

'In de huid van de bewoner'

OOSTERBEEK ■ Via het mede door hem opgerichte praktijknetwerk PB3R is organisatieadviseur Paul Kuijpers (Balance & Result) nauw betrokken bij het praktisch verbeteren van renovatieprocessen bij woningcorporaties. Hoe kan het sneller, beter en vooral betaalbaarder. Dat leidde onder andere tot het Model Vraagspecificatie, dat op de Renovatiebeurs (23 tot en met 25 mei) door OnderhoudNL en Aedes werd gepresenteerd.

Dat praktijknetwerk PB3R, wat is dat eigenlijk? 'Het netwerk is in 2014 opgericht door een aantal vooruitstrevende woningcorporaties en een aantal innovatieve bouw-, onderhouds- en installatiebedrijven. Ze constateerden dat ze elkaars kennis heel hard nodig hebben om tot betaalbare renovaties te komen. De bedoeling is om elkaar laagdrempelig te ontmoeten, bij elkaar in de keuken te kijken. We spreken pre-competitief met elkaar. Dus over vraagstukken die voorafgaan aan concrete projecten. We hebben werkgroepen om 'tools' te maken en we houden themabijeenkomsten. Daarin zoomen we in op de technische maar ook op de sociale aspecten.'

En het Model Vraagspecificatie is één van de resultaten van de samenwerking?

'Het ligt inderdaad in die lijn. Uitvragen via een bestek past niet bij een goede samenwerking. En er is een sterke behoefte aan een meer open manier van vragen, waarin het niet alleen om het verbeteren van het vastgoed gaat, maar ook om de sociale opgave met de bewoners. Er

bestaat natuurlijk al een handboek Resultaatgericht Samenwerken en het Kwaliteit In Balans-instrument. Dit kun je zien als een uitgangspunt voor het formuleren van de uitvraag. Het helpt om je positie te bepalen. Zo moet je als opdrachtgever goed weten welke zaken je zelf doet en welke je overdraagt aan je partners. Heb je veel technische expertise in huis, bijvoorbeeld, dan ligt het voor de hand dat je bij die technische vragen betrokken bent. Ga je voor het regisserend opdrachtgeverschap, dan stel je andere eisen aan je opdrachtnemers. Voor onderhoudsbedrijven die voor meerdere corporaties werken is het heel onprettig dat aanbestedingen steeds net niet precies op elkaar lijken. Je moet dus steeds nieuwe antwoorden formuleren over projecten die wel heel erg op elkaar lijken. Het Model is een poging om meer eenheid te krijgen in die manier van vragen en de manier van antwoorden. Eigenlijk valt een uitvraag uiteen in vier aspecten: de techniek (hoe gaan we het aanpakken), de economie (hoe wordt de renovatie bekostigd), het sociale aspect (hoe reageren de bewoners) en de procesuitgangspunten (hoe gaan we het project met elkaar in).'



Paul Kuijpers: 'Het is de vraag of de grote investeringen zonder huurverhogingen kunnen worden gerealiseerd'
FOTO: JMS

Paul Kuijpers (PB3R): 'Naar een open vraag en een heldere propositie'

Er gaat nogal wat gebeuren, de komende tijd...

'De corporaties hebben ervoor getekend dat hun woningen in 2050 allemaal aardgasvrij zijn. Een enorme opgave waarvan de financiering zeker niet rond is. Dat betekent dat iedere innovatie die voor snellere en goedkopere productie staat, zal worden aangegrepen. In wezen ligt

Een onderhoudsbedrijf hoeft toch niet te weten waar de corporatie het geld vandaan haalt?

'Dat ligt er aan. Als de corporatie wil dat marktpartijen meedenken met het economisch plaatje, dan zullen de economische gegevens bekend moeten zijn. Corporatiebeslissingen zijn vaak financieel gedreven. Er wordt een investering gedaan, daarop wordt een zeker rendement verwacht. Onder andere vanwege een huurverhoging wegens gestegen wooncomfort. We hebben nu in

'Opdrachten die steeds net niet op elkaar lijken'

heel Nederland geëxperimenteerd met relatief veel te dure nul-op-de-meterrenovaties. Die worden deels gefinancierd door een Energie Prestatie Contract: de huurder betaalt meer huur maar heeft lagere energielasten. De kosten van die renovaties zullen drastisch omlaag moeten door veel slimmer met beschikbare kennis en middelen om te gaan. De RGS-aanpak biedt daar een goede basis voor. Er zijn zeer grote inves-

teringen nodig en het is de vraag of die zonder huurverhoging gerealiseerd kunnen worden. Tot nu toe zijn de relatief makkelijke projecten aangepakt. De lastige renovaties komen nog.'

En daar komt die sociale component bij kijken...

'Precies. Dit is waar de onderhoudsbedrijven zo heel erg goed in zijn geworden, het zit ze in het dna. We kwamen daar bij PB3R op een gegeven moment ook wel achter: de corporaties beschouwden zich als een expert op het gebied van bewonerstevredenheid. Maar men was verrast over de creatieve methodes waarmee de onderhoudsbedrijven aan bewonersparticipatie bleken te kunnen doen. Dat heeft er nu wel toe geleid dat je eigenlijk bij aanvang van een werk als aannemer al inzage zou willen hebben in de achtergronden van de bewoners, hun behoeften en wensen en ook of men tevreden is over de corporatie of juist niet. Hoe meer je zulke gegevens deelt, hoe beter aanbod je aan de bewoners kunt doen.'

'De lastige projecten moeten nog komen'

het voor de hand dat heel veel woningen op industriële wijze zullen worden geïsoleerd en van installaties voorzien. En onderhoudsbedrijven zitten nu opeens in een positie waarin ze het werk min of meer voor het kiezen hebben. Sterk is wel dat de onderhoudsbedrijven dit vooral als partners willen blijven doen. Dit is de tijd waarin de manier van werken van RGS grote voordelen heeft. Voor corporaties geldt: wie nu geen samenwerkingspartners heeft, dreigt de boot helemaal te missen. Voor onderhoudsbedrijven is er dus werk volop, als ze maar leren het juiste aanbod te doen op de vraag van de opdrachtgevers. En die gaat veel verder dan de techniek.'




VOORBEWERKING VOOR MATIGE TOT SLECHTE ONDERGRONDEN

HOOG VULLEND VERMOGEN

VOCHTREGULEREND

WWW.NELF.NL

Nelfapré

TREME ZUSO BB

