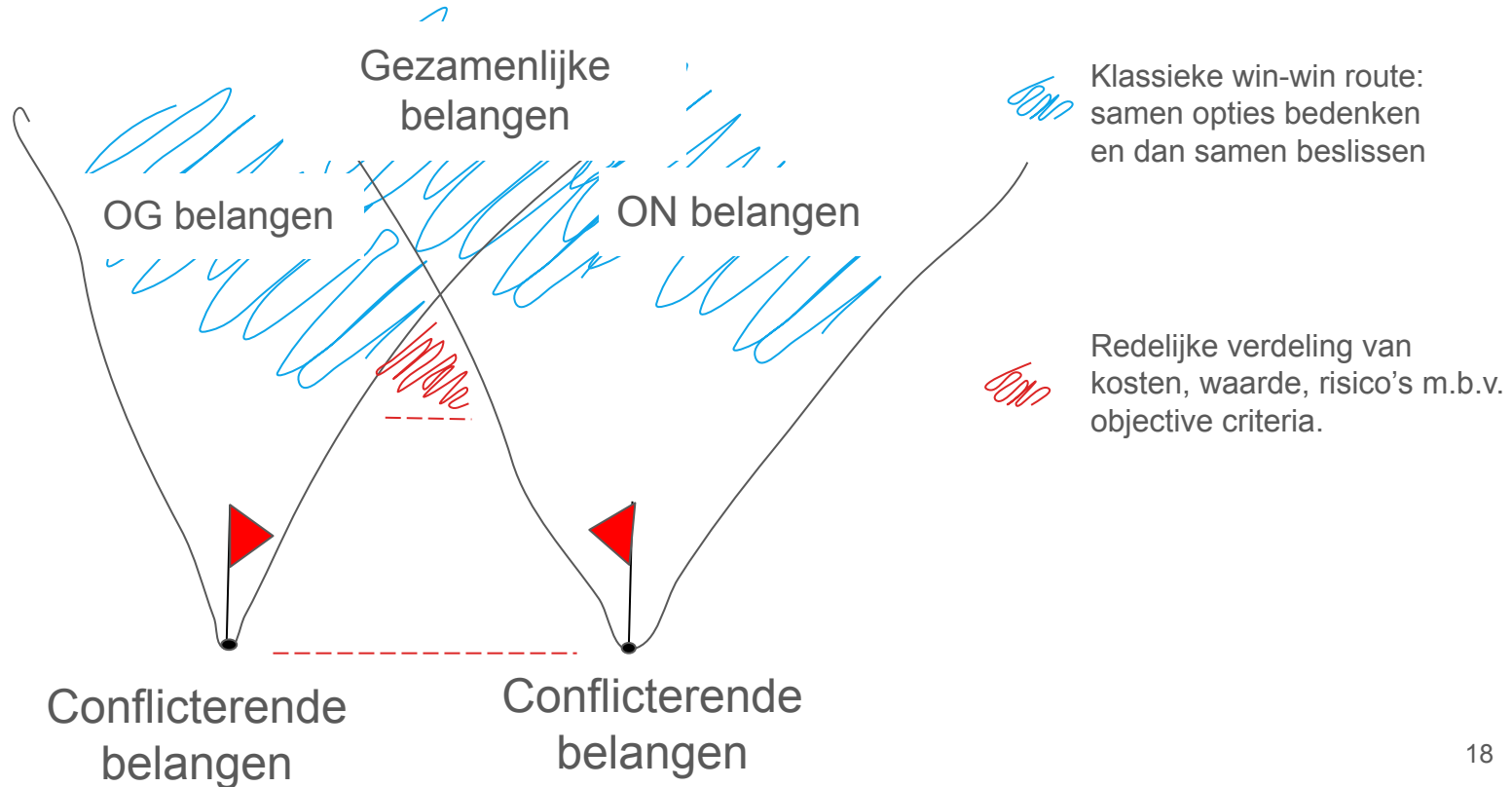


- **Onderhandel met drie soorten belangen in beeld**
 - **Visualiseren** verlaagt de drempel om ze in te brengen en spanning productief te maken
- **Beweeg naar het ongemak toe**
 - Wat vermijden we hier wellicht?
 - Wanneer gaan we het over de kosten hebben?
 - Wat maakt dat deze verdeling volgens jou redelijk is?
 - Ik zie dit anders / Wie ziet dit anders?
 - Benoem jouw feiten, belangen, zienswijzen en gevoel zonder oordeel. Vraag: hoe zie jij dit?

Onderhandelen met alle drie soorten belangen in beeld

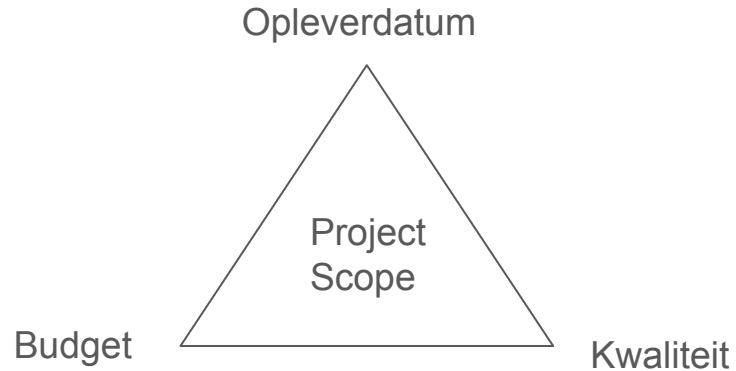


Onderhandelen met alle drie soorten belangen in beeld



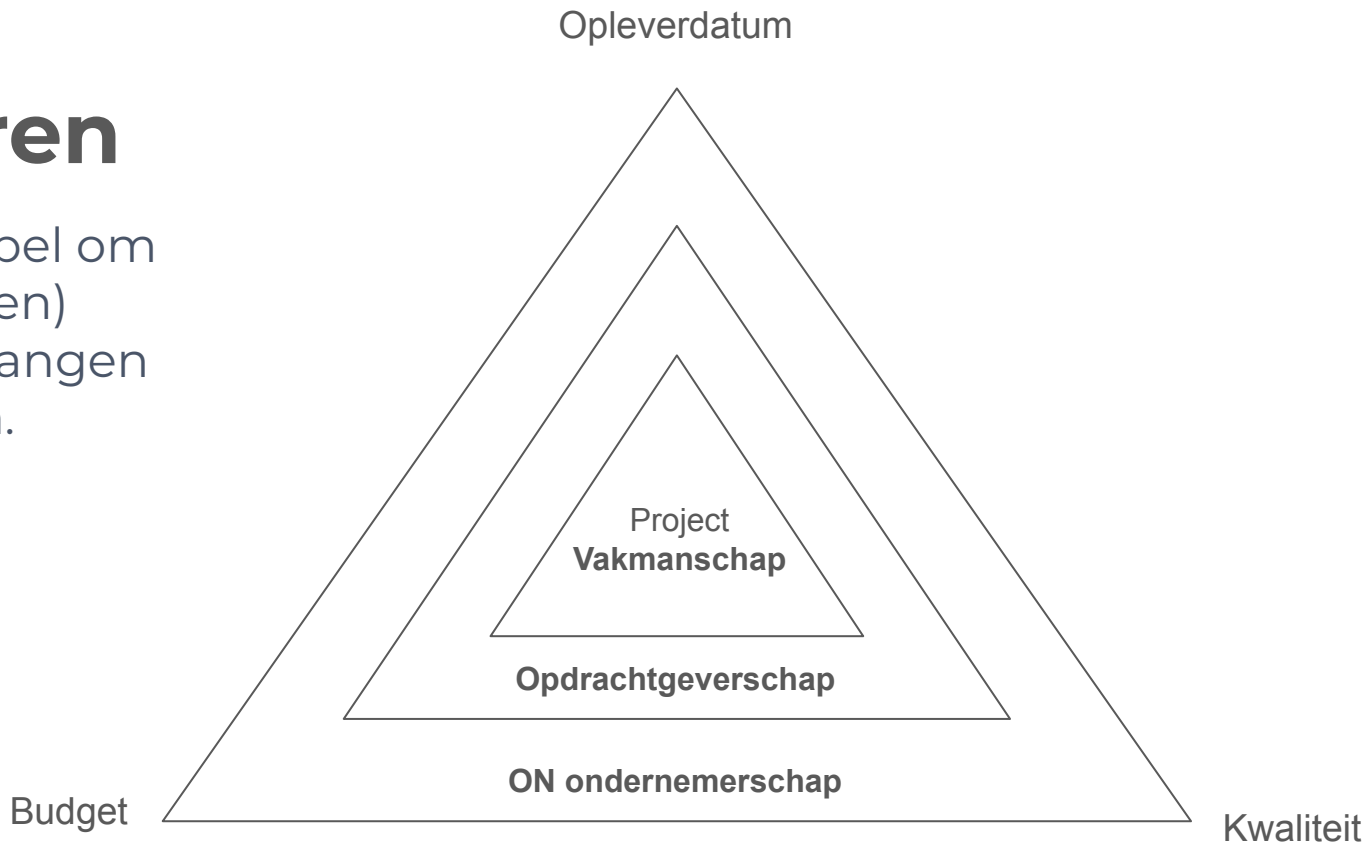
Visualiseren

verlaagt de drempel om belangen te (blijven) delen en naar belangen te (blijven) vragen.



Visualiseren

verlaagt de drempel om belangen te (blijven) delen en naar belangen te (blijven) vragen.



Prijsvorming en Beeldvorming

Hoe menselijke reflexen onbedoeld in de weg kunnen zitten.



Cornelis Tanis

FP&P

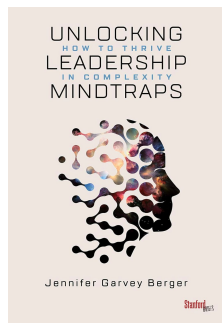
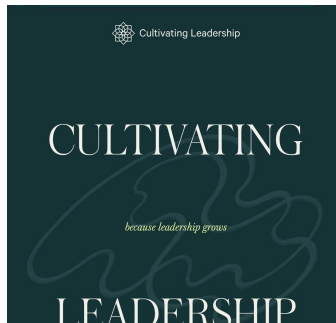


MASTERCLASS

Prijsvorming in Bouwteams /
2-fasen contracten

21 oktober 2026

Nóg meer interesse?



Cornelis Tanis

Cornelis@cultivatingleadership.com

Cornelis@fnpn.nl

+31 654 914063

