

“RGS zit in het DNA van vooruitstrevende en regisserende opdrachtgevers”

WOONZORG NEDERLAND DENKT VOORUIT

Sahein Omar (rechts) (RGS proces- en contractbeheerder Hemubo)

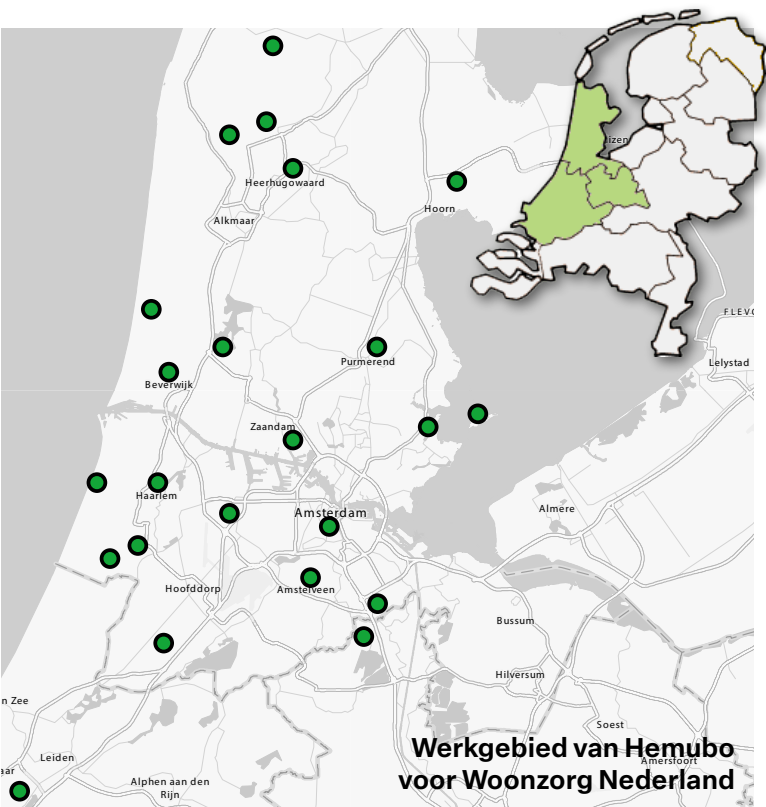
Deze keer gaat uw verslaggever niet op bezoek bij een project, maar bij ketenregisseur Marco Rozemeijer van Woonzorg Nederland, waarvan Hemubo een van de vaste samenwerkingspartners is. Projecten lopen nu eenmaal het beste als de samenwerking goed is. En Marco wil ons graag uitleggen hoe in zijn visie ketensamenwerking optimaal vorm gegeven kan worden. Namelijk via RGS: Resultaat Gericht Samenwerken. Wat is Resultaat Gericht Samenwerken? Wat zijn de voordelen? En waarom is het (nog) niet voor alle woningcorporaties een vanzelfsprekendheid om op deze manier projecten aan te vangen? Sahein Omar is RGS-specialist bij Hemubo en heeft in die hoedanigheid veel te maken met ketenregisseurs bij diverse woningcorporaties – waaronder met Marco Rozemeijer, ketenregisseur RGS bij Woonzorg Nederland. Uw verslaggever spreekt beide specialisten op het kantoor van Woonzorg Nederland in Amstelveen.

13.000 aan verzorgings- en verpleeghuizen. Woonzorg Nederland heeft daarmee een unieke positie in woningbouwcorporatieland. De samenwerking met Hemubo om de vele complexen te onderhouden gaat al lang terug, al zeker tot in 2013. Marco Rozemeijer: “We werken graag samen met partners waar we een geschiedenis mee hebben. Je kunt je voorstellen dat hoe beter je elkaar kent, hoe fijner de samenwerking is. Maar RGS gaat veel verder dan een goede samenwerking op basis van een gedeeld verleden. RGS is een proces. Een proces dat nooit klaar is, omdat je samen met je comakers constant op zoek bent naar verbetering in de samenwerking met als doel een beter eindresultaat. Het is een avontuur, juist omdat we RGS samen met de comakers ontwikkelen. Samen bepaal je wat het resultaat zou moeten zijn van de samenwerking en samen kijk je naar de meest efficiënte manier van die samenwerking.

Sahein: “In tegenstelling tot een traditionele samenwerking kijken we niet puur naar de kosten. We kijken naar wat we willen bereiken op de lange termijn en hoe je dat het beste met elkaar kunt invullen. De opdrachtgever, in dit geval Woonzorg Nederland, stelt nog steeds de vraag aan de opdrachtnemer. Maar opdrachtgever- en nemer gaan vervolgens samen, in het voortraject, werken naar het beste resultaat en dit begint bij het gezamenlijk programmeren. Dit houdt in dat je tijdens een planmatige onderhoudscyclus zoveel mogelijk werkzaamheden meepakt die bijdragen aan de verbetering van een complex. Op de lange termijn wil je ook de totale complexstrategie in beeld hebben. Met andere woorden: wanneer je welk complex aanpakt over een termijn van 40 jaar. Daarbij kijk je integraal naar brandveiligheid, installaties, dak, gevel, innovaties en wijkontwikkelingen.”

Woonzorg Nederland, een vreemde eend in de bijt in corporatieland

Woonzorg Nederland is een landelijke woningcorporatie specifiek voor senioren (55+), is actief in 170 gemeenten en heeft zo'n 43.000 woningen in bezit. Daarvan verhuurt Woonzorg Nederland er 30.000 aan particulieren en



Marco: “In de praktijk komt het erop neer dat we samen met Hemubo verschillende scenario’s doornemen die op basis van verschillende factoren het beste aansluiten op onze vraag. De factoren zijn niet alleen de kosten. Het gaat voor ons ook over het reduceren van faalkosten, duurzaamheid en circulariteit toepassen op al onze complexen en het beste resultaat behalen voor onze bewoners binnen de vooraf gestelde planning. Wij draaien het traditionele proces eigenlijk om. Eerder gaven wij de opdracht, inclusief materiaalkeuze, prijsplafond en planning en nu zeggen we: dit zou het eindresultaat moeten zijn, denk maar eens mee hoe we dat zo efficiënt mogelijk, met de hoogst haalbare kwaliteit, met aandacht voor duurzaamheid, circulariteit én onze bewoners het beste kunnen realiseren. Dat heeft veel voordelen.

Wij staan voor de opgave om 740 complexen voor de duur van minimaal 40 jaar te onderhouden en te verduurzamen. Hiervoor hebben we goede en gelijkgestemde co-makers nodig, zodat we de werkzaamheden goed en behapbaar kunnen verdelen. Dat is alleen mogelijk als je daar in het voortraject met alle samenwerkingspartners goed in overlegt.”

Sahein: “Ik gebruik vaak een metafoor om het inzichtelijk te maken. Denk bijvoorbeeld aan je eigen woning. Je wil meerdere aanpassingen doen om van een energielabel F naar energielabel A+ te gaan. Dan kun je met diverse partijen samenwerken, waarbij ieder zijn eigen expertise uitvoert. Zo laat je de gevel isoleren. Een andere partij schildert de kozijnen. Weer een andere partij installeert mechanische ventilatie. En weer een andere partij zorgt ervoor dat je van het gas afkunt. Dan heb je vier verschillende partijen in huis waar je afspraken mee moet maken. Laten we het nu volgens het RGS-model aanpakken. Dan kies je voor één partij die alle expertise in huis heeft en de werkzaamheden integraal

uitvoert. Wij maken het nog steeds mee dat wij op een complex glas gaan vervangen voor HR++-glas, terwijl een andere aannemer een jaar geleden alle kozijnen heeft geschilderd. Dan kun je na het vervangen van het glas weer opnieuw beginnen met het schilderwerk. Wij hebben alle kennis in huis van de diverse complexen en kunnen daarom de opdrachtgever het beste adviseren. Hierdoor kunnen we ‘no regret’ maatregelen plannen en uitvoeren.”

Het voortraject

Terug naar Woonzorg Nederland. Aan de voorkant maakt Woonzorg Nederland, samen met deskundigen, de bouwkosten inzichtelijk. Vervolgens wordt dat transparant en met open vizier besproken met de co-maker, in dit geval Hemubo. Dat is mogelijk omdat we werken met overeengekomen eenheidsprijzen. Daarmee zijn discussies over prijs niet meer aan de orde, wat in het traditionele aanbesteden teveel gebeurt, volgens Marco: “Alle meetings kunnen dan gaan over de belangrijkere zaken dan prijs. Ik noem duurzaamheid, circulariteit, continuïteit, reductie faalkosten en een uitstekende planning. Om de marktwerking te kunnen borgen, werken wij samen met 7 co-makers. Om de programmering en de samenwerking toekomstbestendig te maken en te toetsen gebruiken we KPI’s (kritieke prestatie-indicatoren). Om de vier jaar is er een toetsingsmoment. Omdat we 740 complexen op stapel hebben staan om te verduurzamen moeten we scherpe keuzes maken. Wij hebben gewoonweg niet het budget om alles te doen wat we willen doen voor de bewoners. Laten we het dan in ieder geval zo efficiënt en zo goed mogelijk doen. En dat kan mijn inziens het beste met Resultaat Gericht Samenwerken.”

Sahein: “Ook voor ons, de aannemer, heeft RGS voordelen, zoals continuïteit in de werkstroom en in langdurige planning. Bovendien heeft het voordelen voor de buurt en zijn bewoners. Door een goede planning minimaliseer je overlast en hebben bewoners een vast aanspreekpunt.”

Het proces optimaliseren

Woonzorg Nederland heeft vier verschillende werkgroepen opgericht. Die richten zich op het proces, de kwaliteit (planvorming/aanbiedingsdossier), techniek en bewonerszaken. Marco: “Daar zitten wij dus als Woonzorg Nederland in, samen met afgevaardigden van de 7 co-makers. Maar we denken ook hier weer over na: wie weten het meest van een bepaald onderwerp en hoe kunnen al onze samenwerkingspartners daar weer van leren? We willen niet dat we de kaarten tegen de borst houden, we gaan voor transparantie. Wat we hebben geleerd delen we weer met elkaar in de stuurgroep om zo tot het beste resultaat te komen. Het is hard werken met elkaar. Hemubo is een goede partner hierin en loopt hierin voorop. Wij willen als Woonzorg Nederland ons beste beentje voor zetten om meerdere woningcorporaties hierin in mee te nemen.”

Tekst: Frauke van Hulten