

‘RGS IS GEEN TOVERMIDDEL, MAAR HET BEGIN VAN EEN RELATIE’

In vastgoedonderhoud gaat het al lang niet meer alleen om het uitvoeren van opdrachten tegen de laagste prijs. **Resultaatgericht Samenwerken (RGS)** is dé methodiek die partijen helpt om duurzaam, transparant en toekomstgericht samen te werken. Toch blijkt de toepassing in de praktijk niet vanzelfsprekend. **Robert Sjoers**, Manager Trainingen & Opleidingen bij **Savantis**, en **Helmy van der Werf**, Expert Proces bij **De Variabele**, delen hun ervaringen. ‘RGS is meer dan een methodiek, het is het begin van een duurzame relatie.’

Savantis helpt bedrijven, scholen en sectoren bij het ontwikkelen van toekomstgerichte kennis en kunde. De stichting ontwikkelt leertrajecten, leermiddelen en examens die aansluiten op de praktijk, ondersteunt werknemers met trainingen en loopbaanadvies en geeft ondernemers strategisch advies over duurzame inzetbaarheid. ‘Wij onderscheiden ons doordat we geen commerciële partij zijn,’ zegt Robert Sjoers. ‘We hebben een vast team van onderwijskundigen dat continu in gesprek is met de markt. Zo maken we bijna nooit standaardproducten, maar vrijwel altijd maatwerk.’ Die aanpak maakt Savantis een logische opleidingspartner voor onderhoudsbedrijven die grip willen krijgen op de steeds complexere werkelijkheid.

‘RGS DRAAIT OM VERTROUWEN, COMMUNICATIE EN RISICOBEBEERSING’

RGS IN DE PRAKTIJK

De training van Savantis bestaat uit een e-learning en een praktijkdag. Tijdens de praktijkdag spelen deelnemers een pubquiz en een spel op basis van het spelbord Levensweg. Zo leren zij op een interactieve en leuke manier én ontdekken zij hun rol binnen het proces.

RUIS IN DE COMMUNICATIE

De Variabele, actief in Zuidoost-Nederland, zag de afgelopen jaren stevige groei. ‘We hebben veel nieuwe mensen aangenomen, vaak zonder ervaring met RGS,’ vertelt Helmy van der Werf. ‘Tegelijkertijd zien we dat opdrachtgevers hun eigen varianten van RGS hebben ontwikkeld. Dat zorgde voor ruis in de communicatie. Wij wilden onze mensen weer terugbrengen naar de basis. Training is verplicht vanuit het VGO-keur, maar voor ons zat er veel meer achter: het versterken van kennis, communicatie en samenwerking.’

RGS: SAMENWERKEN OP BASIS VAN INZICHT EN OPENHEID

RGS, ontwikkeld door experts uit de markt, is een methodiek die opdrachtgevers en opdrachtnemers ondersteunt om elkaar beter te begrijpen. Sjoers: ‘De essentie is dat je het gesprek voert over de wat- en hoe-vraag. Begrijp je dat goed, dan zie je ook waarom een prijs gerechtvaardigd is.’ Volgens Van der Werf is de methodiek actueler dan ooit: ‘Projecten worden steeds complexer. RGS stimuleert een open dialoog, waardoor je samen duidelijke afspraken maakt over inhoud, kwaliteit en prijs. Het draait om helderheid, samenwerking en wederzijds vertrouwen.’

‘PROJECTEN WORDEN STEEDS COMPLEXER. RGS STIMULEERT EEN OPEN DIALOOG’

RISICOBEBEERSING EN CONTINUÏTEIT

Resultaatgericht Samenwerken gaat vooral om risicobebepaling, benadrukt Van der Werf. ‘Opdrachtgevers beheren vaak grote vastgoedportefeuilles. Zij zoeken samenwerking waarin kennis uit de markt optimaal wordt benut en risico’s beheersbaar blijven. Door opdrachtnemers vroeg aan tafel te zetten, ontstaat een gezamenlijk commitment. Zo voorkom je excessen en werk je samen aan een duurzame relatie.’ Dat vraagt een andere manier van denken. Waar vroeger prestatiegericht werd gewerkt - sturen op losse afspraken - verschuift de focus nu naar resultaatgericht: samen de vraag achter de vraag ontdekken en invullen. ‘Dat geeft ruimte voor de expertise van marktpartijen én zekerheid voor opdrachtgevers,’ aldus Van der Werf

‘DOOR OPDRACHTNEMERS VROEG AAN TAFEL TE ZETTEN, ONTSTAAT EEN GEZAMENLIJK COMMITMENT’

MET DE VOETEN IN DE KLEI

Voor De Variabele was de keuze duidelijk. Van der Werf: ‘Veel van de experts die RGS ontwikkelden, staan tegenwoordig wat verder van de praktijk. Wij zochten een partij die begrijpt waar wij dagelijks tegenaan lopen. Savantis staat met de voeten in de klei. Daarnaast wilden we geen dag klassikaal zenden, maar maatwerk en coaching. Die combinatie vonden we bij Savantis.’ Sjoers benadrukt dat dit precies is waar Savantis waarde toevoegt: ‘Wij luisteren naar wat er speelt en bouwen vervolgens een training die aansluit bij de praktijk. Dat maakt het verschil: deelnemers herkennen hun eigen situatie en kunnen het direct toepassen. Zo wordt RGS tastbaar en bruikbaar.’ Van der Werf vult aan: ‘Vanuit die maatwerkgedachte hebben we ook het Samenwinst model opgenomen. Dat is ons eigen model voor samenwerking die verder gaat dan prijs, waarin we de brug slaan tussen strategie en dagelijkse uitvoering. Het helpt alle ketenpartners, van vakman tot vastgoedmanager, om vanuit een gedeelde cultuur steeds beter samen te werken. Dat past bij hoe wij naar samenwerking kijken: niet ieder voor zich, maar samen leren, verbeteren en resultaat boeken.’

LES VOOR DE SECTOR

Wat is hun belangrijkste advies aan ondernemers in de sector? Van der Werf: ‘Neem de tijd om samenwerking goed in te richten. RGS is geen wondermiddel. Zie het als een verkenningsfase: je moet elkaar leren kennen, begrijpen hoe je samenwerkt en hoe je waarde toevoegt. Pas dan ontstaat er een duurzame relatie.’ Sjoers vult aan: ‘Zorg dat iedereen in de organisatie begrijpt waarom je met RGS start. En blijf draagvlak creëren, ook na de eerste stap. Dat vraagt om communicatie, luisteren en het bespreekbaar maken van problemen. Alleen dan wordt Resultaatgericht Samenwerken écht een succesfactor.’



‘SAVANTIS STAAT MET DE VOETEN IN DE KLEI’

HELMY VAN DER WERF

Expert Proces

WIL BEREIKEN:

Dat we het maximale uit de expertise van opdrachtgevers en opdrachtnemers in het vastgoedonderhoud halen door optimaal samen te werken (op kwaliteit, resultaat en werkplezier)

OVER TIEN JAAR:

Is Resultaat Gericht Samenwerken (RGS) de standaard in het vastgoedonderhoud!

NIET VERGETEN:

Echte gesprekken voeren

ONMISBAAR:

Aandacht en betrokkenheid voor de mensen om je heen

AANVAARDEN:

Dat de wereld nu eenmaal verandert en dat je er met positieve energie veel meer uit kunt halen

VERANDEREN:

Gebruik maken van nieuwe ontwikkelingen en kunstmatige intelligentie (AI)

ROBERT SJOERS

Manager Trainingen & Opleidingen

WIL BEREIKEN:

Leerervaringen die motiveren, verdiepen en meteen bruikbaar zijn in de praktijk. Leren moet voelen als een beleving, niet als een verplichting

OVER TIEN JAAR:

Is leren een natuurlijk onderdeel van je werk, dat je direct in de praktijk kunt toepassen

NIET VERGETEN:

Blijven genieten van de kleine dingen in het leven

ONMISBAAR:

Mijn familie

AANVAARDEN: Dat verandering de enige constante is

VERANDEREN:

Altijd blijven zoeken naar balans tussen werk en vrije tijd

DURVEN:

Nieuwe stappen zetten, ook als de uitkomst onzeker is