



Uw partner voor technisch en facilitair

- ▶ advies
- ▶ beheer
- ▶ projectmanagement

“Zijn uw onderhoudscontracten over de 1e helft van 2013 al geëvalueerd en besproken met de leveranciers? Het is al heel snel oktober.”

Op 5 augustus 2013 stuurde ik bovenstaande Tweet als onderhoudspreuk /-tip van de week. Graag geef ik onderstaand enige toelichting:

In veel onderhoudscontracten -zijn buiten bepalingen over rapportages- ook afspraken over evaluatiemomenten en te bespreken onderwerpen opgenomen.

De rapportages hebben natuurlijk primair als doel om vast te leggen welke activiteiten aan het te onderhouden object zijn uitgevoerd, wat is geconstateerd, wat de oude instellingen waren en wat eventueel de nieuwe zijn, etc.

Dat allemaal om het object in de afgesproken conditie te houden en de mate van veroudering -en de gevolgen hiervan- vast te stellen. En in een aantal gevallen ook om aan te kunnen tonen dat aan de wettelijke onderhoudsplicht wordt voldaan.

Rapportages zijn echter niet alleen handig om te controleren of de afgesproken prestaties zijn of worden geleverd, maar kunnen er ook aan bijdragen om een goed inhoudelijk overleg tussen de contractpartners te bevorderen.

Inderdaad: in een moment van contractevaluatie.

Partijen kunnen hierdoor als goed opdrachtgever c.q. opdrachtnemer optreden door zich aan de contactvoorwaarden te houden.

Maar het overleg biedt, door gezamenlijk te zoeken naar een optimaal resultaat uit de samenwerking, ook de kans zich als **echte contractpartners** te presenteren.

Een goede voorbereiding op het overleg, een duidelijke agenda, waardering voor elkaars rol en inbreng, heldere afspraken, goede verslaglegging en eventuele vervolgacties SMART afspreken draagt bij aan de invulling van de rol als partner.

Inderdaad, het draagt allemaal bij. Maar nog veel meer is het van belang de absolute intentie te hebben om er een langdurige relatie van te maken. En dat ook in woord en gebaar te laten zien.

Uiteraard nog los van het primaire het onderhoud:

Uiteindelijk zullen deze momenten mede bepalen of het zinvol is om bijvoorbeeld een jaarcontract te verlengen. Of om dit contract te gaan omzetten in meerjarige contracten of om de relatie te verbreken.

Graag nodig ik u uit via LinkedIn of Twitter te reageren:

<http://nl.linkedin.com/pub/ben.wouda/22/726/273>

<https://twitter.com/onderhoudadvies>

Ook op een mailtje naar ben.wouda@beproma wordt door mij zeker gereageerd.

Ben Wouda, augustus 2013