

GrausBouw neemt voorsprong op peloton

René Vanhommerig | directeur GrausBouw BV



Zoals iedere huiseigenaar weet, is groot onderhoud niet de enige kostenpost. Een lekkende kraan die de kinderen uit hun slaap houdt? Keukendeurtjes die niet meer sluiten? Een afzuigkap die etensluchtjes doodleuk weer de keuken in blaast? Het moet allemaal snel en vakkundig worden gerepareerd. En daar gaat heel wat geld in zitten. Vermenigvuldig dat bedrag met 1.000 of – zoals in het voorbeeld van Wonen Limburg, met ruim 25.000 – en het is duidelijk waarom woningcorporaties vol inzetten op kostenefficiënt onderhoud.

Eén van de mogelijkheden om grip op niet-planmatig onderhoud te krijgen, is het terugbrengen van het aantal uitvoerende onderhoudsbedrijven. Zo besloot Wonen Limburg in 2013 om uit ruim 250 marktpartijen een achttal ketenpartners te selecteren. Een omvangrijk aanbestedingstraject, waarbij het Hoensbroekse GrausBouw BV uiteindelijk als een van de ‘winnaars’ uit de bus rolde. “Daar zijn we als relatief kleine organisatie zeer trots op,” vertelt René Vanhommerig die het 100 jaar oude bedrijf in 2008 overnam. “We richten ons sinds de overname vrijwel helemaal op onderhoud. Vaak in opdracht van corporaties, maar ook voor bijvoorbeeld scholen, gemeenten, zorginstellingen en commerciële bedrijven. Dat we destijds hebben besloten de nieuwbouw er min of meer aan te geven, is achteraf gezien een goede zet geweest. De onderhoudssector is minder afhankelijk van economische schommelingen. En omdat veruit de meeste werkzaamheden

binnenshuis plaatsvinden, speelt het weer een kleinere rol.”

“Veel kleine dingen iets beter doen”

Hoewel consolidatieslagen in de woningbouwsector sterk in opkomst zijn, is de omvang én aanpak van Wonen Limburg bijzonder. Vanhommerig: “Zo hebben zij ervoor gekozen een deel van de werkzaamheden ‘af te kopen’. We versturen dus geen losse facturen, maar ontvangen een vast bedrag voor het hele jaar, verdeeld over 12 termijnen. Uiteraard houden we wel exact bij welke werkzaamheden er zijn verricht. Voor de corporatie biedt deze constructie houvast en vermindert het de administratieve lasten. Voor ons borgt het de continuïteit.” Dat GrausBouw zich nu een van de acht ketenpartners mag noemen, is volgens Vanhommerig te danken aan de unieke visie van het bedrijf. “We willen het altijd ietsje beter doen dan onze concullega’s. Niet één ding heel goed doen, maar een

heleboel kleine dingetjes net even wat beter doen. Froome of Nibali winnen de Tour de France niet door in één etappe een paar uur voorsprong te pakken, maar door steeds een klein beetje sneller te zijn.”

Voorsprong op peloton

Eén van de redenen waarom GrausBouw een voorsprong heeft op het peloton, is de focus op efficiency. “Daar speelt IT een belangrijke rol in. Toen ik hier begon, was het een vrij traditionele organisatie. Zo was sprake van een flinke papierstroom en een diversiteit aan IT toepassingen die vaak niet op elkaar waren toegespitst. In 2011 hebben we besloten om met ALERT van Centric te gaan werken. In eerste instantie zijn de administratie, calculatie, financiële administratie en projectadministratie binnen dat ERP systeem ondergebracht. Dit jaar is ALERT uitgebreid met een aantal innovatieve opties. De meest ingrijpende verandering, is dat onze buitendienst niet meer met werkbriefjes, maar met tablets

werkt. Daar kunnen meteen de gewerkte uren en de gebruikte materialen op worden ingevoerd. Dat betekent dus dat we een administratieve stap elimineren. Bovendien kunnen medewerkers de bewoner voor de werkzaamheden laten tekenen en een korte enquête afnemen. Die uitkomsten stellen we beschikbaar aan onze opdrachtgever. De transparantie is dus veel groter dan in het verleden!”

Altijd ALERT op signalen

Die transparantie krijgt een extra boost door de integratie van een portal. “Klanten kunnen op ons platform inloggen en alle voor hen relevante informatie op elk moment inzien. Dat geldt ook voor managementinformatie. Zo kun je niet alleen zien welke werkzaamheden in een bepaalde periode zijn uitgevoerd, maar ook op welke locaties – wijken, straten – het onderhoud is verricht. Als dan bijvoorbeeld blijkt dat in wijk X vaak toiletten moeten worden gerepareerd, kan dat een signaal

zijn dat er meer aan de hand is. Daarnaast kunnen grotere opdrachtgevers die met meerdere aannemers werken, de inzet van hun partners met elkaar vergelijken. Een ander groot voordeel is de planningsmodule. Opdrachten via e-mail worden door het systeem ingelezen. Dan heb je het over duizenden tickets op jaarbasis, dus de urenbesparing is fors, want vroeger moest dat allemaal met de hand worden ingevoerd. En vervolgens kunnen we het werk ‘grafisch’ inplannen. Omdat je daarbij veel beter zicht hebt op de locatie en werkzaamheden van medewerkers, kun je bij spoedklussen of onverwachte gebeurtenissen sneller schakelen. Je ziet namelijk wie er in de omgeving aan het werk is.”

Douchekraan printen

Volgens Vanhommerig draagt ALERT indirect ook bij aan de reputatie van het bedrijf. “Het onderstreept je professionaliteit en toont aan dat je bereid

bent helder met opdrachtgevers te communiceren. Bovendien heeft het voordelen vanuit mvo-perspectief. Efficiënter plannen betekent namelijk ook dat je minder kilometers maakt en minder brandstof verbruikt. Het zijn misschien relatief kleine besparingen, maar wat mij betreft gaat het er juist om dat je als bedrijf zoveel mogelijk kleine dingen op orde hebt. Wat wel belangrijk is, is dat je zo’n implementatie echt binnen de organisatie moet laten landen. Het is niet ‘zomaar’ een stukje software, maar een maatwerkoplossing die je manier van werken verandert. In ons geval is die implementatie, mede dankzij ondersteuning vanuit Centric, zeer positief verlopen. Eigenlijk zijn al onze medewerkers enthousiast over ALERT, dus ook mensen die wat ouder zijn. En de toekomst? Ik sluit niet uit dat we over tien jaar bij wijze van spreken een 3D printer achterin de servicebusjes hebben staan en op locatie een toiletbril of douchekraan ‘uitdraaien!’”