

VerduurSAMEN staat centraal



Bestuursvoorzitter Henk den Boer van Koninklijke OnderhoudNL

VerduurSAMEN. Dat is voor de komende jaren hét sleutelwoord voor de vastgoedonderhoudssector, zegt bestuursvoorzitter Henk den Boer van Koninklijke OnderhoudNL, dé ondernemersorganisatie van onderhoudsbedrijven in vastgoed in Nederland.

TEKST JEROEN KREULE

VerduurSAMEN. Het is de combinatie van verduurzamen en samenwerken. “De onderhoudssector staat voor een aantal interessante uitdagingen die veel van onze leden vraagt”, vervolgt Den Boer. Hij doelt onder meer op het Klimaatakkoord, de daaruit voortvloeiende verduurzaming en de daarbij behorende overleggrems Startmotor en de Renovatieversneller. “We moeten er met z’n allen de schouders onder zetten. Samen. De hele keten! Het is nodig om meer platformen te mobiliseren. En er is haast bij geboden.”

Vier bewegingen

Een aantal (recente) ontwikkelingen in de bouwwereld dwingen tot die ‘verduurSAMING’, volgens Den Boer. Zoals de enorme groei in het woningbouwvolume en het achterstallig onderhoud van de bestaande woningvoorraad. Verder doelt hij op het kookpunt van de huizenmarkt en de labeltransitie die in een versnelling is gekomen. “Dit zijn vier bewegingen die de opleving van de economie sinds eind 2017 met zich heeft meegebracht. Het heeft geleid tot een enorme spurt in zowel de werkgelegenheid als de vraag naar vakmensen.” De verduurzamingsslag die het Klimaatakkoord met zich meebrengt, heeft invloed op zowel de nieuwbouw als de bestaande woningvoorraad. Elk onderhoudsbedrijf – van schilders- en glaszetbedrijf tot bedrijf voor totaalonderhoud – krijgt tijdens het reguliere onderhoud of los daarvan te maken met aanvullende eisen van de opdrachtgever op het gebied van verduurzaming.

Resultaatgericht samenwerken

De verduurzaming vraagt ook om aanvullende capaciteit aan vakkrachten. Die capaciteit is

niet zonder meer aanwezig, aldus Den Boer. Dat capaciteitsprobleem kan volgens OnderhoudNL worden opgelost door meer samenwerking en door de verduurzaming gefaseerd uit te voeren, bijvoorbeeld op momenten dat regulier onderhoud toch al plaatsvindt. Den Boer: “OnderhoudNL wil haar leden daarbij ondersteunen. Zodat ze goed in staat zijn om resultaatgericht samen te werken, maar ook dat ze effectief met onderhoudskosten omgaan.”

Als het woord ‘effectief’ valt, valt de term RGS. Bij resultaatgericht samenwerken – kortweg RGS genoemd – wordt gekeken naar de economische levensduur van vastgoed, waarbij het onderhoudsbedrijf meedenkt over de slimste onderhoudsaanpak gedurende die levensduur. Heel anders dan bij regulier aanbesteden, waarbij de opdrachtgever een bestek maakte en vervolgens zocht naar een opdrachtnemer die het project tegen de laagste prijs uitvoert.

“Het is al lang en breed bewezen dat de aanpak van resultaatgericht samenwerken tot een flinke daling van de onderhoudskosten leidt”, zegt Den Boer. Deze manier van werken leidt bovendien tot een betere kwaliteit. RSG versnelt de

“We moeten er met z’n allen de schouders onder zetten. Samen. De hele keten!”

doorlooptijd en – niet in de laatste plaats – het verhoogt de klanttevredenheid. OnderhoudNL is een groot initiator van de door TNO en de toenmalige SBRCURnet geschreven Leidraad Resultaatgericht Samenwerken. “Het is een effectievere manier voor duurzamer beheer én onderhoud van vastgoed”.

Total cost of ownership

Resultaatgericht samenwerken kan wat Den Boer betreft in één adem worden genoemd met ‘total cost of ownership’, oftewel effectief omgaan met de kosten voor onderhoud. Wie bij de bouw van een pand total cost of ownership als uitgangspunt neemt, kijkt

naar de kosten van het gebouw gedurende dertig of veertig jaar. Met andere woorden: de exploitatiekosten bepalen min of meer hoe het gebouw wordt gerealiseerd. De verschuiving van laagste prijs naar total cost of ownership leidt er toe dat opdrachtgevers andere vragen aan een onderhoudsbedrijf gaan stellen. Naast de inkoop van capaciteit wil de opdrachtgever ook advies van het onderhoudsbedrijf. Deze verschuiving betekent echter ook dat er hogere eisen worden gesteld aan de relatie tussen opdrachtgever en opdrachtnemer.

Eén van de gevolgen is dat opdrachtgevers en opdrachtnemers langduriger samenwerkingen aangaan dan voorheen: twintig of dertig jaar, in plaats van vijf of tien jaar. Het mes snijdt aan twee kanten. De opdrachtgever legt de uitvoering voor lange tijd vast tegen beheersbare kosten, terwijl de opdrachtnemer voor langere tijd verzekerd is van een gegarandeerde hoeveelheid werk, dus omzet. Door die continuïteit kan een onderhoudsbedrijf de juiste vakkrachten vasthouden en effectief beprijzen. Den Boer: “De opdrachtnemer kan op deze manier zowel capaciteit en omzet uitzetten. Capaciteit en kennis worden meer en meer bepalend in de sector.”

Klaar voor de Toekomst

Door onder meer het Klimaatakkoord, verduurzaming, Startmotor en Renovatieversneller komt er veel af op de leden van OnderhoudNL. Deze veranderingen stellen eisen aan de expertise en flexibiliteit van onderhoudsbedrijven, legt Den Boer uit. ‘Klaar voor de Toekomst’, zo luidt de nieuwe campagne van OnderhoudNL. Een boodschap aan zowel opdrachtnemer als opdrachtgever. Zoals Den Boer al eerder aangaf: VerduurSAMEN is het magische woord voor de sector. Met onder meer informatie en inspiratie, handige tools en trainingen – individueel en collectief – gaat OnderhoudNL er alles aan doen om haar leden én klanten klaar te stomen voor een duurzame toekomst.

Koninklijke OnderhoudNL

Koninklijke OnderhoudNL is een ondernemersorganisatie van specialisten in totaal vastgoedonderhoud, renovatie, restauratie, isolatie, schilderen, beglazing en industriële metaal conservering. Ruim 2200 bedrijven – onderverdeeld in zes marktsegmenten – zijn aangesloten bij deze organisatie met hoofdkantoor in Waddinxveen. OnderhoudNL is de grootste vereniging in het (totaal-) gebouwenonderhoud en het onderhoud van industriële installaties en kunstwerken in Nederland. De totale sector in Nederland is goed voor een omzet van ruim drie miljard euro. Zo’n 25.000 mensen werken direct of indirect in deze branche. De organisatie zet zich in voor een betere positie van de branche en een maatschappelijke erkenning die economisch en sociaal van belang is. Denk aan collectieve belangenbehartiging, brancheontwikkeling en ledenadvies.

