



# Vernieuwde leidraad RGS brengt opdrachtgever en opdrachtnemer nauwer bij elkaar

Resultaat gericht samenwerken, oftewel RGS, is de afgelopen jaren in de lift gegaan. Deze manier van het organiseren van onderhoud en investering in bestaand vastgoed door opdrachtgevers en opdrachtnemers blijkt aan te slaan. Tegelijkertijd zijn er ontwikkelingen gaande en aanstaande, zoals verduurzaming en meer circulariteit in vastgoed, die vragen om een vernieuwde leidraad RGS. Brancheorganisatie Koninklijke OnderhoudNL heeft er met marktpartijen de schouders onder gezet en medio april is de nieuwe leidraad beschikbaar gekomen. "Inmiddels zijn er al meer dan 1800 online en print-exemplaren afgenomen. Ter vergelijking: de eerste leidraad uit 2013 is in 8 jaar tijd ruim 4000 keer afgenomen. Ja, je kunt wel zeggen dat er behoefte is aan de nieuwe leidraad," vertelt Edwin Meeuwssen van OnderhoudNL.

Auteur: **Harmen Weijer**

De nieuwe leidraad RGS volgt de leidraad uit 2013 op, als logische ontwikkeling op de veranderende marktsituatie. "RGS is ooit ontwikkeld, veel langer geleden al, om vooral te zorgen dat de schildersbranche opdrachtgevers ook buiten de seizoenen konden bedienen", legt Meeuwssen uit. "Immers, in die periode liet men veel uitvoeringsmogelijkheden liggen. Dat kan ook efficiënter was toen de gedachte, voor zowel bedrijven als opdrachtgevers. De leidraad die in 2013 is opgesteld, was vooral gericht op planmatig onderhoud. Maar RGS kan je op veel meer onderhoudssoorten toepassen, zoals groot onderhoud, renovaties, dagelijks- en mutatie-onderhoud. En bij meer disciplines dan alleen schilderonderhoud, denk aan: dakonderhoud, isolatie, installaties en badkameronderhoud. De schildersbedrijven van toen hebben zich ook ontwikkeld tot multidisciplinaire onderhoudsbedrijven die meerdere onderhoudssoorten verzorgen."

## Minder partijen

De nieuwe leidraad laat zien hoe deze verschillende onderhoudssoorten en disciplines met elkaar kunnen worden verbonden en ondersteunt daar-



mee een belangrijke ontwikkeling in de markt. Een andere ontwikkeling is dat grote opdrachtgevers, zoals woningcorporaties en vastgoedbeheerders, steeds vaker het onderhoud door minder externe partijen laten doen. Meeuwssen: "Projectoverstijgend samenwerken wordt steeds vaker toegepast. Dat hebben we verwerkt in de leidraad. De zeven procesfasen van RGS – van initiatieffase tot aan beheerfase – zijn niet veranderd. Wel hebben we in de nieuwe leidraad een verbinding gemaakt tussen vastgoedsturing en vastgoedproductie. In vastgoedsturing zit het portefeuille- en het assetmanagement. Die waren in de vorige leidraad niet zo expliciet duidelijk gemaakt, maar zijn wel bepalend voor de vastgoedproductie: dat gebeurt in het property

management. De 7 RGS-procesfasen zijn daarvan dan weer de invulling."

## Vier rollen

Belangrijk voor de gebruiker van de leidraad, zowel de opdrachtnemer als -opdrachtgever, is, dat hij zich bewust is van welke rol hij wil vervullen in het onderhoudsproces. "We volgen in de leidraad de vier rollen die hoofd-auteur van de leidraad, Olaf Piekhaar, in 2019 heeft ontwikkeld: vastgoedregisseur, -manager, -ingenieur en -innovator. Je kunt er als opdrachtgever bijvoorbeeld voor kiezen om al het onderhoud zelf te doen. Dan ben je volgens deze indeling vastgoedin-ingenieur, en dat houdt in dat je de organisatie moet opzetten en de kennis moet hebben om alles zelf te kunnen doen. Je kan ook een andere rol kiezen en een onderhoudsbedrijf delen van het propertymanagement uit laten voeren. In de leidraad kun je dan de RGS-procesfasen per rol ook vinden. En dan niet alleen hoe je zo'n fase kan doorlopen, maar ook wat er vooraf nodig is om starten. Daarnaast laat het zien ook wat het resultaat moet zijn van elke procesfase. We hopen dat dit voor alle gebruikers, opdrachtgevers en opdrachtnemers, duidelijker werkt."

## Deskundig en betrouwbaar

Hierdoor verwachten de opstellers van de leidraad dat opdrachtnemers nog meer een partner worden van hun opdrachtgevers, mits ze hiertoe de juiste skills hebben of verkrijgen door de reeks RGS-trainingen die OnderhoudNL aanbiedt. "Een van de hoofdstukken gaat over goed opdrachtgever- en goed opdrachtnemerschap. Dat gaat voor beide partijen over deskundigheid en betrouwbaarheid. En vooral over het maken van een bewuste keuze over jouw rol in het hele proces. Zo kunnen opdrachtgever en onderhoudsbedrijf beter hun processen op elkaar afstemmen en veel meer een partner van elkaar worden."

De ontwikkelingen waar grote

opdrachtgevers al mee te hebben en nog veel meer mee te maken zullen krijgen, zijn verduurzaming en circulariteit. Vastgoedeigenaren willen dit steeds vaker meenemen in de meerjarenonderhoudsplanung voor hun gebouwenvoorraad. Meeuwssen: "Binnen RGS is de systematiek Kwaliteit in Balans ontwikkeld. Daarmee is het mogelijk om kwaliteit meetbaar te maken en onderhoudsscenario's met elkaar te kunnen vergelijken op thema's zoals veiligheid, gezondheid en duurzaamheid. Binnen een bijna afgerond onderzoek van het BTIC (Bouw en Techniek Innovatiecentrum) zijn nu aanvullende meetpunten, zogenaamde KPI's (Kritische Prestatie Indicatoren), voor duurzaamheid en circulariteit ontwikkeld, gekoppeld aan de Nationale Milieu Database. De nieuwe KPI's maken het mogelijk om bij RGS nog scherper en toekomstgericht te sturen op duurzame kwaliteit van de gebouwvoorraad", aldus Meeuwssen.

## VGO-keur

Opdrachtnemers die resultaatgericht samenwerken beheersen, kunnen zich in de markt onderscheiden met het VGO-keur. Het VGO-keur is gebaseerd op de Leidraad RGS. Het VGO-keurmerk garandeert dat onderhoudsbedrijven resultaatgericht samenwerken beheersen.

Het keurmerk is een hulpmiddel voor opdrachtgevers om goede RGS-partners te selecteren, zowel voor (planmatig) vastgoedonderhoud als voor investeringsopgaven zoals renovaties en verduurzamingsprojecten aan gebouwen en woningen. Het keurmerk kent vier disciplines: twee voor exterieur (gevel en dak) en twee voor de binnenzijde van vastgoed (interieur en installaties). De disciplines geven duidelijkheid welke werkgebieden VGO-bedrijven beheersen.

Meer info: [www.vgokeur.nl](http://www.vgokeur.nl).