



Verduurzamingsopgave

Een goede samenwerking op basis van vertrouwen, en een gedegen gezamenlijke voorbereiding. Dat bleken de succesfactoren in de verduurzamingsopgave van 61 woningen van corporatie HW Wonen in de buurt Boomgaard, in Strijen. Samenwerkingspartners Nikolai Kersten, planontwikkelaar bij Hoogvliet Totaalonderhoud, en Casper Verzaal, projectleider bij Verweij Houttechniek, vertellen over hun aanpak. 'Militaire precisie, én samen frietjes eten.'

Wikke Peters

De verduurzamingsopgave van de 61 woningen in bewoonde staat, duurde in totaal een jaar. Er was sprake van onder andere extra dakisolatie, nieuwe dakbedekking, bodem- en spouwmuurisolatie, en het vervangen van alle kozijnen met triple glas en ventilatieroosters. Binnen dit project was de voorbereidingstijd relatief lang: zes maanden. Kersten: "Ik ben iemand die het liefst met militaire precisie te werk gaat. Die tijd is er helaas niet altijd, maar in dit geval wel. Dat betekent samen zitten met alle samenwerkingspartners, veel tekeningen en plannings over en weer delen, en met meerdere ogen kijken naar het proces. Ik ben ervan overtuigd dat deze langere voorbereiding zich uiteindelijk terugbetaald, in minder rompslomp, onverwachte situaties en aanpassingen achteraf."

Verzaal voegt toe: "Door het realiseren van een modelwoning, in een leegstaande woning, hebben we veel praktische problemen op voorhand al kunnen ondervangen. Zo ontdekten we dat detailleringen en kraaninzet geoptimaliseerd konden worden, waardoor bewoners zo min mogelijk last ondervonden. De modelwoning hebben wij samen met Hoogvliet geëvalueerd om het proces voor het project soepel te laten verlopen."

Draaiboek

Niet alleen bracht de modelwoning vroegtijdig inzicht in de praktische kant van de werkzaamheden, ook gaf het de bewoners van de wijk, voorafgaand aan de uitvoe-



Nicolai Kersten, Hoogvliet Totaalonderhoud en Casper Verzaal, Verweij Houttechniek.

ring, al een eerste gevoel van de verbeteringen die we zouden realiseren met de toepassing van nieuwe kozijnen. Kersten was met Hoogvliet Totaalonderhoud verantwoordelijk voor de bewonerscommunicatie, en voor het behalen van het draagvlak van zeventig procent. “Door de modelwoning konden mensen zelf het verschil ervaren. Geen geluid van buiten, een goede isolatie, comfort en een prettige uitstraling.” De introductie van een draaiboek voor bewoners droeg bij aan een heldere communicatie: bewoners wisten precies wat ze op welk moment konden verwachten. “Afspraken maken, en die afspraken ook nakomen, is zo belangrijk voor de bewoner. Je begeeft je toch in de privésfeer van mensen. Ze ervaren daar overlast van, dat is onvermijdelijk. Betrouwbaar zijn in het volgen van je planning, is cruciaal in het beperken van de overlast voor bewoners.” “Net als efficiëntie”, vult Verzaal aan. “Door de afstemming van de planning met Hoogvliet en andere onderaannemers, konden wij de productiecapaciteit hierop aanpassen. Deze efficiëntie heeft ervoor gezorgd dat wij de kozijnen ‘just in time’ hebben geleverd en gemonteerd. En soms kom je dan toch nog onverwachte uitdagingen tegen. Zo konden we bij één bewoner tijdelijk niet aan de slag, wegens privéomstandigheden. We zijn toen gestart bij één van de andere blokken. Die flexibiliteit moet je hebben.”

Van label C naar label A

Verweij was maatgevend in het tempo van de renovatie, met als doelstelling twee dagen per woning. Verzaal: “In totaal hebben we 698 kozijnen geplaatst met bijbehorende ramen, deuren en glasvlakken. Dat zijn er een heleboel, dus wij moeten dan

“

Betrouwbaar zijn in
het volgen van je
planning, is cruciaal
in het beperken van
de overlast voor
bewoners.

NIKOLAI KERSTEN

scherp zijn op productiesnelheid en flexibele inzet van arbeidskrachten.” De kozijnen die Verweij plaatste, zijn onderdeel van hun productlabel Verweij BestLife: producten met een combinatie van een lage Total Cost of Ownership (TCO) en bewezen hoge isolatiewaarden dankzij BCRG-certificeringen. De gecombineerde duurzaamheidsingrepen leidden tot woningen met label A, waar die eerder label C hadden. Verzaal: “Een prettige bijkomstigheid is, dat de gunstige isolatiewaarden van de kozijnen en voordeuren gebruikt mogen worden voor de energieprestatieberekeningen van de woningen.”

Samenwerkingspartners

Zowel Kersten als Verzaal kijken met veel plezier en tevredenheid terug op de samenwerking. Kersten: “Op papier zijn we een aannemer en schakelen we onderaannemers in, maar in de praktijk zien we dat niet zo. We zijn samenwerkingspartners.” Dat vindt ook Verzaal: “Het persoonlijk contact is erg belangrijk. Samen friet eten bij de frietkar, zo leer je elkaar ook op een andere manier kennen. En dat schept vertrouwen. Dat vertrouwen is belangrijk, want het legt ook de basis voor openheid. Het creëert een sfeer waarin je bijvoorbeeld ook op tijd aan de bel kan trekken als dingen niet goed gaan, en je samen op zoek wilt gaan naar een oplossing.”

Kersten: “In de bouwsector is men nog wel eens geneigd de kaarten voor de borst te houden. Dat werkt niet, in een oprechte samenwerking wil je open zijn. Elkaar kennen. Zo zijn we meerdere keren bij elkaar over de vloer geweest. Dat is leuk, want onze bedrijfsculturen passen bij elkaar. Allebei hebben we een familiebedrijf als basis, en een informele bedrijfscultuur.”



In een samenwerking legt
vertrouwen de basis voor
openheid.

Waar Kersten en Verzaal het meest trots op zijn? “Natuurlijk op het eindresultaat. De tevreden bewoners – de communicatie met de aannemer werd door bewoners in de bewoners enquête van HW Wonen beoordeeld met een 9,0 - de nieuwe, comfortabele woningen, maar vooral: dat we erin slaagden met de juiste mensen op de juiste plek samen te werken.” ●

