

LAAT UW AANNEMER LACHEN

Tom Burgers

Directeur P5COM Woningcorporaties

De kans is groot dat uw zorginstelling te veel geld uitgeeft aan het dagelijks en planmatig onderhoud. Geen sexy onderwerp, maar wel interessant; er gaat immers veel geld in om. Woningcorporaties maken flinke slagen op het gebied van vastgoedbeheer, wat ook blijkt uit diverse studies.

Ik kom in de praktijk voorbeelden tegen van onderhoudskosten die na optimalisatie 20 tot 40 procent lager zijn dan voorheen. De tevredenheid van de bewoner loopt daarbij zelfs op.

Voor de zorgsector is op dit gebied nog een wereld te winnen. Hier zijn twee verklaringen voor. Allereerst vraagt een andere kijk op vastgoedbeheer om focus. Dat is binnen de zorgsector een lastig punt omdat er volop veranderingen gaande zijn die betrekking hebben op het primaire proces. Ten tweede is de vastgoedportefeuille zelf een grote afleider. Door de extramuralisatie hebben veel organisaties te maken met teruglopend gebruik van hun vastgoed, waardoor ze extra gefocust zijn op de strategische vraagstukken. Ondertussen lopen de uitgaven voor dagelijks onderhoud gewoon door.

Resultaatgericht Samenwerken of Ketensamenwerking aan vastgoedonderhoud is een nieuwe trend. Hiermee stroomt er minder geld uit de kas van de opdrachtgever. Kenmerk is dat de



VASTGOED
PORTEFEUILLE
ZELF IS GROTE
AFLEIDER



opdrachtgever één of meerdere vaste bouwpartners als exclusieve partij selecteert.

Waarom zijn woningcorporaties daar succesvol mee? Traditioneel zijn de verantwoordelijkheden van het vastgoedonderhoud niet goed belegd. U bent van het begin tot het eind probleemhouder en daarmee risicodragend. De aannemer denkt en droomt vooral over omzet. Zo gaat het al honderd jaar. U betaalt daardoor meer dan u dacht te hebben besteld. Meestal als gevolg van meerwerk.

U kunt deze vicieuze cirkel doorbreken door de samenwerking anders te organiseren. Spreek af dat kostenreductie wordt beloofd. Een meetbare besparing op uw *out-of-pocket*-kosten waardeert u bijvoorbeeld met een hoger rendement voor de aannemer. Zo zet u de aannemer in z'n vooruit. Immers, nu loont het voor de aannemer om uw processen slimmer te organiseren en faalkosten te beperken. Dit is voor u voordelig omdat ze minder manuren besteden, het *one-time-fixed* principe realiseren en reparatieaanvragen sneller dan verwacht verhelpen.

Eenmaal goed georganiseerd kunt u zich weer vrijmaken voor zaken die er voor een zorgorganisatie echt toe doen, terwijl de *out-of-pocket*-kosten substantieel lager zijn. Wie wil nou geen steeds beter presterende aannemer die blij wordt van een lagere omzet? ♦