

# ‘Nooit factuur direct naar werkgever’

TILBURG ■ Hij is in 2018 begonnen en nu al bestaat de klantenkring van zijn bedrijf uit een groot aantal vastgoedonderhoudsbedrijven. Die kampen met personeelstekorten, willen een deel van hun staffuncties liever als flexibele schil, of hebben zelf de expertise niet in huis die ze bij Blue wel hebben. ‘Voor een goed advies moet je eerst meters maken.’

TEKST: JAN MAURITS SCHOUTEN

**J**e bent zelf niet afkomstig uit de schildershoek. ‘Dat klopt. Ik heb een bouwkundige opleiding en heb in verschillende functies bij woningcorporaties gewerkt, van opzichter tot projectleider en teammanager. Maar ik wilde graag voor mezelf beginnen. Ondernemen. Dan heb je een bedrijfsvisie nodig.’

En die is?

‘We werken uitsluitend voor vastgoedonderhoudsbedrijven. Nooit voor hun opdrachtgevers. Die zullen nooit een factuur van ons krijgen. Ik ben bij de corporaties en de onderhoudsbedrijven ook te vaak tegengekomen dat een inspecteur of adviseur met teveel petten op zat. Dan gaat het niet meer om de zaak zelf. Een onwerkbaar situatie.’

Dus?

‘Dus kunnen onderhoudsbedrijven ons vertrouwen. Dan telt het dat we een team hebben van heel ervaren medewerkers. Die hun sporen verdiend hebben in de praktijk van VGO-bedrijven en leveranciers. Of in het managen van RGS-processen op diverse niveaus. Want alleen opleiding is niet genoeg om een goed meerjarenonderhoudsplan te ma-

ken of om bedrijven te helpen bij het halen van een keurmerk. Daar moet je meters voor maken.’

Oh, jullie zijn geen inspectiebedrijf?

‘Daar zit nog steeds de bulk van ons werk. Goede inspecties van projecten, of ze nu onder prestatie- of resultaatgerichte afspraken vallen, zijn sowieso de basis voor een goed advies. We weten allemaal dat je als onderhoudsbedrijf alleen een goed advies kunt uitbrengen als je veel meet en veel weet over het complex dat je gaat aanpakken. Uit een goede inspectie komen eigenlijk vanzelf, als het goed is, verschillende scenario's naar voren. Je kunt handelingen samenvoegen, onderhoud uitstellen tot je op die plaats ook andere zaken gaat uitvoeren. Het inspectievak is heel snel van kozijn naar complete gevel gegroeid, met steeds meer de bouwkundige elementen erbij en ook het uitvoeren van energetische maatregelen. Het gaat niet alleen meer om verpoederen of bladderen, maar ook om voegwerk of dubbel glas.’

Maar dat gaat toch al lang zo bij vastgoedzorg?

‘Het is het ideaal, al het onderhoud aan de schil onderbrengen bij vaste contractpartners die het



Mark Klijs:  
‘Onderhouds-scenario's opstellen kun je prima uitbesteden.’

FOTO: JMS

## Mark Klijs springt met BlueVastgoedzorg in levensgroot gat

beste onderhoudsplan binnen de strategie van het complex kunnen maken. Maar in de praktijk zijn er nog veel hybride contractvormen in de markt, waarbij de opdrachtgever nog voorschrijvend werkt. Het is dus niet altijd makkelijk voor de projectleiders en planvormers om die adviserende rol goed op zich te nemen. De sleutel tot succes is dat de opdrachtgevers hun partners moeten durven vertrouwen.’

Waarom zijn er nog zoveel verschillende samenwerkingen?

‘Dat komt van twee kanten. Maar ik kan toch wel zeggen dat veel corporaties hun strategisch voorraadbepaald niet op orde hebben. Ze weten

**‘Alleen een opleiding in inspectie is niet genoeg’**

gewoon vaak niet goed wat ze met een complex willen. En de mensen die over de energetische renovaties gaan, zijn vaak weer andere mensen dan die van het onderhoud. Als je geen duidelijke visie hebt op je complex, dan kom je toch vaak uit op traditioneel onderhoud. Aan de kant van de onderhoudsbedrijven gebeurt er dan natuurlijk ook wat. Als je meerdere keren veel tijd hebt gestopt in uitgebreide onderhouds-

scenario's en het wordt toch een anderhalfbeurt, dat motiveert niet om het weer te doen.’

Maar dat verandert?

‘Dat wij zo snel zo veel klanten hebben toont dat wel aan. Het is een doorgaande trend dat corporaties zoeken naar partners met expertise aan wie ze het onderhoud in vertrouwen over kunnen laten, met de juiste checks and balances, waarbij ze sturen op doelstellingen, asset management. Sommige corporaties brengen hun hele woningbezit onder in RGS-contracten. Het aantal van die contracten dat de onderhoudsbedrijven op zich af ziet komen is groot. Om die goed uit te voeren heb je kennis en capaciteit nodig.’

En je processen moeten kloppen.

‘Merk je dat we van inspectie vanzelf bij bedrijfsvoering en management terecht zijn gekomen? Het klopt. En ook op dit niveau bieden we ondersteuning en advies. We begeleiden bedrijven om hun processen op orde te krijgen, al dan niet voor het behalen van het VGO-Keur. En dan heb je het over alle niveaus. Dus ook juist weer over de mensen op de werkvloer, want zij mogen uitvoeren wat er in de plannen en

contracten is afgesproken. Er moet een goede wisselwerking zijn tussen het kantoor en het uitvoerend personeel. Hoe vaak ligt het plan van aanpak wel ergens in de keet, maar heeft niemand het ingezien? Dat kan anders en daar ontwikkelen we ook hulpmiddelen voor.’

Jullie hebben het druk, is dat voorbijgaand?

‘Het is natuurlijk van groot belang dat onderhoudsbedrijven zelf expertise in huis houden. Ook daar begeleiden we in. We onderschei-

**‘Veel corporaties hebben hun strategisch beleid niet op orde’**

den ook heel precies tot waar wij kunnen meedenken en dingen kunnen uitwerken en waar het bedrijf zelf de beslissingen moet nemen, aan de laatste knoppen draaien. Dat delen we ook uitgebreid: we lopen een project met hen na, leggen uit wat we gezien hebben en hoe we dat in scenario's hebben vertaald. In wezen doen wij het bulkwerk: de inspectie en het uitwerken van al die strategieën. En dat is dus iets dat je prima kunt uitbesteden.’

## DE NIEUWSTE BOUWPRODUCTEN ONTDEKKEN?



- o foto's & films
- o informatie opvragen
- o leveranciers gegevens



@Bouwproducten



Facebook.com/Bouwproducten



Bouwvideo



Bouwproducten.nl/nieuwsbrief

Bouwproducten.nl is een activiteit van Eisma Bouwmedia BV.

Op [Bouwproducten.nl](http://Bouwproducten.nl) vindt u snel en gemakkelijk informatie over de nieuwste producten voor de bouw.