

Langdurig dakonderhoud op basis

Sinds afgelopen zomer heeft de gemeente Groningen twee vaste partners voor het onderhoud aan daken: Dolfma Dakbedekkingen en Van Venrooy Dakbedekking (zie ook *Roofs* september 2017). Met deze partijen is een zogeheten RGS-contract ondertekend. Hoe is dit georganiseerd?

De gemeente Groningen is eigenaar van 625 vastgoedobjecten. Een deel daarvan, 110 objecten met een dakoppervlakte van 120.000 m², is ondergebracht in het contract. Het nieuwe raamcontract moet leiden tot lagere kosten voor integraal dakonderhoud zonder in te leveren op de afgesproken kwaliteit. De bedrijven nemen met hun eigen vakkenis de verantwoordelijkheid voor het resultaat over de hele exploitatieperiode. De gemeente kan zich concentreren op de regierol en hoeft dus niet meer voor elk deelproject het bestek te schrijven en de werkzaamheden te controleren. *Roofs* sprak met Arend Wilms, coördinator Gebouwenbeheer van het Vastgoedbedrijf gemeente Groningen.

"In de traditionele situatie is er dikwijls een ongezond wantrouwen tussen de opdrachtgever en de aannemer," vertelt Wilms. "De opdrachtgever is voortdurend op zijn hoede om te voorkomen dat hij te veel betaalt. De aannemer is op zijn beurt voortdurend bang dat de opdrachtgever voor een dubbeltje op de eerste rang wil zitten. Het gevolg is dat de aannemer onvoldoende ruimte wordt geboden om kwalitatief werk af te leveren en dat de opdrachtgever niet de kwaliteit krijgt die hij wil."

VERTROUWEN

"Dit wordt met het RGS-contract ondervangen. RGS staat voor 'Resultaatgericht Samenwerken'. De opdrachtgever, in dit geval de gemeente Groningen, stelt een bepaalde prestatie als eis. Het is aan de aannemer om hier invulling aan te geven. Men koopt dus niet de inspanning, maar het resultaat."

Wilms: "De kennis die benodigd is om het gewenste resultaat te behalen, is aanwezig bij de aannemer. Daar willen wij ons voordeel mee doen, maar niet op basis van wantrouwen. Wij willen integendeel de aannemer zo goed mogelijk in staat stellen zijn werk op een kwalitatieve manier te doen. Voor alle daken zijn daarom op onze kosten de daken opgenomen: alle daken hebben een nulmeting gekregen. Overal zijn één of meerdere insnijdingen gemaakt, zodat de dakdekkers weten welke materialen op het dak liggen en in welke conditie die verkeren. Vervolgens is een plan opgesteld voor het langdurig onderhoud. Welke techniek hierbij wordt gebruikt, en welk materiaal, maakt ons niet uit: als de gevraagde prestatie maar wordt gehaald."

"Op deze manier wordt een win/win-situatie gecreëerd. De aannemer wordt in staat gesteld zijn vakmanschap op een optimale manier in te zetten en de opdrachtgever krijgt de prestatie die hij verlangt, in dit geval een kwalitatief dak dat 30 jaar probleemloos meegaat. Dit wordt gemeten volgens de conditiemeting van de NEN 2767. In deze NEN staat beschreven waar een dak aan moet voldoen om nog te voldoen aan de gevraagde conditie. Onze daken dienen gedurende een periode van 30 jaar minstens te voldoen aan conditie 3. Dit zal periodiek ook worden getoetst door een onafhankelijke, derde partij. Om dit te bereiken, is een bedrag beschikbaar waarmee de dakdekkersbedrijven gedurende die periode een gezonde bedrijfsvoering erop na zouden moeten kunnen houden."

"Een dakdekkersbedrijf heeft een afdekking van zijn kosten, risico's en winst nodig. Wij zijn van mening dat we onze partners een normale winst moeten gunnen omdat ze anders hun bedrijf niet op een gezonde manier draaiende kunnen houden. Dat is ook ons eigen belang: als wij willen dat onze daken 30 jaar lang op een goede manier worden onderhouden, moeten we er ook aan bijdragen dat het bedrijf dat dat moet doen gezond blijft. Onze winst zit in de lagere eenheidsprijzen die zijn afgesproken met de aannemer. De aannemer hoeft immers niet meer te concurreren en hij heeft gegarandeerd werk voor de gehele exploitatieperiode. Omdat de aannemer een heleboel werk uit onze handen neemt, hebben wij minder indirecte kosten. En op de lange



van wederzijds vertrouwen



V.l.n.r. Paul Oortwijn, directeur Vastgoedbedrijf Gemeente Groningen, Wim Venrooy (Van Venrooy Dakbedekking) en Henk Overheijn (Dolfsma Dakbedekkingen) na ondertekening van het 6-jarige RGS raamcontract. (Foto: Henk Tammens)

termijn gaan de kosten voor het dakonderhoud omlaag, omdat wordt voorkomen dat er calamiteiten ontstaan.”

LANGDURIGE SAMENWERKING

Waarom is gekozen voor twee dakdekkersbedrijven en waarom juist deze twee dakdekkersbedrijven? Wilms: “We hebben een aanbesteding gedaan voor twee partijen om de risico’s te spreiden en omdat naar onze inschatting beide kavels te groot waren voor één bedrijf. Het lidmaatschap van DAKMERK werd gevraagd om het vakmanschap en de financiële en economische draagkracht van het bedrijf inzichtelijk te maken. De betreffende partijen dienden in een sollicitatiebrief en aanvullende gesprekken toe te lichten hoe zij het dakonderhoud voor de betreffende periode voor zich zagen. De keuze voor de bedrijven is primair gemaakt op basis van de langetermijnvisie en het plan van aanpak.”

“Vergelijk het met het aanschaffen van een auto,” vertelt Wilms. “Je kunt wel zeggen: ik wil de beste auto, maar je zult eerst helder moeten hebben wat wordt bedoeld met de ‘beste’ auto. Als daar overeenstemming over is, kan ook overeenstemming worden bereikt over de wijze waarop de gewenste prestatie wordt gehaald en de prijs die daar aan hangt. Op deze manier wordt op basis van wederzijds vertrouwen een langdurige samenwerking aangegaan. Het zijn geen vechtafspraken, zodat het ook mogelijk wordt om een flexibele houding te hanteren: er is immers een

gezamenlijk belang. Buiten Groningen mogen de twee betrokken dakdekkersbedrijven concurreren, maar voor het dakonderhoud van de gemeente Groningen zijn zij partners. Wij verlangen volledige openheid m.b.t. de toegepaste materialen, prijzen, uren, etc. Op deze manier kunnen wij de voortgang monitoren. Dit doen wij aan de hand van de documentatie en jaarlijkse gesprekken. Als wordt geconstateerd dat de geleverde kwaliteit onvoldoende is, zal dit leiden tot in eerste instantie een vermindering van het aantal te onderhouden panden. Als dit echter een structurele situatie blijkt te zijn, zal het gesprek worden aangegaan over de vraag of er nog wel voldoende basis is om samen verder te gaan. Het contract hebben we juridisch helemaal doorgelicht zodat daar geen misverstanden over kunnen bestaan.”

“Uiteindelijk staat of valt het succes van de samenwerking met het vermogen van de betrokken partijen om open, eerlijk en transparant zaken te doen – maar wel zakelijk. Alle partijen hebben uitgebreid de gelegenheid gehad om een plan op te stellen, waarmee het dak op een verantwoorde manier kan worden onderhouden en wij verwachten dan ook dat de prestatie die wij vragen gedurende 30 jaar zal worden geleverd.” ■

Dit artikel kunt u lezen op www.roofs.nl