

## Resultaatgericht samenwerken bij vastgoedonderhoud (RGS) - basis

Interview RGS door Mathieu Peters

Organisatie Hagemans Vastgoedonderhoud  
Tarweweg 5  
6534 AM Nijmegen  
Tel (024) 371 44 17 / (024) 371 44 17  
E-mail: info@hagemans.nl



Contactpersoon S. (Simon) Ruijs, manager aanvragen

### 1. Hoe lang doet de organisatie al projecten in RGS ?

RGS had vele voorgangers: ooit begonnen als prestatiegericht Schilderwerk (PGS) ,daarna Resultaatgericht Vastgoedonderhoud (RGVO), nu sinds 2012 omgedoopt tot RGS. Alle namen hebben gemeenschappelijk dat het gaat om het resultaat van de ingreep en niet om het beschrijven van de inspanning.

Tegen deze achtergrond is Hagemans al ruim 15 jaar actief met Resultaat Gericht Samenwerken.

### 2. VGO Keurmerk ?

Ja, Hagemans beschikt al sinds 2008 over het keurmerk. Sinds de introductie van de nieuwe scope van het keurmerk, is Hagemans gecertificeerd voor 2 disciplines: Dak en gevel.

### 3. Reden voor RGS ?

Een professioneel bedrijf moet beoordeeld worden op de prestaties die het levert, niet op de inspanningen die het levert om tot die prestatie te komen. Deze basisfilosofie is voor ons reden geweest om op deze manier de bedrijfsvoering in te richten. De basisfilosofie spreekt ons aan, past bij ons.

### 4. Voordelen RGS ?

Dat zijn er een aantal:

- Samenwerken levert een beter eindproduct op voor de eigenaar van het vastgoed

- Door krachten te bundelen en te optimaliseren is RGS goedkoper dan traditioneel werken.
- Door vroegtijdig en met elkaar de plannen te maken, levert RGS volop kansen op voor de opdrachtnemer om 12 maanden per jaar te plannen. Minder piekbelasting in de traditionele uitvoeringsmaanden. Ook hierdoor wordt het eindproduct voor de opdrachtgever goedkoper.

#### 5. Nadelen RGS ?

Als nadeel wordt door sommige opdrachtgever gezien dat zij als eigenaar van het vastgoed een kleinere rol spelen in de plannen voor het vastgoed. Niets is minder waar: juist door vanaf de initiatief fase samen te werken , heeft de opdrachtgever maximale invloed op het proces en de in dit proces te maken keuzes.

Een ander nadeel zou kunnen zijn als RGS in concurrentie wordt aangevraagd. Dat is een erg dure vorm van aanbesteden. RGS past niet bij aanbesteden, sommige opdrachtgevers doen het echter toch en dat maakt het kostbaar (indien je als opdrachtnemer besluit om er dan aan mee te doen).

#### 6. Interne Problemen bij RGS ?

RGS vraagt om andere, bredere competenties van de medewerkers, zowel aan de voorkant (verkoop, calculatie, werkvoorbereiding) als ook aan de realisatiekant (projectleiding). De organisatie moet hierop wel aangepast worden. Met name het goed kunnen samenwerken vereist ander gedrag en een andere houding. Dit geldt evenzo aan de kant van de opdrachtgever.

#### 7. Acquisitie op RGS ?

Ja, Hagemans is met het uitdragen van RGS op zoek naar nieuwe opdrachtgevers dan wel het omvormen van traditionele uitvragen van opdrachtgevers richting RGS.

#### 8. Verdeling orderportefeuile ?

Het aandeel van 'omzet in partnership' neemt sterk toe. Hiertoe reken wij omzet in bouwteam en omzet op basis van RGS of varianten hierop. Het omzetaandeel van dit soort partnerships is gestegen van 20% in 2013 naar 50% in 2016.

#### 9. Welke opdrachtgevers ?

RGS opdrachten komen bij Hagemans alleen van de doelgroep woningcorporaties.

10. Uitgangspunten bij samenwerking ?

Hagemans streeft naar langdurige samenwerking met haar opdrachtgevers. We zijn niet uit op éénmalige projecten, maar zoeken juist blijvende verbinding met de aan ons toevertrouwde projecten. Het liefst 'adopterend' wij complexen. Dan ook kunnen wij het verlagen van de totale onderhoudskosten van een complex, de zogenaamde TCO, ook werkelijk inhoud geven. Dat lukt niet door éénmalig het onderhoud uit te voeren.

11. Is samenwerken in onderhoud de toekomst ?

Ja, langdurige samenwerking op basis van resultaatsafspraken is de toekomst. De kennis en kunde over onderhoud lekt weg bij opdrachtgevers. Er is dus geen ruimte meer om 'voor te schrijven hoe iets gemaakt moet worden'. Die kennis moet ook komen van de uitvoerende partijen. Een opdrachtgever is gebaat bij zo laag mogelijke onderhoudskosten van haar vastgoed, het is aan marktpartijen zoals Hagemans om deze vraag te beantwoorden. Dát is de toekomst.

12. Welke werkzaamheden binnen RGS ?

In principe kan het totale onderhoud aan het vastgoed resultaatgericht worden aangepakt. Het vernieuwde VGO keur biedt daar ook een bredere scope voor dan vroeger. Toen was het alleen gericht op de gevel, het huidige VGO keur gaat uit van vier disciplines: Dak, Gevel, Installatie en Interieur.

13. Wederzijdse afspraken mbt onderhoud en beheer ?

Wederzijdse afspraken dienen vooraf met elkaar goed besproken te worden. Hiertoe is het per complex op te stellen Kansen en Risicodossier de beste verankering. Tijdens de initiatief fase van een project komen de risico's en kansen ter sprake. Dat is hét moment om deze te bespreken en vast te leggen bij wie ze liggen. Zeker als er over meerdere onderhoudscycli wordt samengewerkt, is dat een ideaal moment om dit vast te leggen en zo risico's ten aanzien van te behalen prestaties te borgen. Zowel in de tijd, als ook in heldere afspraken bij wie (OG of ON) het bewuste risico komt te liggen.