01

KiB (Kwaliteit in Balans)

01.A Inleiding

Ketensamenwerking kan voor een woningcorporatie een overtuiging en toekomstvisie zijn die de kern van de bedrijfsvoering wordt bij de realisatie van haar onderhoudsopgave. Door samenwerking met de markt is de verwachting dat hierbij snellere doorlooptijden, meer tevreden huurders en besparingen te realiseren zijn via faalkostenreductie en innovatie. De verwachting is dat de noodzaak tot samenwerking zal toenemen, dit heeft te maken met het feit dat opdrachtgevers zelf minder deskundig personeel in dienst kunnen nemen door krapte in dit segment van de arbeidsmarkt en vergrijzing. Verder is er een noodzaak om de uitgaven te beheersen vanwege de economische crisis.

De keten bestaat uit: opdrachtgevers (woningcorporatie) – opdrachtnemers (aannemer) – co-makers (adviseurs, onderaannemers, leveranciers).

De opdrachtnemer heeft zijn eigen vaste co-makers omdat hij hiermee al een langere relatie heeft opgebouwd. Het vormen van vaste teams is de belangrijkste beweegreden hiervoor. Een co-maker heeft ook een verdienmodel (win-win situatie) met de bouwer. In de gehele keten is het transparant welke afspraken met elkaar gemaakt zijn.
Co-makers zijn: installateurs, gevelbedrijven, energieadviseurs, dakbedrijven, afbouwbedrijven, kozijnleveranciers, asbest, architecten en overige adviseurs in het voortraject.

Indien er voor deze samenwerkingsvorm gekozen wordt wil de opdrachtgever bereiken dat er efficiënter, daadkrachtiger en besluitvaardiger kan worden gewerkt aan de uitvoering van onderhoud. Dit alles vanuit de gedachte dat ketensamenwerking voor alle deelnemende partijen voordelen oplevert: *Samen slimmer, samen beter en daarom een tevreden klant.*

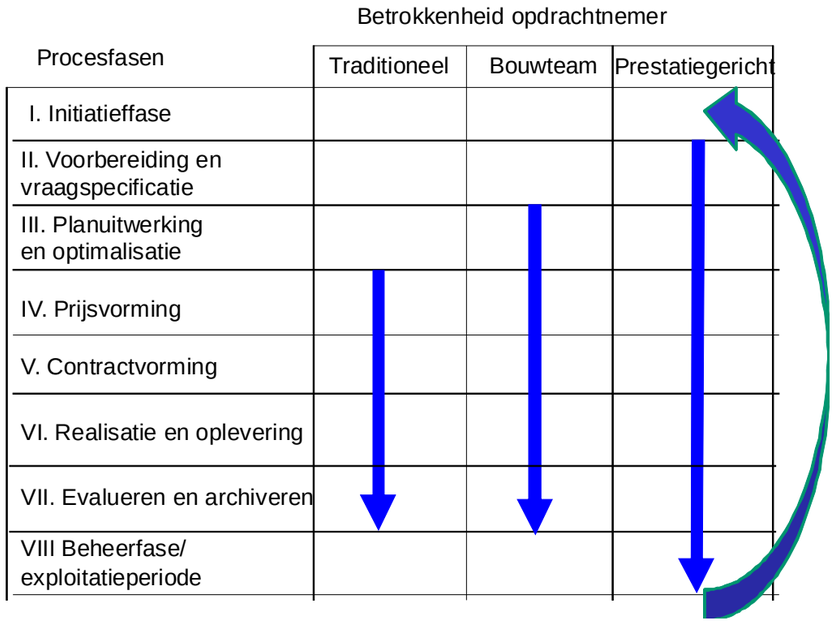
Vanuit deze keten samenwerkingsgedachte is er een samenwerkingsmodel ontwikkelt met de markt. Met dit model, Kwaliteit in Balans (KiB) genaamd, is het mogelijk om de totale opgave van de opdrachtgever voor de afdeling Verduurzamen en Verbeteren zo slim en zo efficiënt mogelijk te realiseren. De methodiek van KiB is omschreven in de uitgave 'Leidraad resultaatgericht samenwerken bij investeren en onderhouden' van SBR Rotterdam, 2013. Met de leidraad hebben SBR en TNO de handen ineengeslagen om de terminologie, het procesmodel en de stappenplannen in elkaar te schuiven. In dit rapport wordt uitgegaan van dit nieuwe business model.

Afbeelding 1: Leidraad RGS

rutges
vernieuwt onderhoud & renovatie

01.B Wat is RGS & KiB?

Resultaat Gericht Samenwerken (RGS) is in feite een integrale, innovatieve variant op de planontwikkeling en aanbesteding in een bouwteam. Bij RGS in combinatie met KiB is Rutges Vernieuwt, in tegenstelling tot het bouwteam vanaf de initiatieffase van een project tot en met de beheerfase, betrokken.



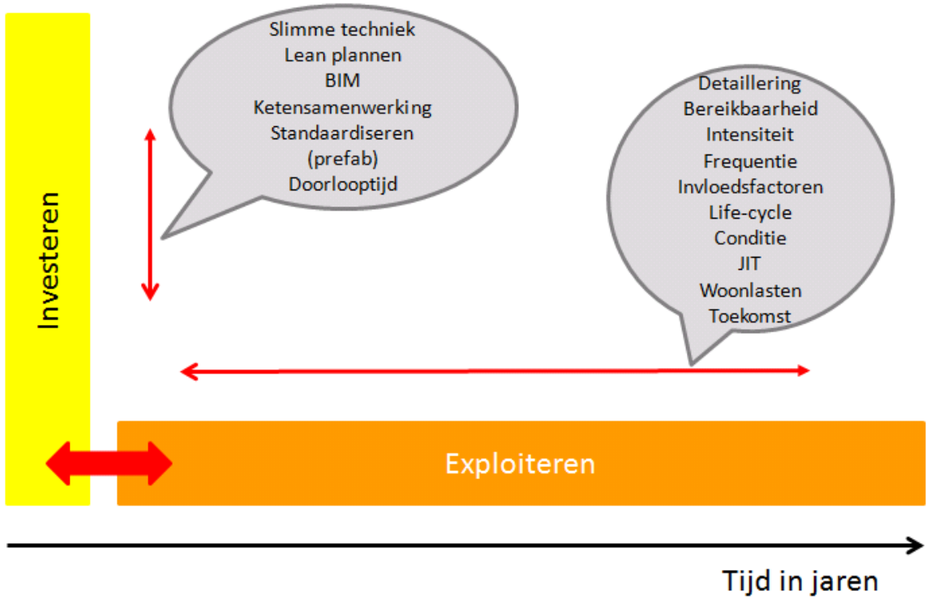
In paragraaf 01.D is het stappenplan van de zeven projectfasen uitgewerkt. Per projectfase zijn de voornaamste acties, mogelijke rolverdeling en beoogde output uiteengezet.

In paragraaf 01.E is de voorbereidingsplanning (fase I t/m fase V) van het renovatieproject 27 woningen Albert Verweystraat voor woningcorporatie wonenCentraal uitgewerkt. Namens Rutges Vernieuwt heb ik geparticipeerd in het planteam om de planvoorbereiding vorm te geven. Voor deze woning-corporatie hebben wij inmiddels drie projecten voorbereid en starten binnenkort met 2 nieuwe projecten.

Deze planning geeft een goed beeld van de tijdbesteding in het voortraject en is representatief voor de projecten zoals die door Rutges Vernieuwt worden uitgevoerd.

Afbeelding 2: 27 woningen Albert Verweystraat en projectleider wonenCentraal Reinier Mathot

De traditionele manier van samenwerken binnen renovatie en onderhoud leidt vaak tot onnodig hoge exploitatie- en faalkosten. Vaak zijn de verschillende fasen van het proces niet optimaal op elkaar afgestemd en wordt er alleen gekeken naar de investering op de korte termijn. De kracht van RGS is de verbinding tussen investering en exploitatie. Hierdoor wordt duidelijk inzicht gegeven in de Total Value of Ownership (TVO), wat staat voor de meerwaarde die gecreëerd wordt voor de opdrachtgever en gebruiker in beleving en comfort, in relatie tot de investering.



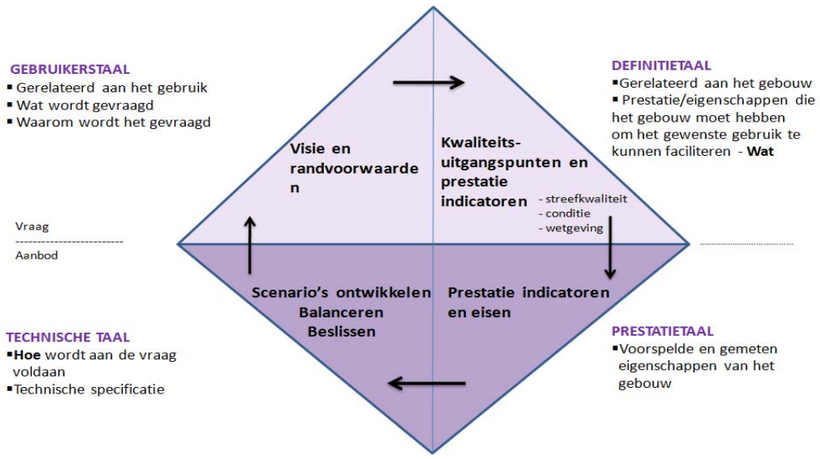
Afbeelding 3: grafiek met verbinding investering en exploitatie

01.C Kwaliteitsuitgangspunten en prestatie-eisen

Aan het begin van het proces wordt binnen het RGS-principe middels de methodiek KiB de opdrachtgever ondersteunt om zijn visie en randvoorwaarden helder te formuleren. Door kwaliteits-uitgangspunten af te stemmen op basis van de zeven onderstaande kwaliteitsthema's worden de wensen van de opdrachtgever gespecificeerd. De kwaliteitsthema's zijn:

- Veiligheid met als subthema: brandveiligheid en inbraakveiligheid
- Gezondheid met als subthema's geluid en vocht
- Gebruikskwaliteit met als subthema's: aanwezigheid en begaanbaarheid
- Energie met als subthema's: energiebesparing en energieklasse
- Wonen / Leefbaarheid met als subthema bewonerskeuze
- Milieu met als subthema's waterhuishouding en milieubelasting
- Toekomstwaarde met als subthema's flexibiliteit en voorzieningen ouderen

Per thema wordt telkens afgevraagd welke kwaliteitsuitgangspunten van belang zijn.



Afbeelding 4: KiB proces

rutges
vernieuwt onderhoud & renovatie

Om de kwaliteitsuitgangspunten uit te werken naar prestatie-eisen worden bouwdelen gebruikt. De bouwdelen worden voorzien van prestatie indicatoren als waterdichtheid, bevestiging, houtrot e.d. Per indicator wordt een prestatie-eis bepaald in de klasse 0 t/m 5, waarmee de staat van het bouwdeel bij aanvang en oplevering wordt afgestemd (zie tabel 1). De indicatoren worden vermeld in een 'Normenboek' dat gebaseerd is op regelgevingen als het Bouwbesluit, Woonkeur e.d.

Vertaalslag van visie naar kwaliteitsuitgangspunten en prestatie-eisen naar scenario's en maatregelen

Hoofdstuk 1 Schil						
Bouwdeel & functie	Functionele kwaliteit; maatgevend	Functionele kwaliteit; beschrijvend	Prestatie-eis			Norm
			Prestatie-indicator	Aanvang	Periodiek	
Gevels	Veiligheid: constructief en technisch veilig		Mate van gebreken in metselwerk. Visuele beoordeling per meetplaats. Klasse 0 t/m 5	Klasse 0		16

Tabel 1: Voorbeeldiuitwerking

Door prestatie-eisen per bouwdeel vast te stellen wordt kwaliteit meetbaar, zodat de opdrachtgever goed onderbouwde afwegingen kan maken tussen kwaliteit en geld: Kwaliteit in Balans. Opdrachtgever en -nemer werken vanaf de initiatieffase tot en met de beheerfase nauw samen op basis van de vooraf overeengekomen uitgangspunten en randvoorwaarden.

Wat levert het op voor de opdrachtgever?

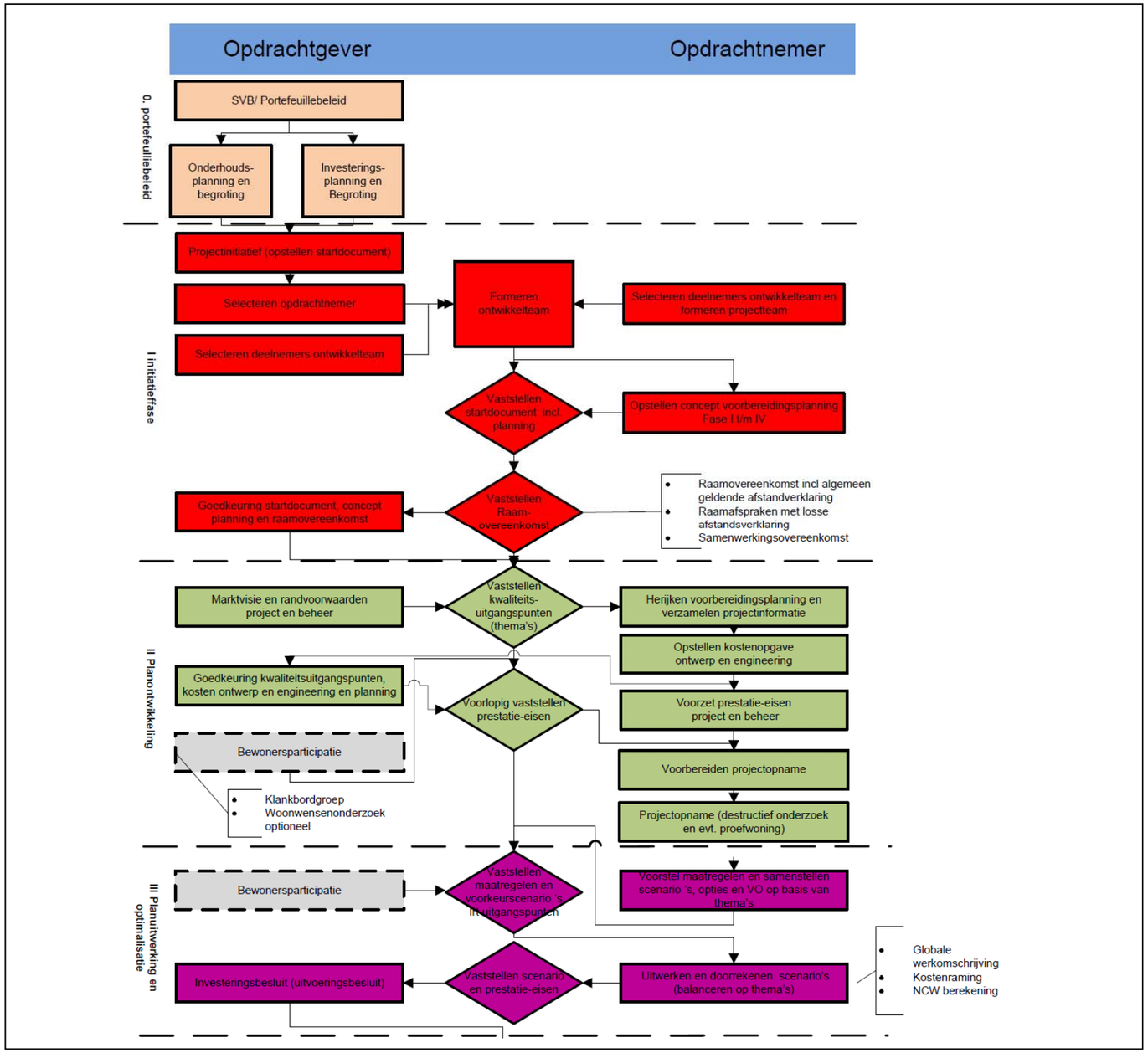
- Duidelijke visie met heldere uitgangspunten
- Lagere directe en indirecte kosten t.o.v. traditioneel samenwerken
- Integrale aanpak leidt tot een lagere TCO (Total cost of ownership)
- Vooraf vastgesteld resultaat middels prestatie garantie over de gehele exploitatie
- Tevreden bewoners door betrokkenheid proces; tijdens de planvorming wordt de mening van de bewoners meegenomen
- Betere beheersing van de onderhoudskosten; door exploitatie te koppelen aan investering (integrale aanpak)
- Lagere exploitatie kosten
- Betere beheersing van de kwaliteit door de afgesproken prestatie-eisen
- Beperkt ontwerprisico van de opdrachtgever

Wat levert het op voor Rutges?

- Continuïteit; geen aanbestedingskosten meer, waardoor de algemene kosten (AK) lager uitvallen
- Intentie tot voortzetting van de samenwerking gedurende de exploitatie
- Impuls voor innovatief denken
- Gerichter opnames uitvoeren zodat onnodig werk voorkomen wordt (efficiënter proces)

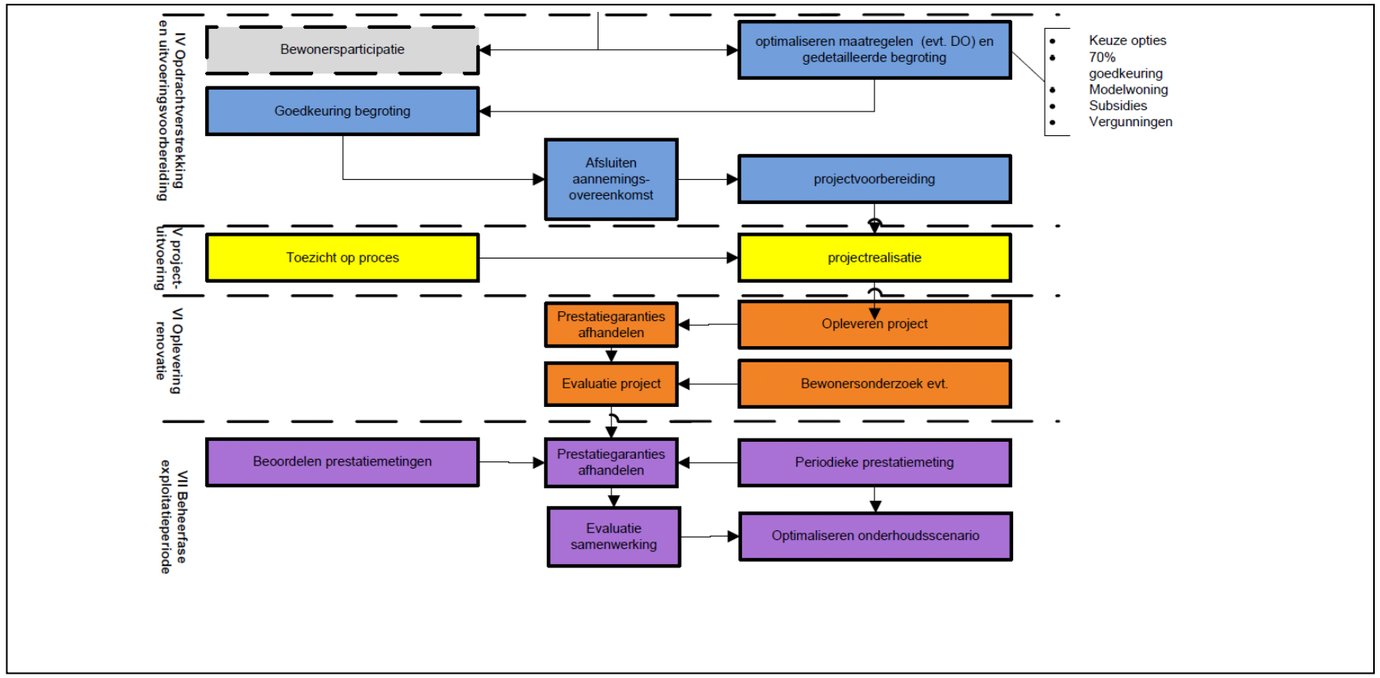
rutges
vernieuwt onderhoud & renovatie

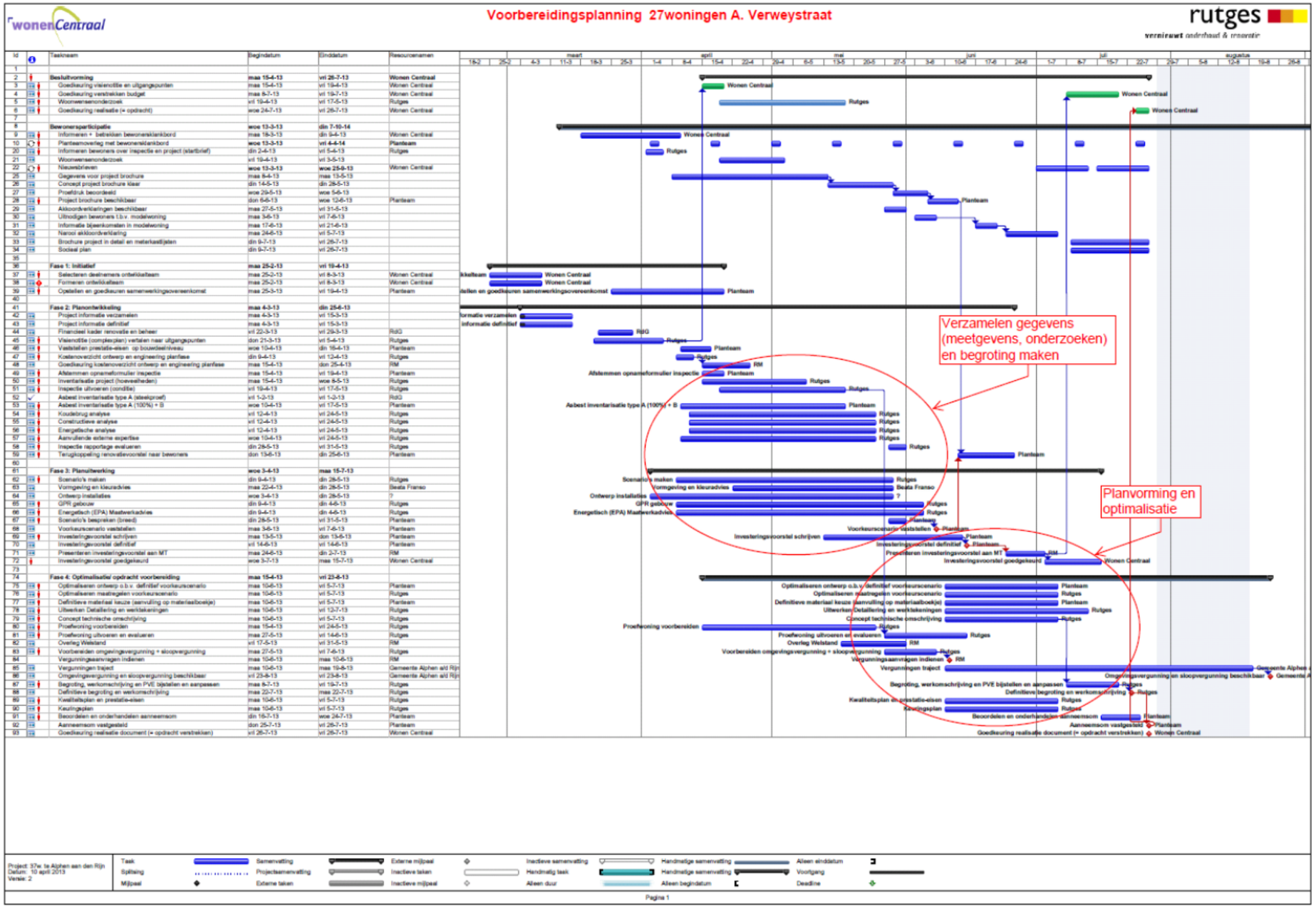
01.D Stappen projectfasen 0 t/m 3



rutges
vernieuwt onderhoud & renovatie

01.D Stappen projectfasen 4 t/m 7



rutges
vernieuwt onderhoud & renovatie

01.E Projectplanning