



Vermijd deze 5 valkuilen bij Resultaatgericht Samenwerken

Mooi! Als aannemer hebt u met uw opdrachtgever en toeleveranciers besloten om resultaatgericht samen te werken. Maar hoe zet je dit succesvol in gang? Hoe maak je van de andere partijen echte partners? En misschien belangrijker nog: hoe word je er zelf één? En uiteindelijk wil je de afspraken vastleggen in een goede en eenvoudig leesbare overeenkomst.

Omdat er met RGS nog relatief weinig praktijkervaring is opgedaan, kan ik me voorstellen dat u houvasten zoekt. [Remond Bouwsamenwerking](#) geeft u graag praktische handvatten hoe u prettig en resultaatgericht samenwerkt en hoe dat op een eenvoudige wijze vastgelegd wordt.

De volgende 5 valkuilen moet u daarbij vermijden:



Verzanden in technische haarkloverij

Als aannemer was u gewend een bestek met veel technische details af te prijzen en uit te voeren. Bij RGS doen we dat totaal anders. U committeert zich voor langere termijn aan partijen en werkt vooral sámen, in plaats van tégen elkaar. De partners bepalen het gezamenlijk belang van het project en vertalen dat naar prestaties van een bepaald bouwdeel, zo mogelijk functionele eisen. Zo moet een gevel onder andere voor waterkering en een bepaalde warmtewering zorgen. Bewaak de grote lijnen en raak niet verstrikt in details. *Keep it simple!*



Doorgeschoten idealen

Denk realistisch. Werken volgens RGS houdt niet in dat het onderhoud opeens en voor altijd van perfecte kwaliteit moet zijn. Voorbeeld uit de praktijk: Een opdrachtgever bedacht dat de nieuwe kunststof dakrand van een gerenoveerde flat 20 jaar lang altijd brandschoon moest blijven. Dat hield in dat het schoonmaakbedrijf minimaal vier keer per jaar met een hoogwerker moest verschijnen. Dat bleek veel te duur. Nu bepalen we elk jaar wat de toegevoegde esthetische waarde is van een schoonmaakbeurt en leggen dat vast in een activiteitenplan.



Foto Pexels



Korte termijn denken

Te vaak maken we ons schuldig aan 'korte termijn-' en 'laagste prijs-' denken. Er zit veel kennis bij de maakindustrie en overige ketenpartners over het onderhoud op langere termijn. Schakel die partijen op tijd in en laat ze actief meedenken in de ontwerpfase en uitvoeringswijze. Betrouwbare partners willen graag een stapje extra voor u zetten om de toekomstige kwaliteit op het afgesproken niveau te handhaven. Ook zij zijn gebaat bij langdurige samenwerking.



Teveel willen vastleggen

RGS contracten dreigen nogal eens veelomvattend te worden. Natuurlijk is het niet altijd makkelijk om gemaakte afspraken helder te formuleren. Maar té vaak willen partijen zich onnodig indekken tegen onvoorziene situaties. Denk goed na over wat je precies wilt afspreken en leg het tijdpad vast hoe de afspraken nagekomen worden.



Geen risicomanagement toepassen

Bij een traditioneel bouwproject liggen veel risico's in eerste instantie bij de opdrachtgever, daarom zijn opdrachtnemers nog weinig gewend aan risicomanagement. Bij RGS projecten zijn de risico's meer verdeeld. Het is daarom van cruciaal belang dat alle partijen verantwoording nemen voor te verwachten risico's. Maak de projectrisico's concreet en daarmee financieel inzichtelijk.



Foto Pexels

kConclusie:

Bepaal vooraf wat je precies wilt bereiken en op welke manier. Stem dat af met alle partijen. Als je dat doet staat eigenlijk niets meer een langdurige, duurzame en prettige relatie tussen opdrachtgever en opdrachtnemer in de weg. En dat kan soms zelfs gepaard gaan zónder contract, zo weet ik uit ervaring!

--

Wilt u nog meer weten van RGS? Bestel de [leidraad RGS](#) bij het RGS Platform.



Wilt u persoonlijk advies? Vraag een gesprek aan met Remond Bouwsamenwerking

Neem [contact](#) op

REMOND

Noordijkerveldweg 3

7161 LW Neede

Tel: 06-40252468

E-mail: contact@remond.nu

