



JAARSCHEMA 365⁺ ONDERHOUD

VOOR OPDRACHTGEVERS



Jaarschema **365⁺Onderhoud** voor opdrachtgevers



Jaarschema 365⁺Onderhoud

Huidige situatie

Veel schilder- en onderhoudsbedrijven ervaren in de praktijk dat opdrachtgevers pas laat in het seizoen de opdrachten verstrekken en de projecten voor een bepaalde datum afgerond willen hebben. Het nadeel hiervan is dat de bedrijven alle werkzaamheden in een korte periode moeten uitvoeren.

Deze werkwijze heeft een aantal nadelen voor zowel de opdrachtgever als de opdrachtnemer:

- Opzichters van corporaties hebben het zeer druk met controlerende taken in deze periode en relatief rustig in de periode dat niet gewerkt wordt;
- Opdrachtnemers moeten in de zomer extra mensen aantrekken, het werk staat onder tijdsdruk en in de winter zitten mensen thuis;
- De opdrachtnemer moet in een korte periode zijn algemene kosten terugverdienen waardoor het werk onnodig duur wordt;
- Door de discontinuïteit wat opdrachten betreft werken schilder- en onderhoudsbedrijven veel met arbeidsovereenkomsten voor bepaalde tijd. Er moet dan een hogere WW-premie (ca. 4 x hoger) betaald worden. Dit werkt kostenverhogend.

Ideale situatie

De ideale situatie is dat bedrijven een groot deel van het jaar werkzaamheden kunnen uitvoeren en (binnen kaders) zelf kunnen bepalen wanneer. Hierdoor ontstaat een betere werkspreiding voor opdrachtnemer en opdrachtgever en kunnen de kosten op termijn zelfs naar beneden.

Knelpunten

Uit inventarisaties bij de bedrijven komen de volgende argumenten naar voren die de opdrachtgevers gebruiken:

Technisch en financiële argument opdrachtgever:

- Sommige opdrachtgevers zijn ervan overtuigd dat schilderwerk dat in de zomerperiode wordt uitgevoerd beter van kwaliteit is;
- Opdrachtgevers willen geen “extra kosten” betalen voor afscherming van de projecten.

Interne organisatorische argumenten opdrachtgever:

- Begrotingen zijn pas laat bekend en opdrachten kunnen daardoor pas laat verstrekt worden;
- Er moet voor een bepaalde periode gefactureerd worden omdat het jaar dan financieel wordt afgesloten.

Te nemen stappen

Om de argumenten van de opdrachtgever “om te buigen” zouden de bedrijven een aantal stappen kunnen zetten:

1. Technische en financiële argumenten

- a. De opdrachtgever (eventueel in samenwerking met de betrokken verfleverancier) de garantie geven dat het werk dat wordt uitgevoerd in de winter dezelfde kwaliteit heeft als in de zomer (zelfde kwaliteit bij oplevering, zelfde levensduur en prestaties).
- b. Garanderen dat de eventuele extra kosten voor afscherming niet worden doorbelast.

Kortom. Het bedrijf levert “dezelfde kwaliteit tegen dezelfde prijs”



2. Interne organisatorische argumenten

De ervaring leert dat het kan helpen om met de opdrachtgevers een “jaarschema” voor het onderhoud op te stellen waarbij “verder vooruit” wordt gekeken en processen van opdrachtgever en schilder- en onderhoudsbedrijf meer op elkaar worden afgestemd. Zoals:

- a. Veelal heeft de opdrachtgever al in beeld welke complexen voor onderhoud gepland staan op basis van hun eigen meerjaren onderhoudsbegroting (MJOB). Door de aanvragen eerder te verstrekken kan de opdrachtgever verder vooruit kijken en kan er gebudgetteerd worden op reële offertes uit de markt.
- b. Door de opdracht uiterlijk 1 januari te verstrekken kunnen de bedrijven het werk over het jaar verdelen en ontstaan er dus minder “pieken” in het proces.
- c. Dit betekent ook een meer evenwichtige spreiding van de interne capaciteit van de opdrachtgever met minder pieken bijvoorbeeld als het gaat om de controle (door de opzichter).

Hieronder staat een voorbeeld van zo’n jaarschema dat de input kan zijn voor een gesprek binnen een opdrachtgeversorganisatie. Het is belangrijk dat alle betrokken partijen en beslissers binnen de opdrachtgeversorganisatie hierbij aanschuiven zodat duidelijke afspraken gemaakt kunnen worden.

Vaste cyclus 365⁺Onderhoud

JAN	FEB	MRT	APR	MEI	JUN	JUL	AUG	SEPT	OKT	NOV	DEC
		<ul style="list-style-type: none">Aanvragen komend jaar naar bedrijven	<ul style="list-style-type: none">Opname en inspectiedoorspreken concept Plannen en scenario's		<ul style="list-style-type: none">Indienen plannen/ offertes komend jaar	<ul style="list-style-type: none">Bespreken en bijstellen plannen / offertes	<ul style="list-style-type: none">Controle en bijstelling budget per project	<ul style="list-style-type: none">Controle op jaarbudget totaalIndienen definitief budget		<ul style="list-style-type: none">Budget akkoord	<ul style="list-style-type: none">Opdracht werk komend jaar
Uitvoeren werkzaamheden											



**Koninklijke OnderhoudNL, vereniging van (restaurantie-)schilders- en
(totaal-)onderhoudsbedrijven, industriële onderhouds- en glazetbedrijven**

Coenecoop 5 - 2741 PG Waddinxveen - Postbus 30 - 2740 AA Waddinxveen - Telefoon 0182-571444 - Fax 0182-572083

Kamer van Koophandel 40409386 - IBAN NL03INGB0669010421 - Btw-nummer NL003254653B01

E-mail info@onderhoudNL.nl, Internet www.onderhoudNL.nl