

# 'Mis de boot niet: corporaties gaan stoppen met shoppen'

**Externe ketendeskundige Dirk Zuiderveld wijst op nieuwe trend**

**VAALS – Na afloop van de drie sprekers, volgde tijdens het najaarscongres een paneldiscussie onder leiding van Astrid Joosten. Afgezien van Kees Noort en Jan van Hout, schoof ook een team aan dat op dit moment al samen met een corporatie experimenteert met vernieuwend vastgoedonderhoud. 'Als je alleen maar een handjesbedrijf blijft, dan mis je binnenkort de boot', zo luidde de waarschuwing. 'Corporaties gaan echt stoppen met shoppen via aanbestedingen.'**

Na drie sprekers over vernieuwend vastgoedbeheer en wat daarbij komt kijken, pakte Astrid Joosten de microfoon op voor een paneldiscussie. Kees Noort en Jan van Hout zitten op het podium. "En? Wat komt er bij kijken om zo te werk te kunnen gaan?", zo luidde de eerste vraag. "Afspraken met alle uitvoerende partijen maken over wat iedereen kan en wil uitvoeren", kopte Kees Noort in. "Je moet dubbelingen in het werk natuurlijk voorkomen. Iedereen heeft zijn eigen expertise. Geef dus aan wat je zelf wilt doen. Krijg daar duidelijkheid en consensus over." Dat beaamde ook Jan van Hout. Binnen 'e.nu' gaat het namelijk om dezelfde gespreksronde: wie pakt welke vorm van energiebesparing op. En wie kan welk onderdeel van de opdracht het beste uitvoeren.

## Vertrouwensrelatie

Nieuwe vraag van Astrid Joosten: wat betekent vernieuwend vastgoedonderhoud nu voor de rol van de opdrachtgever en de opdrachtnemer? "Praat niet met de technische mensen, maar met degene die over de financiën gaat. Nog beter: praten met de directie", meende Jan van Hout. "Maar weet je: daar kom je echt niet binnen als installatiebedrijf. Maar wel als je een groot consortium vertegenwoordigt dat de gehele energiebesparing voor zijn rekening neemt. Dan ben je een partner om op strategisch niveau mee te denken." Kees Noort beantwoordt de vraag vanuit zijn corporatie-achtergrond. "Zorg dat je corporaties kent. Dan kun je een vertrouwensrelatie opbouwen. Dan ontstijgt je het niveau van winnen van een aanbesteding: van uitvoeren en we zijn weer klaar."



Overzicht van de paneldiscussie met een koppel van woonstichting 'Tiwo's' en uitvoerende bedrijven die bij een renovatie experimenteren met vernieuwend vastgoedonderhoud

## Koppel

Vervolgens verscheen een filmpje van lector Vincent Gruis. Hij vertelde hoe het lectoraat 'Vernieuwend Vastgoedbeheer' koppels van opdrachtgevers en opdrachtnemers traint in het samenwerken. Daarna werd zo'n koppel ten tonele gevoerd dat als team in de praktijk bezig is in de Tilburgse wijk 'Loven'. Woonstichting 'Tiwo's' wilde zelf dat het er op een andere manier aan toe zou gaan dan te doen gebruikelijk. "Van de sloop van 180 woningen zagen we als corporatie af en we kozen voor renovatie", vertelde André van der Wouw. "Het lastige eraan was dat de woningen, inmiddels zo'n honderd jaar oud, elk een



Cas Stuit, directeur bouwbedrijf 'Hendriks Coppelmans': 'Met inkopen op de laagste prijs en de onderaannemers uitknijpen kun je het schudden qua kwaliteit en bewonerstevredenheid'



Jan van Son van 'Van Son Schilderen en Onderhoud' legt uit hoe een bouwteam al in de ontwerpfase met de corporatie meedenkt over kwaliteit en minimale bewonersoverlast

andere aanpak nodig hadden. Voor ons was minimale bewonersoverlast een eis. Samen met het bouwbedrijf 'Hendriks Coppelmans' bespraken we dat."

#### Reputatie

Direiteur Cas Stuut van het bouwbedrijf was zelf ook helemaal klaar met de gangbare werkwijze: inkopen op de laagste prijs en de onderaannemers nog eens qua prijs uitknijpen. Dan kun je het schudden qua kwaliteit en bewonerstevredenheid. "Na aanbesteding op de laagste prijs ga je aan de slag met een team dat elkaar niet kent", zo gaf Stuut aan. "In een volstrekt nieuwe samenstelling is het gelijk raak met de eerste huurwoningen. Dat wordt niets en het regent klachten bij de woningbouwcorporatie. Je aanzien en reputatie bij de huurders is al te grappel gegooied. Bij de laatste serie woningen ben je pas echt een team. Dan vertrekt iedereen en begint alles opnieuw."

**'Vier uitvoerende bedrijven, die elk een gelijk uurtarief hanteren en dagelijks hetzelfde aantal uren draaien, hebben een gezamenlijke verantwoordelijkheid voor het eindresultaat'**

#### Roer

Corporatie en bouwbedrijf wilden het anders: kwaliteit plus bewoners-tevredenheid. Het roer moest om. Maar hoe? "Door afgezien van ons bouwbedrijf partners te vinden die al in de ontwerpfase gingen meedenken met de renovatieaanpak die 'Tiwas' voor ogen had", aldus zowel André van der Wouw van 'Tiwas' en Cas Stuut van het bouwbedrijf. Zo zochten ze gericht naar bedrijven die in de renovatie ook



De zaal luistert aandachtig toe als de voordelen van de nieuwe werkwijze worden opgesomd: minder kosten, minder bewonersoverlast, meer werkplezier en meer geld verdienen

een aandeel hadden en die ook met zo'n aanpak in wilden stemmen. Zo kwam men tot een selectie van een dakdekkersbedrijf, een installatiebedrijf én een schilders- en onderhoudsbedrijf. Dat laatste betrof 'Van Son Schilderen en Onderhoud' uit Waalwijk.

#### Expertise

"Dertig woningen zijn nu gerenoveerd en bij de woonstichting is nog geen enkele klacht binnengekomen", zei Jan van Son als directeur van het schilders- en onderhoudsbedrijf. "Dat komt omdat we samen als alle uitvoerende partijen rond de tafel zaten. We hebben allemaal onze expertise ingebracht voor de beste aanpak die woonstichting 'Tiwas' voor ogen had. Afgezien van onze expertise, hebben we samen nagedacht hoe we de overlast voor de bewoners, die gewoon in hun huurwoning bleven zitten, tot een minimum wisten te beperken. Dat was een verantwoordelijkheid die we samen namen. Net zoals we dat trouwens deden voor de rest van de gehele renovatie."

#### Bonus

Cas Stuut wilde daar wel iets aan toevoegen. "We hebben gezegd dat een renovatie goedkoper kan en ook met minder bewonersoverlast", zo liet hij de zaal weten. "Daar hebben we ons geld op ingezet. De corporatie mag ons afrekenen op bewonersoordeel onder het rapportcijfer 7. Scoren we met z'n allen hoger dan een 8, dan verwachten we een extra bonus." Dit maakt al duidelijk dat alle uitvoerende bedrijven een gezamenlijke verantwoordelijkheid hebben voor een gezamenlijk eindresultaat. De vier bedrijven, die elk een gelijk uurtarief hanteren en dagelijks hetzelfde aantal uren draaien, schieten elkaar te hulp. En dragen allen een teamhesje met dezelfde opdruk: 'Loven knapt op'.

#### Winst

Het bouwbedrijf, het installatiebedrijf, het dakdekkersbedrijf en het schilders- en onderhoudsbedrijf trekken, samen met ruggenspraak met



Dirk Zuiderveld waarschuwt de zaal als extern deskundige dat er zich een tendens aftekent dat steeds meer woningbouwcorporaties kiezen voor deze manier van samenwerken

de woningbouwcorporatie, als één team op. Met alle positieve gevolgen van dien: een renovatie die veel beter uitpakt voor de corporatie, een renovatie die tot minder overlast voor de huurders zorgt, een renovatie die voor meer werkplezier zorgt bij de medewerkers en een renovatie die de betrokken bedrijven meer geld oplevert. De collectieve prestatie biedt hen allen ook meer kans op toekomstig werk voor de woonstichting ‘Tiwos’. Dat is dus ketensamenwerking of vernieuwend vastgoedonderhoud in de praktijk.

### ‘Kwestie van proberen en leren’

De circa tweehonderd aanwezigen kregen ook een videoboodschap van Vincent Gruis als lector ‘Vernieuwend Vastgoedbeheer’. Die taak bekleedt hij al twee jaar. Gezien het feit dat zijn betoog al uitvoerig aan bod komt op de pagina’s 26, 27, 28 en 29 van dit extra dikke themanummer, wordt hiervan verder geen verslag gedaan. Zijn boodschap is – in het kort – dat de sleutel van het succes van vernieuwend vastgoedbeheer staat en valt bij de basis-houding: wil je de nieuwe manier van werken samen uitproberen en wil je er samen van leren? Dat mag, in de optiek van Gruis, best gepaard gaan met ‘op je bek gaan’. Als je elkaar er maar op aanspreekt. En als het de volgende keer maar beter gaat.

### Innovatie

“Is het dan alleen maar rozengeur en maneschijn?”, zo vraagt gespreksleider Astrid Joosten zich af. “Is er dan niets dat niet goed loopt of waar jullie tegenaan lopen?” Het blijft stil. “Het gaat te goed”, meldt de basstem van Dirk Zuiderveld. Hij is de externe deskundige die de betrokken partijen bij het werk voor woonstichting ‘Tiwos’ ‘met elkaar liet praten’. “Te goed?”, herhaalt Joosten. “Ja, want de bedrijven denken dat alles wel goed loopt”, luidt het antwoord. “Maar er valt nog meer winst te behalen als er niet teveel afleiding is van andere projecten.” Van der Wouw knikt instemmend namens de corporatie. “Ik denk eigenlijk dat er nog wel wat extra innovatie in zit.”

### Tendens

Zuiderveld nam het slotwoord voor zijn rekening richting alle schilders- en onderhoudsbedrijven in Nederland. “Ik werk nu voor elf corporaties die het over deze boeg willen gooien. Geloof me: het is de opmaat voor een nieuwe tendens in heel corporatieland”, zo voorspelt hij. “Denk na over je strategische plek in de markt. Prima als je alleen nog maar handjes wilt aanbieden. Maar dan word je wel gepasseerd door meedenkende, adviserende en ontzorgende onderhoudsbedrijven. Corporaties gaan echt stoppen met shoppen op het gebied van aanbestedingen. Ze kiezen liever voor een paar vaste onderhoudspartners. Zorg dus dat je boot straks niet mist.”

## ‘Winst voor zowel onderhoudsbedrijf als woningbouwcorporatie’

Videoboodschap corporatie ‘Stadtgenoot’ en ‘Van Wijk Vastgoedonderhoud’

### John Veerman projectleider corporatie ‘Stadtgenoot’:

“We zijn gevraagd door lector Vincent Gruis of we mee wilden doen met ervaringsuitwisseling op het gebied van vernieuwend vastgoedbeheer. Daar hadden we wel oren naar omdat wij als corporatie niet willen inkopen op prijs, maar op kwaliteit. Daarom hebben we ‘Van Wijk Vastgoedonderhoud’ gevraagd om in de ontwerpfasen met ons mee te denken over de beste aanpak van zo’n driehonderd huurwoningen in een woonwijk.”

### Ellert Janssen, directeur ‘Van Wijk Vastgoedonderhoud’:

“Afgezien van schilderwerk, ging het ook om woningverbetering zoals gevelherstel. ‘Stadtgenoot’ had zelf de onderaannemers geselecteerd. We wilden samen met hen aan de hand van een ‘lean’-werkwijze met de beste en de slimste aanpak op de proppen komen voor de corporatie. Dus met een goede onderlinge afstemming. Qua inzet en het gebruik van steigermateriaal kwamen we bijvoorbeeld met slimme en kostenbesparende voorstellen.”

### John Veerman & Ellert Janssen over sleutel van het succes:

“We zijn het experiment op basis van vertrouwen met elkaar ingegaan. De basis voor succes is om samen voor het eindresultaat kiezen: kwaliteit met



minimale bewonersoverlast. Hoe groot ieder uitvoerend bedrijf ook is, dat maakt niet uit. De hamvraag is het wederzijds vertrouwen en de vraag of je samen verantwoordelijk wilt en kunt zijn voor het eindresultaat. In dat opzicht is het wel de vraag of je als kleiner bedrijf de financiële risico’s kunt aangaan.”

# Expertise van bedrijven ingezet

Voorbeeld van vernieuwend vastgoedonder-

**TILBURG – In de Tilburgse wijk ‘Loven’ staken een bouw-, dakdekkers-, installatie- en onderhoudsbedrijf al ruim voor de start van een ingrijpende renovatie van 180 woningen in Tilburg de koppen bij elkaar voor de beste en de slimste aanpak. Want de opdrachtgever wilde hun expertise aanboren zodat ze zelf met de werkomschrijving kwamen. Nu de renovatie in volle gang is en men elkaar over en weer te hulp schiet, is de vraag hoe deze volstrekt nieuwe werkwijze in de praktijk uitpakt.**

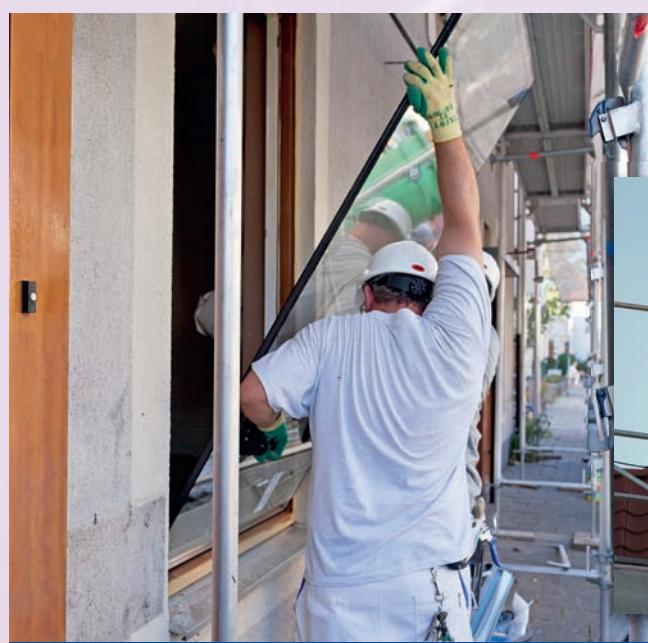
**Vanwaar samenwerken aan één bestek?**  
Gert-Jan van Sluijs, projectleider woonstichting ‘Tiwo’s’: ‘We vonden het wel boeiend om eens van de geijkte patronen af te wijken.



De ingrijpende renovatie van de huurwoningen van woonstichting ‘Tiwo’s’ in de Tilburgse wijk Loven

De gangbare werkwijze is dat je als woonstichting zelf de aanpak van A tot Z uitdenkt. Om dan via een ‘kant-en-klaar’-bestek toe te werken naar een aanbesteding om je plan alleen nog maar te laten uitvoeren. Dan is het veelal kiezen voor de laagste prijs. Met het gevolg dat de betreffende aannemer ook bij de onderaannemers zoekt naar prijsstunters. Iedereen kijkt hoe er nog geld overgehouden kan worden. Dat komt de kwaliteit en de bewonerstevredenheid niet ten goede. Dat wilden we nu juist wél bereiken. Vandaar de nieuwe aanpak.’

**Hoe begon de gezamenlijke aanpak?**  
Remco Bakx, projectleider installatiebedrijf ‘Bucas Installatiebedrijven b.v.’: ‘We zijn rond april van dit jaar begonnen met een tweedaagse sessie. Alle directeuren plus het complete middenkader zaten voor het eerst bij elkaar. Ten eerste om met elkaar kennis te maken omdat je wel gezamenlijk een project van anderhalf jaar aangaat. Ten tweede zijn we bijgepraat over de renovatieopdracht van woonstichting ‘Tiwo’s’ voor 180 huurwoningen. Ten derde hebben we samen kennis genomen van ‘lean’ te werk gaan en de rol die ketensamenwerking daarbij speelt.’



Eén van de taken is om energiebesparend HR++-glas te zetten en om de daken van de huurwoningen te vervangen

**Hoe belangrijk was de tweedaagse?**  
Jurgen Verhagen, calculator/werkvoorbereider bouwbedrijf ‘Hendriks Coppelmans’: ‘Die gezamenlijke aftrap was echt ontzettend belangrijk. We wisten namelijk allemaal dat we met iets zouden gaan starten wat we geen van allen

# voor beste en slimste renovatie

## houd tussen woningcorporatie en bedrijven



Glas wordt veilig opgeborgen in containers en materiaal wordt alleen gestald als het ook direct gebruikt wordt

ooit eerder hadden gedaan. Voor de woonstichting was het nieuw om alleen de opdracht en het budget toe te lichten en het aan ons over te laten om met de expertise te komen voor de beste en slimste aanpak. Voor ons als vier uitvoerende partijen was het nieuw om samen al in de ontwerp fase uitgebreid over de keuze van materialen en de afstemming van elkaars werkzaamheden te spreken.'

### Was die tweedaagse echt zo cruciaal?

Mart Peters, projectleider bouwbedrijf 'Hendriks Coppelmans': 'Kijk, we kenden elkaar natuurlijk nog niet. Maar we wisten wel dat we samen verantwoordelijk waren voor zowel de winst als het mogelijke verlies. Dan rust er een zware taak op je schouders om niet alleen vanuit je eigen koker te denken en input te leveren, maar juist en vooral door bij elkaar in de keuken te gaan kijken. En mee te denken met de materiaalkeuze en de aanpak van je collega-bedrijven. Dan is er eigenlijk maar één sleutelwoord: vertrouwen. Juist dan is het goed dat je samen twee dagen opgesloten zit. Dat was echt van cruciaal belang.'

### Hoe werd gezamenlijke expertise ingezet?

Gert-Jan van Sluijs, projectleider woonstichting 'Twos': 'De vier bedrijven maakten eerst aan de hand van ons wensenpakket een

werkbeschrijving per discipline. Dus als bouwbedrijf, dakdekkersbedrijf, installatiebedrijf en onderhoudsbedrijf. Vervolgens hebben ze die werkbeschrijvingen allemaal samengevoegd om erop te gaan 'schieten'. Om elkaar zo over en weer vragen te stellen over de werkwijze, de materiaalkeuze en de planning. Met daarbij in het achterhoofd de belangrijke missie om tijdens de renovatie te zorgen voor zo weinig mogelijk bewonersoverlast. Een pittige opdracht, want de mensen zouden tijdens de renovatie gewoon in hun huurwoningen blijven wonen.'

**'Je denkt niet alleen vanuit je eigen koker, maar kijkt bewust bij elkaar in de keuken om mee te denken over het materiaal en de planning'**

### Hoe is het om vooraf input te leveren?

Dennis van Rooij, hoofd projectbureau schilders- en onderhoudsbedrijf 'Van Son': 'Ik wil graag onze kennis en ervaring als schilders- en onderhoudsbedrijf in een project stoppen. En niet alleen maar klakkeloos een plan uitvoeren. Deze aanpak heeft echt een meerwaarde omdat je je eigen ideeën en suggesties terugziet in de uitvoering. En die van de andere drie bedrijven zodat er één teamplan ligt. Dat wij-gevoel openbaart zich ook in het feit dat we als vier verschillende

bedrijven één en hetzelfde uurtarief hanteren. En dat we in de uitvoering allemaal hetzelfde hesje aan hebben met de opdruk 'Loven knapt op'.'

### Hoe is deze werkwijze voor installateurs?

Remco Bakx, projectleider installatiebedrijf 'Bucas Installatiebedrijven b.v.': 'Dit is natuurlijk een weldaad. Eindelijk eens niet een keer ieder voor zich. Dat egoïstische is volgens mij het grootste probleem in de bouw. Het is snel afferelen en wegwezen om nog een graantje mee te pikken van de uitgeknepen prijs waarvoor je geacht wordt te werken. Problemen gooij je over de schutting van de volgende uitvoerende partij. Dan is jouw deel af, maar zadel je er een volgend bedrijf mee op. Om nog maar te zwijgen over de bewonersoverlast en de meerkosten die dat met zich meebrengt.'

### Wat leverde het vooraf doorspreken op?

Mart Peters, projectleider bouwbedrijf 'Hendriks Coppelmans': 'De opdracht was om bij de renovatie de huurwoningen gelijk op te gaan waarderen naar energielabel B. Als we echt hadden gedaan wat er in een traditioneel bestek zou hebben gestaan, dan hadden we gezegd dat het technisch niet mogelijk was. Punt, einde oefening. Maar nu staken we samen de koppen bij elkaar om de woonstichting te helpen te schieten. Dennis van 'Van Son' kwam met een nieuw idee voor de ventilatieroosters buiten en 'Bucas'

kwam met een vondst qua mechanische ventilatie binnen in de woning. Zo lukte het ons toch om het energielabel B te halen.'

### Wat was de winst bij de dakrenovatie?

Derk van Oosterwijk, bedrijfsbureau dakdekkersbedrijf 'Dapan': 'De daken zouden aanvankelijk van buitenaf worden geïsoleerd. Maar dan moesten de bewoners wel wat extra huur betalen. Het gevolg: 'golvende' daken omdat de ene huurder wél en de ander niet voor isolatie kiest. Plus enorm veel extra kosten omdat dakkapellen en gotten bij isolatie



Alhoewel verschillende bedrijven aan het werk zijn, dragen ze allen het hesje met de opdruk 'Loven knapt op'

ook aangepast zouden moeten worden. Dus was het resultaat van het samen brainstormen dat het veel mooier, beter en goedkoper zou uitpakken als we bij de dakisolatie van binnen-uit te werk zouden gaan. Zie het maar als een grote gezamenlijke denktank waarop je terug kunt vallen.'

#### Welk idee kwam vanuit het schilderonderhoud?

Dennis van Rooij, hoofd projectbureau schilders- en onderhoudsbedrijf 'Van Son': 'We zouden eerst ook alle puien aan de

#### Gert-Jan van Sluijs, projectleider woonstichting 'Tiwos':

'Deze werkwijze bevalt me echt ontzettend goed. Ik geloof in een goed lopend project als je al in het voortraject de expertise inzet van alle uitvoerende bedrijven. Dan heb je overigens wel partijen nodig die ook anders willen werken dan de traditionele manier van puur en alleen maar de uitvoering ter hand nemen van een bestek.'

#### Anton van den Brink, bedrijfsleider/uitvoerder dakdekkersbedrijf 'Dapan':

'Het is voor mij een veel prettigere manier

achterkant van de huurwoningen gaan vervangen. Die zouden namelijk te slecht zijn. Maar ja, puien uitbreken is nogal wat werk. En zeker als de bewoners gedurende de renovatie in hun huis blijven wonen – met overigens de mogelijkheid om tijdens de renovatie naar een wisselwoning uit te wijken – heb je het toch wel over enorm veel bewonersoverlast. 'Het kan ook anders', zei ik toen. 'We kunnen de puien duurzaam herstellen wat een gelijkwaardige kwaliteit oplevert, met het voordeel dat er geen sloop aan te pas komt.' Daar kozen we toen voor.'

#### Is er nog een voorbeeld van expertise-inbreng?

Jurgen Verhagen, calculator/werkvoorbereider bouwbedrijf 'Hendriks Coppelmanns': 'Qua betonnen berghingen hebben we het uiteindelijk ook anders gedaan dan de opzet was. Die zouden we stuk voor stuk afbreken om ze vervolgens in de vorm van houtskeletbouw terug te laten keren. Wat bleek? Bij nagenoeg iedere bewoner zag de berghing er weer net even anders uit. We zouden huurders geen plezier doen met eenheidsworst. En om ze identiek te laten vervangen, dat zou teveel kosten met zich meebrengen. We legden de lat daarom wat minder hoog met een goede opknapbeurt van de bestaande berghingen.'

#### Wie komt met het allerlaatste voorbeeld?

Mart Peters, projectleider bouwbedrijf 'Hendriks Coppelmanns': 'Ik heb nog wel een concreet voorbeeld. Bij de renovatie

gaan we onder andere ook de badkamers aanpakken. Het oorspronkelijke idee was om de oude en bestaande wandtegels er eerst af te halen. Om er dan weer nieuwe op te zetten, die de huurders overigens zelf mochten uitkiezen. Nu zetten we de nieuwe tegels op de bestaande. Waarom? Omdat sloop veel geluidsoverlast en stofoverlast met zich meebrengt voor de bewoners. Tot die slotsom zijn we samen gekomen. En 'Tiwos' als opdrachtgever heeft daarvoor het uiteindelijke akkoord gegeven.'

#### Was het ook een kwestie van samen inkopen?

Anton van den Brink, bedrijfsleider/uitvoerder dakdekkersbedrijf 'Dapan': 'De inkoop deden we inderdaad ook samen. Dus dat scheelt een hoop in de kosten, bijvoorbeeld bij de huur van de steigers. Steigers die we ook zeer efficiënt wisten in te zetten. Want we stemden de planning onderling zo af, dat ieder bedrijf maximaal gebruik kon maken van de steigers. Dat is natuurlijk anders dan in de praktijk van alledag. Erst komt de glaszetter, zet een steiger op, plaatst glas en vertrekt weer met zijn steiger. Daarna komt de schilder om de volgende steiger op te zetten. Of er wordt gedacht 'het zijn mijn kosten toch niet' als een steiger een week lang niet wordt gebruikt.'

#### Hoe gingen jullie bewonersvriendelijk te werk?

Dennis van Rooij, hoofd projectbureau schilders- en onderhoudsbedrijf 'Van Son': 'We hebben eerst een sessie gehad voor iedereen die hier aan de uitvoering werkt.



van werken. Maar het bevalt me erg goed om blanco en zonder vooroordelen met alle betrokken partijen alle zaken eerst grondig door te spreken alvorens met

de renovatie te beginnen. Vooraf meedenken en er vanaf het begin af aan actief bij betrokken zijn, ervaar ik als een pluspunt.'

#### Derk van Oosterwijk, bedrijfsbureau dakdekkersbedrijf 'Dapan':

'Onderlinge problemen komen al in een veel eerder stadium boven drijven. Het is je plicht om zaken zoveel mogelijk vooraf aan te kaarten. 'Waarom zei je dat niet eerder?' is



anders het terechte verwijt. Zo hadden we bijvoorbeeld extra dakpijpen nodig voor de ventilatie. Dat houd je bij deze werkwijze dus niet voor je.'

#### Jurgen Verhagen, calculator/werkvoorbereider bouwbedrijf 'Hendriks Coppelmanns':

'Dit is volstrekt anders. Je bent medeverantwoordelijk voor je eigen werkbeschrijving waarbij de bewonerstevredenheid, afgezien van de renovatie, het heilige gezamenlijke doel is. De sfeer en de werkwijze zijn veel plezieriger. Niet alleen voor

De instructies waren om niet te roken, de radio niet hard te zetten, niet met bewoners in discussie te gaan en niet bij de mensen zelf op de koffie te gaan. Dat laatste doen we omdat we de renovatie zakelijk willen houden. Eten en drinken doe je daarom alleen in de keet. Verder is het zo dat we de keet, en ook de containers met materialen, op centrale plekken bij elkaar neerzetten. Zo houden we zoveel mogelijk parkeergelegenheid over voor de bewoners. Die willen hun auto natuurlijk wel kwijt.’

### **Wat is nu het voordeel voor de bewoners?**

Derk van Oosterwijk, bedrijfsbureau dakdekkersbedrijf ‘Dapan’: ‘Een bestek is veelal opgezet vanuit de theorie. Door samen van tevoren alle details door te nemen, bedachten we een werkbaar plan dat op de praktijk gebaseerd was. Alle acties van onze bedrijven zijn zo op elkaar afgestemd dat er zoveel mogelijk wordt gedaan op één dag. Dan zijn de bewoners zo snel mogelijk van de overlast af. De planning is bij ons zo realistisch, dat we één woning per dag kunnen afmaken. Voor alle duidelijkheid: alleen als we het hebben over het vernieuwen van de daken. Hiermee weten bewoners precies wanneer wij bij ze langs komen. Dat geeft rust.’

### **En? Is al bekend of de bewoners tevreden zijn?**

Gert-Jan van Sluijs, projectleider woonstichting ‘Tiwo’s’: ‘De bewoners zijn nu al heel tevreden en we hebben nog geen klacht gehoord. Wat wil je als de uitvoerders zelf wekelijks aan de uitvoerenden vragen of ze



Elke twee weken is er overleg tussen de woonstichting en de vier uitvoerende bedrijven over de voortgang

ideeën hebben voor nog minder bewonersoverlast? Verder beginnen we binnenkort met het interviewen van huurders waarvan de woning is opgeleverd. Rolt daar iets nuttigs uit, dan wordt dat bij de resterende woningrenovaties gelijk ingevoerd om de overlast nog verder te gaan verminderen. Wat gewoon erg opvalt, is de rust die dit project uitstraalt. Alles is tot in de details uitgewerkt door alle betrokken partijen en alles wordt ter plekke onderling opgelost.’

### **Is het nu alleen maar rozengeur en maneschijn?**

Jurgen Verhagen, calculator/werkvoorbereider

bouwbedrijf ‘Hendriks Coppelmans’: ‘Laten we heel eerlijk en open zijn. Geen van ons heeft ervaring met deze nieuwe vorm van samenwerken. We hebben altijd op de oude manier ‘dit is alleen mijn pakkie-an’ gewerkt. Hoe goed de intentie ook is om het over een andere boeg te gooien, het is wel een ingesleten patroon. Als je het dan hebt over de stevige discussies die we hier terdege voeren, dan zit het ‘m in negen van de tien gevallen vast op het verschijnsel dat iemand in de oude groef vervalt. Die pittige discussies hebben overigens altijd een opbouwend karakter. In die zin zijn ze gewoon heel leerzaam.’

<

ons als middenkader, maar ook op de werkvlak. Dat straalt door naar de bewoners.’

iets in een half jaar tijd neerzetten waar normaal zo’n twee jaar voor staat. Vanwege de verzameling van alle know-how zijn er nagenoeg geen faalkosten. Dus ben je goedkoper uit. Dat is een unieke prestatie, net zoals het minimum aan bewonersoverlast.’

### **Dennis van Rooij, hoofd projectbureau schilders- en onderhoudsbedrijf ‘Van Son’:**

‘Deze manier van gelijkwaardig samenwerken bevult me beter dan onderaannemer zijn. We kunnen nu onze vakken inbrengen. Onze vaklui vinden dit ook veel leuker. Net zoals dat binnen ons bedrijf gebruikelijk is om elkaar op te vangen, zo

doen we dat nu ook met de jongens van het bouw-, installatie- en dakdekkersbedrijf.’

### **Remco Bakx, projectleider installatiebedrijf ‘Bucas Installatiebedrijven b.v.’:**

De neuzen staan dezelfde kant op. Het is een verademing dat er juist actief en bewust over elkaars schutting heen wordt gekeken. De loodgieter boort zelf even gaatjes voor de ventilatie in plaats van de timmerman van het

werk te houden. De timmerman helpt mee als er dakgoten geplaatst moeten worden. Echt teamwork dus.’

**Mart Peters, projectleider bouwbedrijf ‘Hendriks Coppelmans’:**  
‘Ik sta er nog steeds versteld van dat we met deze manier van samenwerken

