

## [COLOFON]

### ICP+ GROUP BV

Postadres  
Postbus 11132  
3004 EC Rotterdam

Bezoekadres  
Vlaardingweg 62  
3044 CK Rotterdam

Telefoon  
010 – 245 77 77

Fax  
010 – 245 77 00

Internet  
www.icp-group.nl

Email  
info@icp-group.nl

Vormgeving  
WinKracht bv

# [MEDEDELINGEN]

## Vast-Goed-Personeel (VGP)

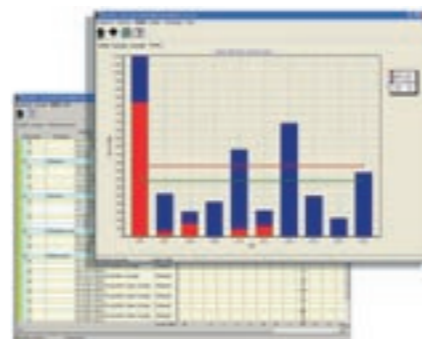
Samen met onze partner Alterim Support werken wij nu een jaar samen onder het label VGP. Inmiddels heeft een behoorlijk aantal klanten van dit aanbod gebruik gemaakt. Via een afgewogen concept bieden wij vastgoedbeheerders tijdelijk ondersteuning op technisch- en financieel gebied. Deskundigheid, flexibiliteit en vrijwel altijd kunnen leveren, zijn onze sellingpoints. Zoekt u tijdelijke ondersteuning bij het planmatig uitvoeren van onderhoud, financiële meerjaren ramingen, een haalbaarheidsonderzoek laten uitvoeren of wenst u de mogelijkheden van parttime controlling te ontdekken? Wellicht heeft u behoefte aan capaciteit of kennis op basis van detachering? Dan bent u zeker gebaat bij het concept Vast-Goed-Personeel waarin technische- en financiële expertise hand in hand gaan. Wij bieden u gegarandeerd een efficiëncyslag die u tijd, rendement en kostenbesparing oplevert.

Voor meer informatie: 033-4507160 (Alterim) of 010-2457777 (ICP+Consult) of kijk op [www.icp-consult.nl](http://www.icp-consult.nl)

## Nieuwe versie StraVIS: sturen op rendement en kwaliteit

Binnen organisaties van professionele vastgoed beheerders bestaat een toenemende behoefte om te sturen op rendement en kwaliteit. De nieuwe versie StraVIS 2.0 biedt hiervoor de efficiënte ondersteuning. StraVIS 2.0 is geheel ingericht op het werken volgens een resultaatgerichte aanpak. Naast een vereenvoudigde toepassing van het scenario bevat StraVIS 2.0 ook de modules jaarplan en opdracht voor de operationele fase van het beheer. Verder biedt het rapportage ontwerp de mogelijkheid voor de gebruiker iedere gewenste rapportage zelf samen te stellen.

**Kortom: meer eenvoud en flexibiliteit**



## Technisch beheer vraagt om sturing op de strategie.

*Het gaat in de toekomst niet meer om de vraag wat het technische beheer kost. Het gaat vanaf nu om de vraag wat het onderhoud oplevert.*

Of het nou om een fabriek gaat waar producten worden gemaakt, een universiteit waar colleges worden gevolgd, een wooncentrum waar mensen worden verpleegd en verzorgd of woningen waar gewoon geslapen en gegeten wordt. Het technische beheer moet passen in de strategie. De vraag om het rendement is niet nieuw. Opvallend is alleen dat het nu zo in de belangstelling staat. Als we ons daarbij realiseren dat nieuwbouw niet meer zo vanzelfsprekend is door de hoge kosten, de spanning in de herhuisvesting en de moeilijke procedures om tot nieuwbouw te komen,

begrijpt ieder dat we aan de vooravond staan van decennia waarbij we meer en meer moeten proberen om de bestaande bouw te hergebruiken. Het begrip **Life Cycle** gaan we daarom ook meer en meer gebruiken. Welke eisen kunnen we stellen aan die gebouwen, alles heeft immers zijn grenzen, zeker als het indertijd sober en doelmatig is gebouwd. Op ons symposium begin volgend jaar willen we graag vastgoedbeheerders aan het woord laten die ons open en bloot zullen laten zien waar hun grenzen liggen en hoe zij denken dat het verder moet. Eindelijk worden ook voor het technische beheer de kosten en kwaliteit bij elkaar gebracht. Eindelijk zijn we af van het sturen op alleen het geld.

*Arie Warnaar*  
Directeur ICP+Group bv

## Roadshow

Op dinsdag 28 juni 2005 wordt de allereerste roadshow in samenwerking met SDB georganiseerd. Deze roadshow is bedoeld om een bepaalde doelgroep – in dit geval de zorginstellingen – inzicht in de nieuwste ontwikkelingen van het te organiseren thema te geven. Het is een kennismiddag waaraan maximaal 20 personen kunnen deelnemen en die op een informele en in een prettige ambiance kunnen discussiëren en van gedachten kunnen wisselen over het themagebied.

Op 28 juni te Leusden staat tussen 15.00 – 17.30 uur het thema 'Modern facilitair beheer' op het programma. U kunt zich hiervoor kosteloos aanmelden bij ICP+.



## Afrekenen

# [COLUMN]

**Resultaatgericht of prestatiegericht werken – dat klinkt niet slecht. Elkaar op resultaten, op prestaties kunnen 'afrekenen'. Lekker duidelijk, hard en helder. Beter dan maar wat aan rotzooien.**

Maar wanneer ook oom agent prestatiegericht gaat werken is er bij de meesten van ons sprake van tanend enthousiasme. Afgezien van de - alom gewaardeerde - flietspalen-boetes is het aantal boetes en transacties het afgelopen jaar van 1,7 naar 1,9 miljoen (!) gestegen. Daarmee is het doel van 2006 reeds in 2004 behaald, zo wordt ons met trots gemeld door de Nederlandse politie. Ook de regering is dik tevreden nu het maken van prestatieafspraken zijn vruchten blijkt af te werpen. De doelen, om niet te zeggen: de targets, worden met vlag en wimpel gehaald.

Stap 1 bij het 'resultaatgericht' of 'prestatiegericht' werken zou moeten zijn de beantwoording van de vraag: wat willen we nu eigenlijk bereiken?

De prestatie-afspraken met de politie behelzen onder meer het opkrikken van het aantal boetes. Maar waarom, zo zou je je kunnen afvragen, dan ook niet meteen het tweesnijdend zwaard inzetten van het niet langer afremmen van alcoholgebruik, zodat niet alleen meer inkomsten uit accijnzen kunnen worden gegenereerd maar ook nog eens het aantal uitgedeelde verkeersboetes drastisch kan stijgen? We voelen allemaal wel aan dat het deze kant niet op zou moeten gaan. Maar hoe is het dan mogelijk dat het vergroten van het aantal boetes wel als zelfstandig doel is geformuleerd, en zelfs als prestatie-afpraak is vastgelegd?

Niet alleen bij de politie maar ook in vastgoedland staat het resultaat-/prestatiegericht werken weer prominent op de agenda. Onder meer blijkt dat uit het symposium dat op initiatief van de werkgeversvereniging WVB Vastgoed Onderhoudsbedrijven eind april jl. werd gehouden onder het pakkende motto 'Visie op vastgoedonderhoud' (zie [www.sbr.nl](http://www.sbr.nl)).

Het is zaak om, ook waar het onderhoud van vastgoed betreft, scherp te bewaken dat Stap 1 zorgvuldig wordt gezet. Het in dit opzicht bevorderen van een rationele besluitvorming, en het passend uitwerken en uitvoeren daarvan: dat is nou iets waarop professionals behoren te worden afgerekend. Doorstaan ze deze toets niet, dan zijn het helaas geen professionals.

*Romke Wybenga*

Partner Wybenga Wildeboer van den Puttelaar advocaten, Rotterdam



slachtoffer is. De overige disciplines hebben de samenhang tussen financiën en het effect op de maatschappelijke prestaties beter onder de knie. Of op zijn minst zijn zij beter in staat dit binnen de organisatie beter voor het voetlicht te brengen.

Twee voorbeelden: Als een besparing op het huurbeleid moet plaatsvinden kan de verantwoordelijke van het huurbeleid snel laten zien wat dit betekent voor het aantal huishoudens dat met een hogere huur wordt geconfronteerd. En als een besparing op een nieuwbouwplan plaats moet vinden schermt de verantwoordelijke voor projecten met prestatieafspraken en wat het niet doorgaan van het plan betekent voor de relatie met de gemeente. Degenen die verantwoordelijk zijn voor het onderhoud kunnen de relaties niet zo snel op tafel leggen. Ze kunnen nog wel uitleggen dat minder uitgeven aan onderhoud een lagere kwaliteit betekent of grotere risico's voor vervolgschaden inhouden, maar die feiten kunnen ze moeilijk staven met eenvoudige gegevens die iedereen direct duidelijk maakt wat de concrete gevolgen zijn voor het functioneren van de organisatie en de levering van de woondiensten.



Drs. Ton van Welie  
ORTEC

## De relatie van het onderhoud met de maatschappelijke prestaties

Wij denken dat de technische medewerkers zich op strategisch niveau beter moeten wapenen. Ze moeten snel en eenvoudig inzicht kunnen geven wat de relatie is tussen onderhoudsuitgaven en maatschappelijke prestaties. Wat houdt het uitstellen of het niet uitvoeren van onderhoudswerkzaamheden in voor de taak van de organisatie. Het in beeld brengen van een helder objectief kwaliteitsniveau voor een aantal woningen is dan ook een stap in de goede richting. Nog beter zou het zijn als de beslissers direct inzicht kunnen krijgen wat de invloed is die een toe- of afname van het kwaliteitsniveau heeft op de tevredenheid van de bewoners, de verhuur- en verkoopbaarheid van het bezit of de financiële risico's in verband met vervolgschaden. Pas dan zal het management minder makkelijk een greep kunnen doen uit de onderhoudskas omdat direct duidelijk is wat de consequenties zijn voor het maatschappelijk functioneren van de organisatie en de financiële haalbaarheid van het voorgenomen beleid.



### Voorwoord

Technisch beheer vraagt om sturing op de strategie.  
*Arie Warnaar, directeur ICP+ Group bv*

### Column

Afrekenen  
*Romke Wybenga*

### Interview Sikkens

Sikkens wil met PowerPoint Support prestatiegericht kunnen samenwerken

### Artikel ORTEC

Onderhoudsmensen, wapent u!

### Mededelingen

- Nieuwe release StraVIS 2.0
- Vast-Goed-Personeel
- Roadshow

### AGENDA 2005

#### 28 juni 2005

Roadshow i.s.m SDB

#### 8 november 2005

Cursus ConditieMeting

#### 16 november 2005

Cursus ConditieMeting voor utiliteitsbouw

## Onderhoudsmensen, wapent u!

ORTEC ondersteunt al tien jaar veel woningcorporaties bij het maken van meerjarenprognoses. De meerjarenprognoses worden gemaakt om verschillende strategieën op hun merites te beoordelen en uiteindelijk tot een definitieve keuze te komen. De meerjarenprognose

## De bezuinigingen worden vaak gezocht bij het onderhoud

van de gekozen variant wordt vervolgens ook gebruikt om interne en externe toezichthouders inzicht te geven in het voorgenomen beleid. Deze partijen zullen zowel naar de prestaties op het maatschappelijk vlak kijken, zoals het aantal woningen in de kernvoorraad en de nieuwbouwproductie, als ook naar de financiële haalbaarheid van het voorgenomen beleid.

### Het financiële beleid

De financiële haalbaarheid is in feite een restrictie op het beleid dat een corporatie moet voeren. Het is immers geen doel op zich om zoveel mogelijk vermogen op te bouwen, maar wel om er voor te zorgen dat de financiële continuïteit van de organisatie niet in gevaar komt, want daarmee komen de toekomstige maatschappelijke prestaties in gevaar.

Die financiële restricties zijn vaak bepalend voor het beleid dat uiteindelijk gekozen wordt. Maar hoe komt dat? De meeste corporaties zijn nog sterk functioneel georganiseerd, dat wil zeggen dat ze één afdeling voor het huurbeleid, één voor de financiën, één voor de projecten, één voor het onderhoud, enzovoort hebben.

Iedere afdeling levert zijn plannen aan voor de meerjarenprognose. Op concernniveau worden die plannen samengevoegd. Als dan vervolgens blijkt dat het totaalplan financieel niet haalbaar is moeten er alternatieven worden bedacht. Vaak staat dit proces onder zware tijdsdruk. Het is dan ook niet verwonderlijk dat de organisatie zich vooral op de financiën richt en op zoek gaat naar een alternatief beleid dat wel aan die financiële restricties voldoet.

### Oh.. dat onderhoud!

De bezuinigingen worden vaak gezocht bij het onderhoud. We zien in de praktijk dat daar het meeste aan het beleid wordt gesleuteld. Maar waarom? Misschien klinken de volgende zinnen u bekend in de oren: "Taakstellend verlagen wij het onderhoud met 20%. De onderhoudsprognose is niet in orde, daarom rekenen wij met 1.500 euro per woning per jaar. Wij stellen de prognose naar beneden bij omdat wij toch niet de capaciteit hebben om deze prognose waar te maken."

Dat dit gebeurt komt naar onze mening omdat het onderhoud een heel makkelijk



## Sikkens wil met PowerPaint Support prestatiegericht kunnen samenwerken!

*Het is duidelijk. Steeds meer vastgoedbeheerders willen op het onderhoud aan hun bezit kunnen sturen. Daar moeten ze geen pottenkijkers bij hebben. Daarom zoeken ze slimme en heldere informatie en modellen waarmee ze zelf betrouwbaar kunnen rekenen en plannen om te zien welke kwaliteit en risico's het beste passen bij de strategieën die ze in beeld willen brengen.*

### Stratengids

Schilderwerk is hierbij belangrijk. Niet alleen om de hoge kosten die hiermee samenhangen, maar ook omdat schilderwerk vaak de maat slaat in de frequentie van het onderhoud en een belangrijke rol speelt bij de verhuur- en verkoopbaarheid van het bezit. Het gaat om het heel houden van de ondergrond en het bereiken van de langst mogelijke levensduur van de beschermende systemen. Belangrijke vraag daarbij is wanneer een volgende schilderbeurt wordt uitgevoerd. Jos Coopmans, General Manager Sikkens Bouwverven, wijst hierbij naar het voorliggende model Sikkens PowerPaint Support. Dit is gezamenlijk met ICP<sup>+</sup>Consult ontwikkeld. Hij geeft aan dat Sikkens aan het front staat als het om kennis, ontwikkeling en productfabricage gaat om ondergronden te beschermen en te verfraaien. Maar de vastgoedbeheerders moeten zelfstandig en vrijuit kunnen onderzoeken en kiezen. Het model werkt als de stratengids van een boekuitgever. Deze laatste hoeft niet mee op reis te gaan om de weg te wijzen. De reiziger heeft aan de stratengids genoeg om zijn doel te bereiken. Die gids geeft de mogelijkheden en onmogelijkheden aan op de af te leggen route. Elke aanwijzing is belangrijk om niet de verkeerde weg in te slaan. Hoe lang schilderwerk mee kan gaan hangt af van de invloed van de regen en de zon. Of de zee in de buurt is, of er veel bomen in de nabijheid staan en hoe het gebruik is.





**Arie Warnaar**  
ICP+ Consult



**Jos Coopmans**  
Sikkens Bouwverven

Al die belangrijke zaken zitten in het model. De heer Coopmans geeft ook aan hoe belangrijk hierbij de samenwerking is met de schilderbedrijven. Met hen vormt Sikkens het koppel om de opdrachtgevers van dienst te zijn. De schilder is echt zijn partner.

### **Vervolgschaden**

Hoe het schilderwerk in het veld aangepakt moet worden is genoegzaam bekend. Het vakmanschap van de schilder staat hierbij garant voor een gedegen uitvoering. Essentieel is echter dat het schilderwerk steeds weer goed moet worden voorbereid. Steeds moet weer gekeken worden welke aanpak het beste past in elke situatie. Hoe vaak wordt nog niet gedacht dat schilderwerk op dezelfde manier kan worden aangepakt. Te vaak blijkt dan achteraf dat er problemen zijn waar geen rekening mee gehouden is. Schilderwerk is een vak waarbij voorbereiding nodig is. Omdat er hoge kosten mee zijn gemoeid en het grote invloed heeft op de planning van het onderhoud moet de aanpak passen in de strategie van de vastgoedbeheerder. Of het om de veiligheid van werken gaat of het signaleren van gevaarlijke situaties, of het om het voorkomen van vervolgschaden gaat of het veiligstellen van de functie van de bouwdelen, of het om de esthetica gaat of een tijdelijke instandhouding, steeds moet goed gekeken worden welke invloed het schilderwerk heeft op de strategie.

### **Levensduurmodel**

PowerPaint Support is de strategids in handen van de vastgoedbestuurder. Is er onderweg een omleiding of andere hindernissen, dan nog mogen er geen zorgen zijn hoe het doel bereikt moet worden. In PowerPaint Support heeft Sikkens de productkwalificaties uitgewerkt in

## **Nauwkeurig, gefundeerd en helder**

een levensduurmodel. Ervaringsgegevens en de kennis uit de laboratoria hebben handen en voeten gekregen in het beslissingsmodel. Het programma maakt het verloop in de tijd zichtbaar van dekkende en transparante producten. Door een minimaal kwaliteitsniveau te definiëren geeft het programma aan welke producten hierin passen en hoe hierbij het verloop is van de gebreken in de tijd. Aan dit model is heel wat jaren aan onderzoek vooraf gegaan. Het biedt de gegevens waarmee de discussie gevoerd kan worden voor de ontwerp- en de planfase. Het vormt ook de basis voor de contractstukken ten behoeve van de uitvoering. Nauwkeurig, gefundeerd en helder wordt aangegeven welke producten het beste passen in de verschillende situaties en welke onderhoudsfrequentie hierbij hoort. Graag wil Sikkens stappen in nog te ontwikkelen projecten om de methode in te zetten voor de besluitvorming en daarna voor de concrete uitvoering van de voorgenomen aanpak. Duidelijk is dat Sikkens klaar staat om met opdrachtgevers en schilders gezamenlijk de prestatiegerichte samenwerking vorm te geven.

