A photograph of two women with curly hair, dressed in black, standing in a server room. They are both looking down at white tablets they are holding. The room is filled with rows of server racks, some of which have blue lights. The floor is a grey carpet with a grid pattern. The lighting is a mix of the cool blue from the servers and the warm white from the ceiling lights.

Koninklijk Instituut Van Ingenieurs
Engineering Society

KIVI Maintenance Gebouwonderhoud 2023

Sessie 5 (2) 7 juni 2023

Samenwerking met marktpartijen (in TBO)

Agenda

16.30 Introductie en inleiding

16.35 Jaarprogramma stand van zaken

16.45 Presentatie door Anand Moelchand en Erik van der Wel

17.45 Resumé, volgende sessie en vervolgacties

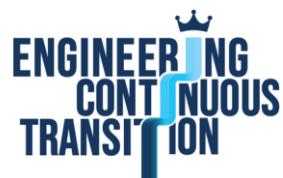
18:00 Einde en digitaal napraten

Over KIVI

Opgericht in
1847



Het Koninklijk Instituut Van Ingenieurs (KIVI) is de beroepsvereniging voor ingenieurs in Nederland. Binnen KIVI zijn **alle ingenieursdisciplines** en ingenieurs in **alle stadia van hun loopbaan** vertegenwoordigd.



Onze missie



Ondersteunen van ingenieurs in hun beroepsuitoefening

Erkenning ingenieurswerk

Verbindingen met onderzoek, onderwijs, de samenleving en elkaar

Kwaliteit van onderwijs en onderzoek waarborgen

Kennis van ingenieurs inzetten ten dienste van maatschappelijke vraagstukken

Impact van technologie op de samenleving zichtbaar maken

Samenwerking met bedrijfsleven, kennisinstellingen, het hoger

onderwijs, de overheid en buitenlandse partners

Onze meerwaarde

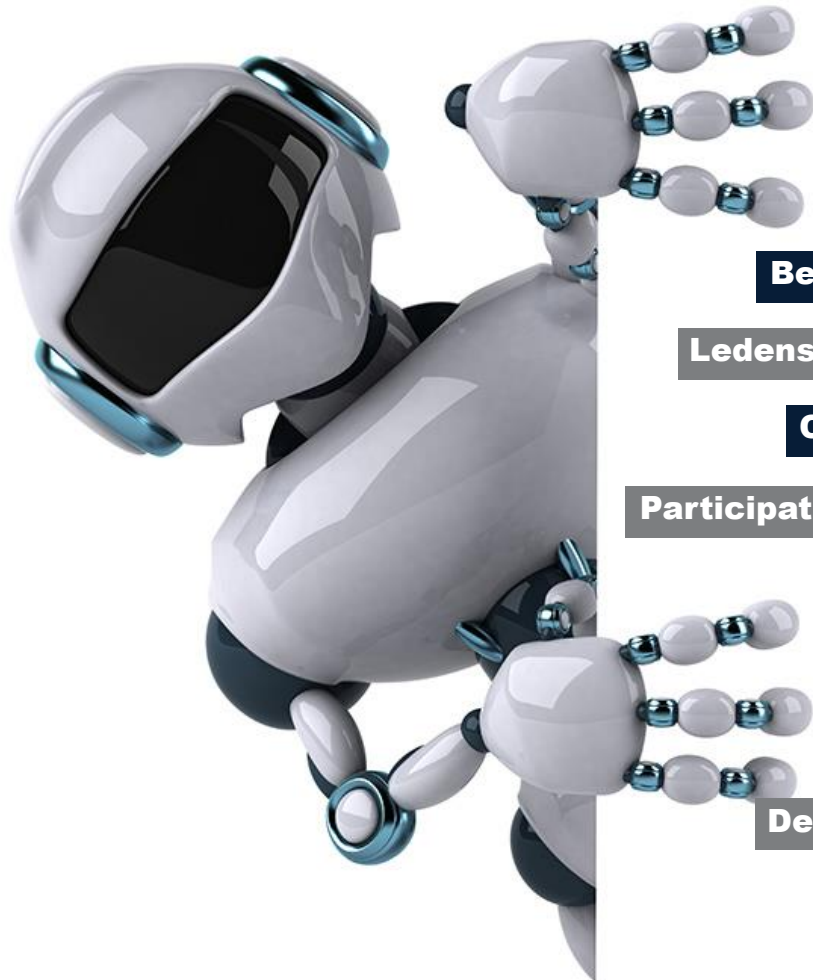


**Ingenieurs zowel
vakinhoudelijk als
persoonlijk ontwikkelen**

**Ontwikkelen en erkenning
van het ingenieursvak**

**Bedrijven ondersteunen
in de ontwikkeling
van hun ingenieurs (en bedrijf)**

Voordelen lidmaatschap voor ingenieurs



De Ingenieur

Betrouwbare vakinformatie en nieuws

Ledenservices

Communities in het werkveld

Participatie in technisch maatschappelijke projecten

Vergroot je netwerk

Persoonlijke ontwikkeling

Professionele registratie

Deelname aan activiteiten

Meer info op Youtube klik [hier](#)

Jaarprogramma Gebouwenonderhoud 2023

<https://www.kivi.nl/afdelingen/maintenance/gebouwenonderhoud-2023>

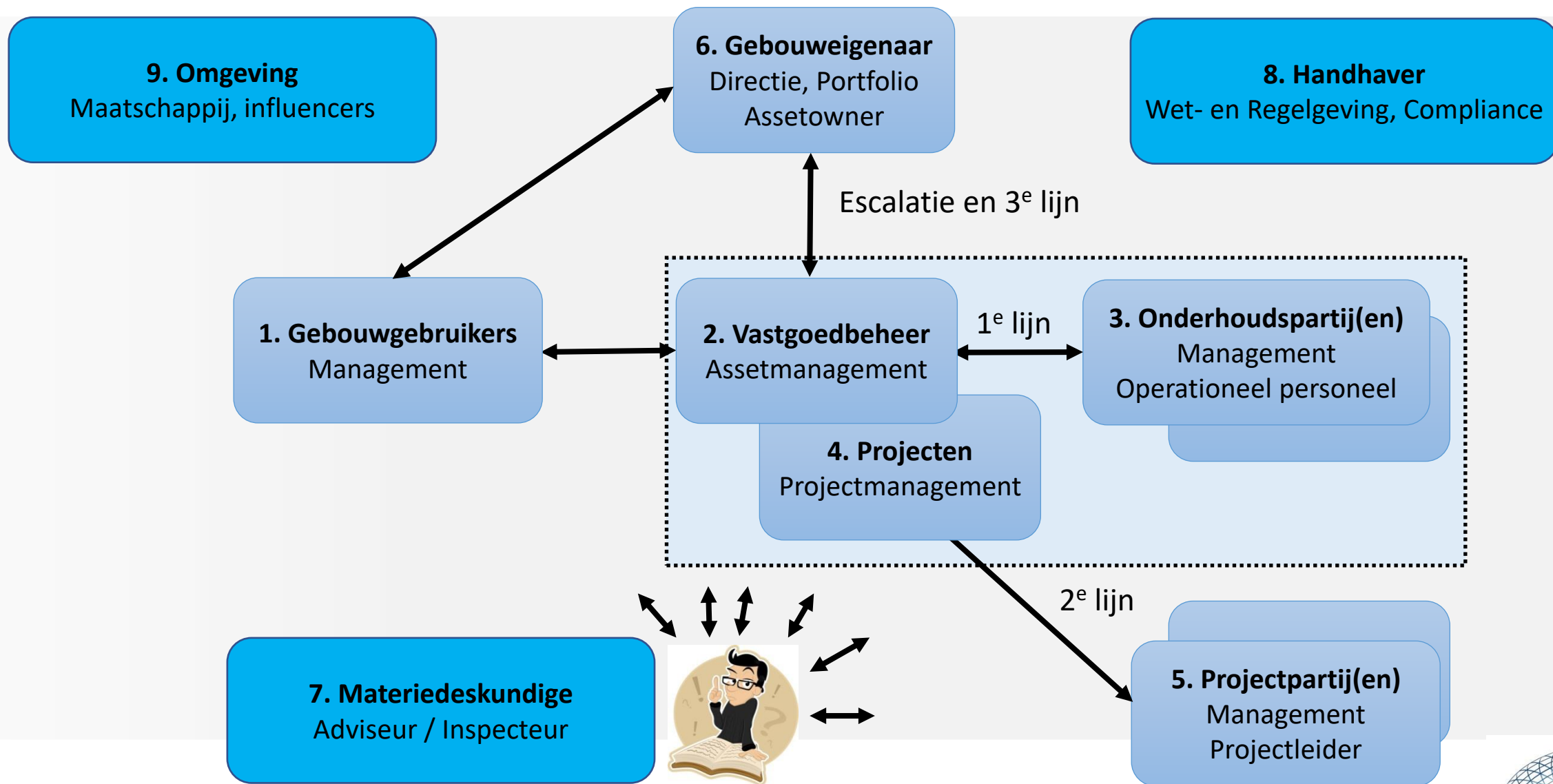
Alle actuele info is daar te vinden. Aanmelden per sessie.

Blijf op de hoogte via onze mailing list of mail uw berichten naar amm@kivi.nl

Activiteiten

<u>Nr</u>	<u>Week</u>	<u>Datum</u>	<u>Onderwerp</u>
1	5	1 februari 2023	Introductie webinar omtrent Samenwerking
2	10	8 maart 2023	I.v.m ziekte sprekers verschoven naar 7 juni 2023
3	14	5 april 2023	Smart Campus samenwerking bij de Erasmus Universiteit Rotterdam en TU Delft
4	18	3 mei 2023	Ketensamenwerking, pompen of verzuipen?
5	23	7 juni 2023	Samenwerken met marktpartijen
6	36	6 september 2023	Samenwerken met handhavers en arbeidsmarkt
7	40	4 oktober 2023	Nader te bepalen
8	44	1 november 2023	Samenwerken met politiek en maatschappij
9	49	6 december 2023	Nader te bepalen

Waar heeft u ervaring?



Inhoud

1. Wie zijn wij?
2. Voordelen van samenwerken met marktpartijen?
3. Randvoorwaarden om samen te werken?
4. Voorbeeld samenwerkingsvorm bij Habeko wonen
5. Stellingen

Wie zijn wij?



- Erik van der Wel (korte intro en ervaring in het beheer en onderhoud);
- Anand Moelchand (korte intro en ervaring in het beheer en onderhoud);
- 3 Webinars in 2023 met het thema Samenwerken;



Stelling 1

Samenwerken met marktpartijen is niet noodzakelijk, als opdrachtgever weet je heel goed wat en hoe het moet gebeuren. De marktpartij moet het gewoon uitvoeren.

Waarom samenwerken met marktpartijen?

1. Financieel aantrekkelijker door minder faalkosten;
2. Expertise van marktpartijen gebruiken;
3. Sturen op prestaties, optimale kwaliteit en klanttevredenheid;
4. Samen kennis ontwikkelen en innoveren;

Waarom samenwerken met marktpartijen?

- Voorbeeld samenwerkingsvormen

Procesfasen	Betrokkenheid opdrachtnemer		
	Traditioneel	Bouwteam	RGS
I. Initiatieffase			
II. Planontwikkeling			
III. Planuitwerking en optimalisatie			
IV. Opdrachtverstrekking en uitvoeringsvoorbereiding			
V. Projectuitvoering			
VI. Oplevering			
VII Beheerfase/ exploitatieperiode			

- RGS staat voor Resultaatgericht Samenwerken (vooral woningcorporaties)

Stelling 2

- Samenwerken is alleen mogelijk als je gezamenlijke belangen hebt.

Goede samenwerking is niet vanzelfsprekend

De negatieve spiraal die samenwerking ondermijnt.

1. Een slechte ervaring leidt tot het aanscherpen van eisen (bijvoorbeeld een boeteclausule).
2. Het aanscherpen van eisen leidt tot een verharding van de relatie.
3. Verharding van de relatie ondermijnt een klimaat van samenwerken en vertrouwen.
4. Verharding van de relatie schept een klimaat voor meer slechte ervaringen.

Deze negatieve spiraal werkt veel makkelijker dan de omgekeerde positieve spiraal.

Samenwerking staat daardoor continu onder druk. De positieve spiraal inzetten vraagt moed en handelen op basis van redelijkheid, ook als dat niet direct wederkerig is

Randvoorwaarden opdrachtgever voor goede samenwerking

1. Vertel een expert wat je wil, niet hoe hij zijn werk moet doen.
2. Respecteer convenanten. Ga de Uniforme Administratieve Voorwaarden (UAV) niet herschrijven.
3. Selecteer in een aanbesteding op wat je belangrijk vindt. Als je ontzorgd wil worden, selecteer dan op ontzorgen in plaats van op de laagste prijs.
4. Betaal voor extra werk.
5. Geef extra ruimte in de planning voor extra werk.
6. Informeer de opdrachtnemer direct over fouten die je constateert, zodat de herstelkosten beperkt blijven.

Stelling 3

Voordat je boos wordt op je samenwerkingspartner, verplaats je eerst in zijn positie.

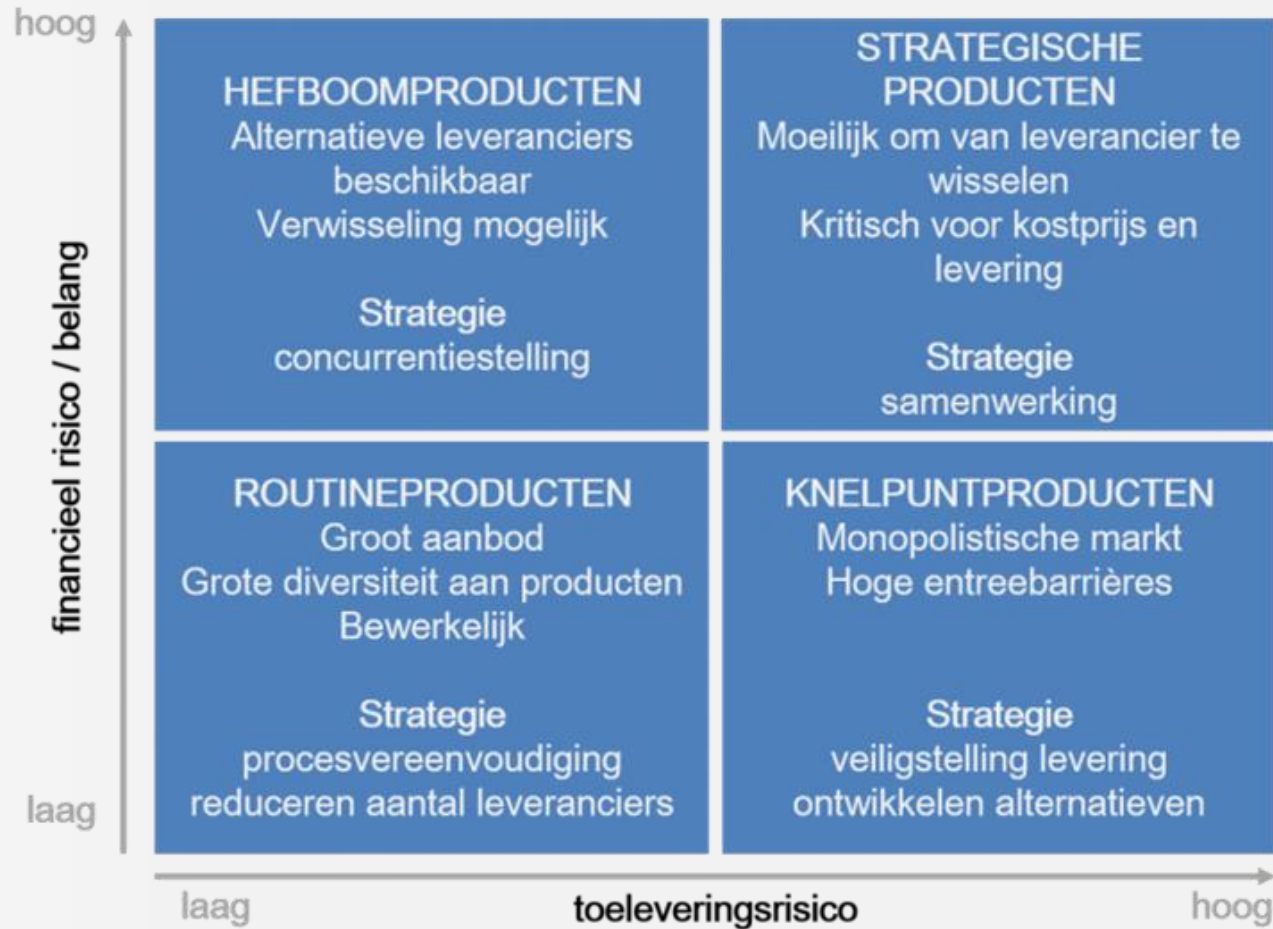
Randvoorwaarden opdrachtnemer voor goede samenwerking

1. Kom je afspraken na. Maak geen afspraken die je niet na kunt komen.
2. Misbruik fouten of omissies in aanbestedingen niet. Informeer de opdrachtgever direct als je een fout of omissie in aanbestedingsdocumenten tegenkomt.
3. Neem alleen werk aan als je de capaciteit hebt om het uit te voeren.
4. Neem alleen werk aan als je de expertise hebt om het uit te voeren.
5. Geef een bedrag op waar je het werk voor kunt maken.
6. Vraag alleen betaling voor extra werk als je daar extra kosten voor maakt.
7. Vraag alleen extra ruimte in de planning voor extra werk als je die voor extra werk nodig hebt.

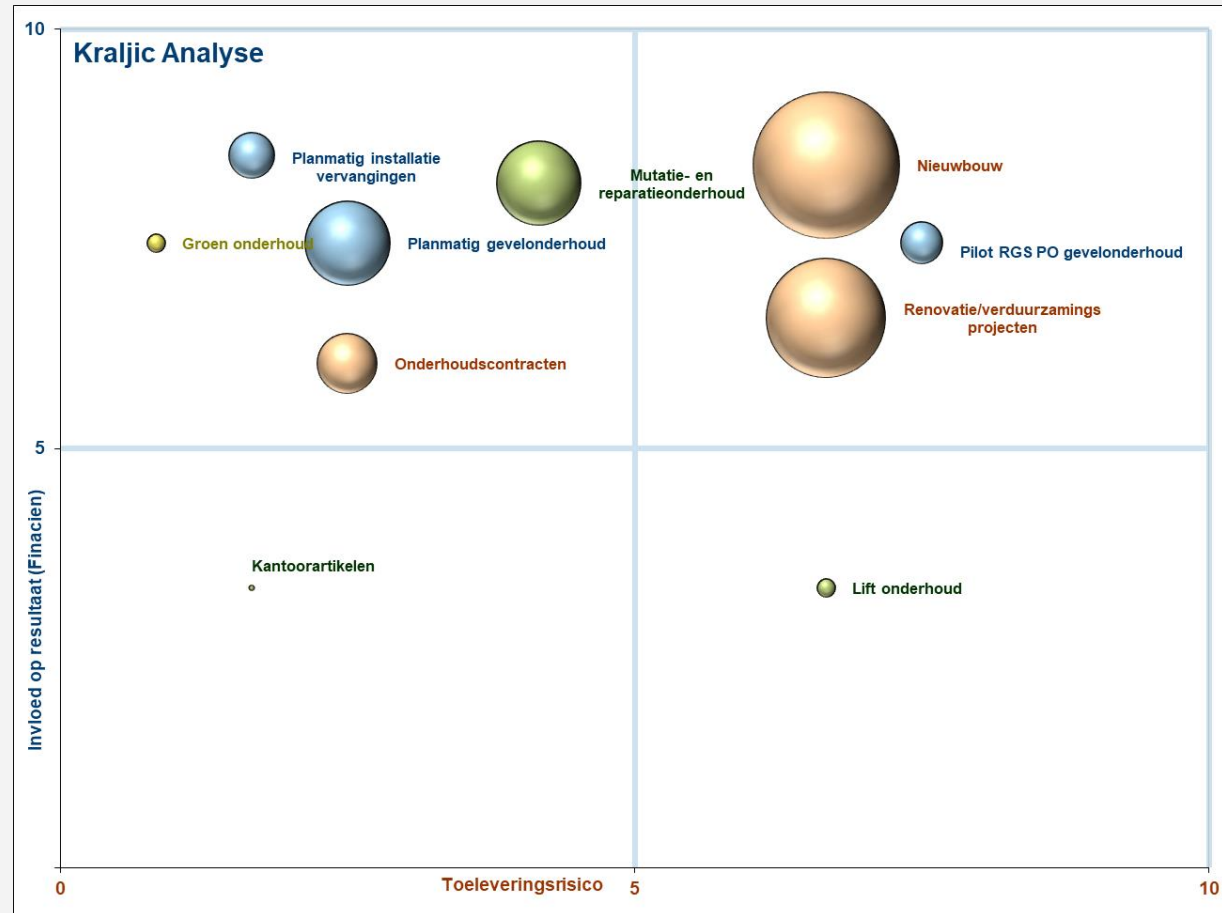
Voorbeeld samenwerking met marktpartijen bij Habeko wonen

- Waarom gekozen om samen te werken met marktpartijen?
 1. Gestart met beleid en besluitvorming middels nieuw vastgesteld inkoopbeleid op basis van het Kraljic model;
 2. Natuurlijk moment door nieuw gevormde vastgoed afdeling;
 3. Verduurzamingsopgave behalen (komende 10 jaar ongeveer 1000 woningen verduurzamen);

Voorbeeld samenwerking met marktpartijen bij Habeko wonen



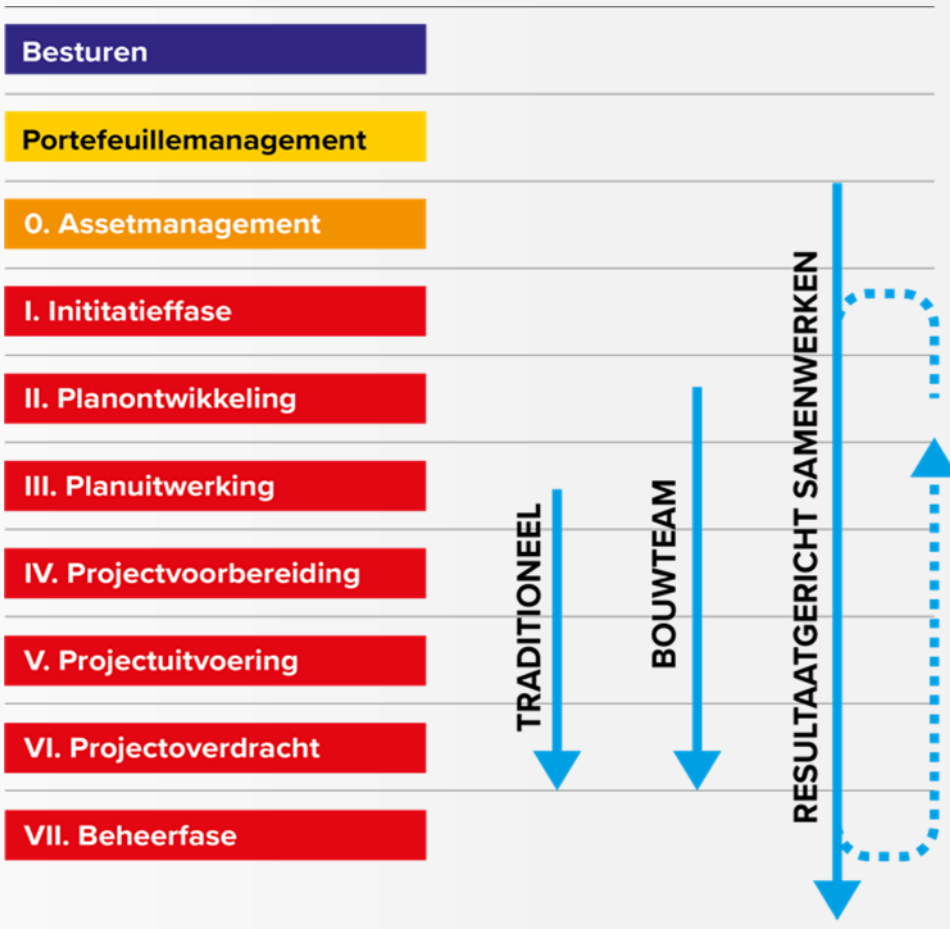
Voorbeeld samenwerking met marktpartijen bij Habeko wonen



Voorbeeld samenwerking met marktpartijen bij Habeko wonen

1. Voor het verduurzamen is gekozen voor Resultaatgericht samenwerken (RGS) en starten met pilot projecten; Bij een positieve evaluatie wordt deze aanpak toekomstig op een groot deel van de PO+ projecten toegepast;
2. Een veel toegepaste samenwerkingsvorm bij corporaties, met positieve resultaten;
3. <https://www.rgsnl.nl/>

Voorbeeld samenwerking met marktpartijen bij Habeko wonen



- RGS is feitelijk een verder ontwikkelde, innovatieve variant op de planontwikkeling en aanbesteding in bouwteam
- Beheersing en verlaging directe en indirecte kosten
- Budgetzekerheid door minder risico's en faalkosten: tegenvallers signaleert u tijdig
- Afhankelijk van vraagspecificatie ontstaat een resultaat dat in het verlengde ligt van vastgesteld vastgoedbeleid en eventuele rendementseisen

Voorbeeld samenwerking met marktpartijen bij Habeko wonen

- RGS aannemers hebben minimaal het Vastgoedonderhoud (VGO) keur, daarmee krijgt de opdrachtgever de zekerheid dat deze partijen het RGS proces beheersen; <https://www.vgokeur.nl/>
- VGO keur beoordeelt het bedrijfsproces van de bedrijven op: organisatievermogen, kennis, klanttevredenheid, kwaliteitsbeheersing tijdens de uitvoering en de financiële robuustheid van het bedrijf.
- VGO-keur is op vier disciplines te behalen: Gevel, dak, interieur en installatie.
- Er is een leidraad RGS en een normenboek Kwaliteit in Balans opgesteld waarin het proces beschreven is.



Voorbeeld samenwerking met marktpartijen bij Habeko wonen

- Aanpak implementatie bij Habeko wonen:
 1. Plan van aanpak opgesteld, laten vaststellen door het MT;
 2. Selectiecriteria t.b.v. selectie RGS aannemers opgesteld;
 3. Twee RGS aannemers geselecteerd;
 4. Volgende stappen zijn o.a. : Procesmodel opstellen, opdrachtbrieven opstellen, raamafspraken met geselecteerde aannemers afsluiten;
 5. Continu interne collega's opleiden voor deze nieuwe manier van werken;
 6. Zorgen dat het MT, bestuurder en RvC aangehaakt blijven.

Voorbeeld samenwerking met marktpartijen bij Habeko wonen

- Enkele aandachtspunten voor de implementatie?
 1. Werk met een actieve stuurgroep en projectgroepen;
 2. 'Verslap' niet in je rol als opdrachtgever;
 3. Zorg dat de interne organisatie aangehaakt blijft;
 4. Op afgesproken momenten het proces evalueren en daar waar nodig bijsturen (PDCA);

Stelling 4

Na het aanhoren van dit Webinar ben ik positiever gaan denken over het Samenwerken met Marktpartijen, in welke vorm dan ook.

Resultaten polls 1-2

GESLOTEN Poll: Namen niet opgenomen | Resultaten gedeeld

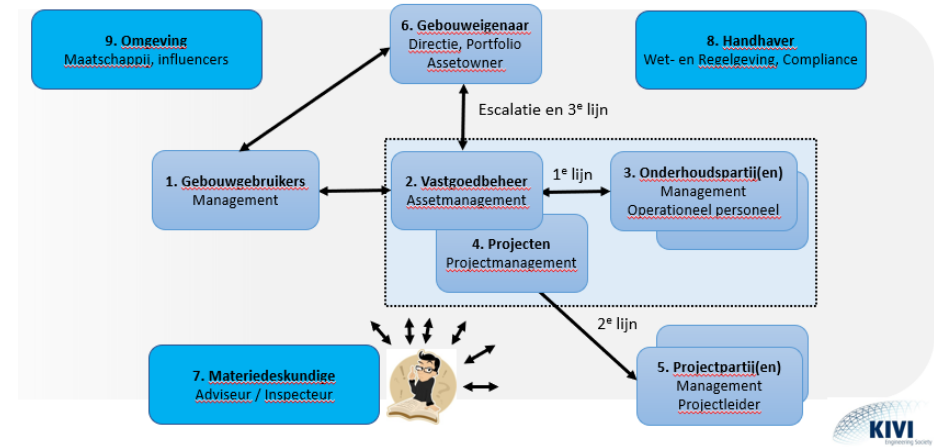


Waar werkt u voornamelijk?



13 antwoorden

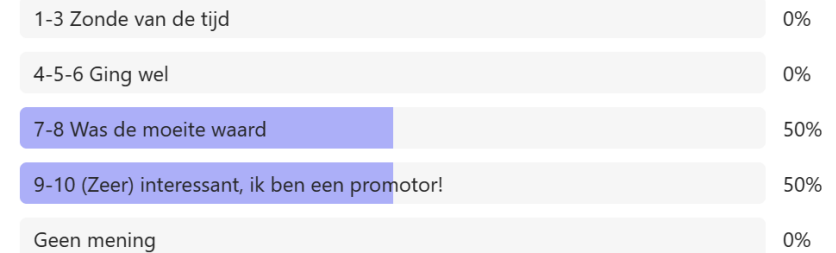
Details van reactie



GESLOTEN Poll: Namen niet opgenomen | Resultaten gedeeld



Wat is uw waardering/rapportcijfer voor deze bijeenkomst?



10 antwoorden

Details van reactie

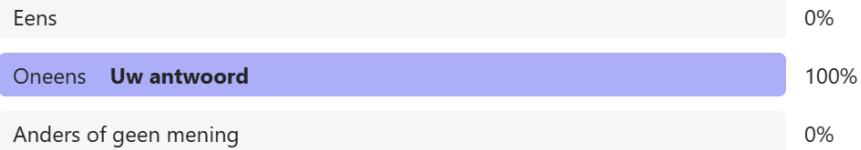


Resultaten polls 2-2

GESLOTEN Poll: Namen niet opgenomen | Resultaten gedeeld



1. Samenwerken met marktpartijen is niet noodzakelijk



10 antwoorden

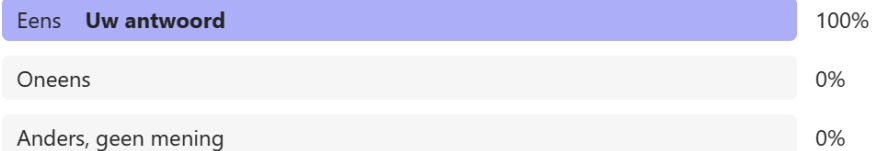
Details van reactie



GESLOTEN Poll: Namen niet opgenomen | Resultaten gedeeld



2. Samenwerken is alleen mogelijk bij gezamenlijke belangen/ambities



11 antwoorden

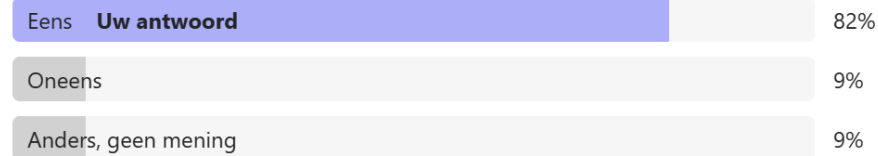
Details van reactie



GESLOTEN Poll: Namen niet opgenomen | Resultaten gedeeld



3. Voordat je boos wordt op je samenwerkingspartner, verplaats je je eerst in zijn positie



11 antwoorden

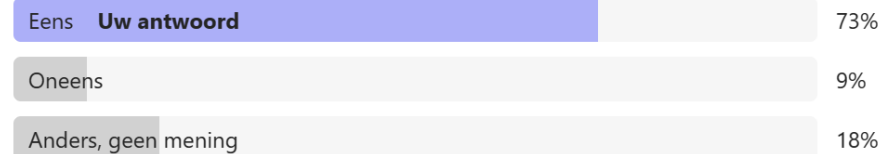
Details van reactie



GESLOTEN Poll: Namen niet opgenomen | Resultaten gedeeld



4. Na dit webinar ben ik positiever gaan denken over "Samenwerken met marktpartijen"



11 antwoorden

Details van reactie



Resumé en afronding

Dank aan de gastsprekers

We hebben:

- van Erik van der Wel een helder beeld gekregen over theoretische uitgangspunten en condities die gesteld mogen worden bij opdrachtgever en opdrachtnemer
- van Anand Moelchand een concreet praktisch voorbeeld vernomen, waarin de opdrachtgever vooraf een duidelijke aanpak heeft bedacht.

Tevens blijkt het na het afsluiten van de overeenkomst van belang om aandacht te blijven schenken aan de samenwerking.

In de praktijk blijkt het vaak mis te gaan, wat in sommige gevallen zelfs kan leiden tot het ontbinden van de overeenkomst en dan weer opnieuw beginnen.

Tot slot

Verslag, meer info van deze sessie; aanmelden volgende sessie:

<https://www.kivi.nl/afdelingen/maintenance/gebouwenonderhoud-2023>

Volgende sessie **6 september 2023** van **16.30 – 18.00 uur**, inloop vanaf 16.00 uur

Thema: Samenwerken met handhavers en arbeidsmarkt

Op mailing list of vragen en tips? Mail naar amm@kivi.nl

Dank voor uw aandacht