

Welkom
8 februari 2007



**VAN
IEPEREN
GROEP**

DE COMBINATIE VOOR RENOVATIE



- Bedrijfsprofiel
- Producten en diensten
- Veiligheid en verantwoordelijkheden
- Het project
- Het proces
- Stelling

- Start 1985: familiebedrijf (1e generatie)
- Producten/diensten: renovatie (onderhoud)
- Omzet 2007: 45 miljoen (2 vestigingen)
- Opdrachtgevers: 90% woningcorporaties
- Werkgebied: grote randstad
- Ankerwaarden: vakmanschap, klantgerichtheid en procesbeheersing

Product Planmatig Onderhoud (30% van omzet):

- Omzet per woning € 1.500,00 – € 10.000,00
- Complexiteit: 1 – 4 partijen: 2 – 15 medewerkers
- Doorlooptijd: Gemiddeld 6 weken
- Steigerkosten: 10 – 30%

Concurrentie op prijs

Dienst Groot Onderhoud (70% van omzet):

- Omzet per woning € 25.000,00 – € 70.000,00
- Complexiteit: 10 - 20 partijen: 40 – 100 medewerkers
- Doorlooptijd: gemiddeld 25 weken
- Steigerkosten: 1 – 5%

Concurrentie op toegevoegde waarde

Verandering product/dienst = verandering competenties

Citaat medewerker arbeidsinspectie (hoofdpijnen):

- Opdrachtgever huurt specialist in met know how
- Opdrachtgever kan je niet aanspreken op formele aspecten (ontbreken V&G-plan ontwerpfase)
- Ondernemer moet op de hoogte zijn van de regels

80% van zwaardere ongevallen met steiger

Citaat opdrachtgever (hoofdpijnen)

- Ik ben nog nooit aansprakelijk gesteld (ook mijn collega's niet)
- Als het 30% scheelt dan kan ik ook wel wat risico lopen



Opdrachtgever en opdrachtnemer gaan clusteren

Opdrachtgever:

Samenvoegen onderhoudswerkzaamheden

Opdrachtgever en opdrachtnemer gaan clusteren

Opdrachtgever:

Samenvoegen onderhoudswerkzaamheden

Opdrachtnemer (aannemer):

1. Huren van steiger
2. Zie 1, inclusief montage
3. Zie 2, inclusief ketenpark
4. Zie 3, inclusief liften e.d.

Hoe minder partijen des te minder miscommunicatie,
minder miscommunicatie = minder ongevallen
meer arbeidsvreugde = beter imago bouw

Analyse processen opdrachtgever:

1. Initiatieffase
2. Definitiefase
3. Ontwerpfase
4. Voorbereidingsfase

In de ontwerpfase: beslissingen omtrent planning en plan van eisen.
Steigerbezetting wordt dan al betaald.

In de voorbereidingsfase: pas dan ontvangst offerte-aanvragen,
vaak eerste inbreng aannemer.

Om het proces beter te beheersen is voorwaartse integratie in het proces noodzakelijk

=

uitbreiding rol (taken) en competenties aannemer.

Om miscommunicatie te voorkomen is geclusterd uitbesteden een oplossing (uitbreiding productenpakket onderaannemer/leverancier).

P.S. competenties kan men ook uitbesteden.

Vragen?



**VAN
IEPEREN
GROEP**

DE COMBINATIE VOOR RENOVATIE

