

De resultaatgerichte dakenbranche

In deze rubriek zal Erik Steegman ons maandelijks op de hoogte houden van ontwikkelingen in de dakenbranche vanuit het perspectief van NDA.

Als we het hebben over de ontwikkelingen in de dakenbranche, praten we het liefst over groen, waterbuffering, energievoorziening op multifunctioneel ruimtegebruik van daken, want dat is trendy en bekt altijd goed. Maar in deze editie van *Roofs* wil ik ingaan op Resultaatgericht Samenwerken, een steeds vaker voorkomend fenomeen in het onderhoud. Resultaatgericht Samenwerken (RGS) staat voor het gezamenlijk werken met ketenpartijen vanuit een doordachte visie en strategie. Wellicht een toekomst voor een gedeelte van het dakdekkersgilde?

Resultaatgericht samenwerken kom ik in steeds meer situaties tegen, ook binnen de dakenbranche. Er is een aantal opdrachtgevers binnen de (semi-)overheid, waaronder woningbouwverenigingen, waarbij inmiddels vaste dakdekkersbedrijven het beheer van het vastgoed in onderhoud via een langdurig RGS contract uitvoeren.

KWALITEIT EN LEVENSDUUR CENTRAAL

Ook andere activiteiten, zoals bijvoorbeeld het Duurzaam Dak Concept, met name in de nieuwbouw maar ook bij renovatie, kun je onder de noemer Resultaatgericht samenwerken inrichten. Een opdrachtgever met plannen voor een intensief begroeid of multifunctioneel gebruiksdak kan onder deze discipline al binnen de ontwerpfase bij de ontwikkeling van een dak resultaatgericht samenwerken met een aantal gelijkwaardige partijen. Zodoende krijgt de opdrachtgever advies en worden de prestaties waaraan het dak in de toekomst moet voldoen vastgelegd. In eerste instantie op technisch inhoudelijk gebied, samen met de wens van de opdrachtgever, zonder dat er nog wordt gesproken over de directe investering. Na de prestatievastlegging en het aantal

jaren van functionaliteit, wordt de keuze gemaakt voor systemen en leveranciers die via de opdrachtnemer worden betrokken bij het vervolgtraject. Hier staat de kwaliteit en levensduur van het dak centraal.

Dat is waar het bij RGS om gaat. Jaren geleden verklaarden we voor de Enquêtecommissie Bouwfraude onder ede dat we afspraken maakten met onze collega's over totaalprijzen in aanbesteding. Nu, ver na de Bouwfraude, is de tijd rijp waarin we weer met de opdrachtgever en de betrokken collega's om tafel zitten: vooral om over eenheid van kwaliteit en beheerskosten te praten. Samen met een opdrachtgever worden afspraken gemaakt over het beoogde eindresultaat, vanuit het hoofdstuk 'prestatie', in plaats van afspraken over de op korte termijn uit te voeren werkzaamheden voor de laagste prijs.

OPENHEID

Bij dakonderhoud betekent dit dat de opdrachtgever geen renovatie- of onderhoudswerkzaamheden direct inkoopt, maar waterdichting afstemt voor een langere onderhoudsperiode. Een goed uitgangspunt voor onderhoudsbedrijven.

Hoewel dat eenvoudig klinkt, betekent het een grote verandering voor alle betrokken partijen en personen. Openheid geven aan een opdrachtgever en aan samenwerkende collega's betekent dat er een grote mate van onderling vertrouwen moet zijn. Waar je vroeger een opdrachtgever voorhield dat dit de laagste prijs was en dat later voor ieder wissewasje bijbetaald moest worden in de vorm van een meerprijs, bespreek je nu een vaste prijs. Dit biedt beide partijen, zowel de opdrachtnemer als



Erik Steegman NDA Duurzaam Dak Concept

de opdrachtgever, continuïteit en zekerheid. Middels deze zekerheden verdwijnt ook het ingeslopen argwaan.

Het grote verschil nu is dat de collega dakdekker, binnen de aanbesteding nog beoordeeld als gevaarlijke concurrent, binnen RGS samenwerkt volgens een bepaald protocol - wat zeker de duurzame kwaliteit ten goede komt. Bijkomend voordeel is dat de opdrachtgever niet afhankelijk is van één partij en zodoende ook haar risico spreidt.

VERTROUWEN EN KENNISDELING

De verandering zit hem er niet alleen in dat de onderhandelingstafel verandert in een speeltafel met open kaarten. Functies van medewerkers veranderen ook: op alle niveaus, bij zowel de opdrachtgever als de opdrachtnemer. Een huurder belt niet meer naar de opdrachtgever, maar rechtstreeks naar de dakdekker, via mooie IT-systemen, met melding van calamiteiten. Een technisch beheerder vraagt geen offertes meer op, maar denkt mee over de beste duurzame inzet. De financiële afdeling biedt volledige transparantie over de facturen. Ga zo maar door. Vertrouwen en kennisdeling zijn de kernwaarden.

Binnen een organisatie moet er dus compleet anders gedacht gaan worden en dat betekent dat dat in beginsel op weerstand kan stuiten. De bekende obstakels binnen de eigen organisatie: 'ik begrijp het niet', 'ik kan het niet' en 'ik wil het niet' moeten samen overwonnen worden tijdens het veranderingsproces. Maar als deze obstakels eenmaal overwonnen zijn, wat is dan het resultaat?

Prestatie- of resultaatgericht samenwerken werkt efficiënter,

duurzamer en kostenbesparend. Het maakt vooraf inzichtelijk wat de balans is tussen geld, techniek, veiligheid en leefbaarheid. En iedere dag inzichtelijk: hoe zwaar wegen energieprestaties, duurzaamheid en bewonersgedrag? Opdrachtgevers met verschillende opdrachtnemers werken hierin nauw samen. Samen vergelijken ze verschillende scenario's en vinden ze de balans die het beste past. Maatwerk bij elk project. En bedenk: dit is zeker niet aan iedereen besteed! ■

Dit artikel kunt u lezen op www.roofs.nl

