

WoCom neemt nu slimmere besluiten

Hoe moet ons bezit zich de komende dertig jaar ontwikkelen? AvW2 hielp woningcorporatie woCom om besluiten te baseren op de combinatie van praktijk en cijfers. 'AvW2 toonde lef door met ons mee te denken over een andere aanpak.'

Ze maakte het AvW2 niet makkelijk, realiseert Mirjam Kräwinkel zich: 'Het was best lastig wat ik AvW2 vroeg,' vertelt de directeur-bestuurder van woCom lachend. 'Ze kwamen wel drie keer terug met de vraag of ik echt zeker wist dat dit was wat ik wilde. Ja, zei ik. Dit wil ik.'

Lef

Wat wilde Kräwinkel? Ze legt uit dat woningcorporaties gewend zijn om te denken in 'investeringskaders', 'rendementen' en 'asset management'. Maar Kräwinkel wilde beginnen bij de medewerkers van woCom: 'Onze mensen moeten het management helpen de juiste beslissingen te nemen,' zegt ze. 'Zij hebben de kennis, komen in de woningen, kennen de bewoners. Ik doe dus een beroep op de kennis en het vakmanschap van onze mensen. Zij moeten nadenken over hoe ons bezit er de komende dertig jaar moet uitzien. Maar hoe krijgen we ze zover? Die vraag stelde ik aan AvW2. Jos Vervoort vond mijn vraag zó interessant dat hij samen met ons een concrete methode ontwikkelde. Dat getuigt van lef, want het had kunnen mislukken.'

Twee werkgroepen

In de methode die AvW2 ontwikkelde, draait het om twee werkgroepen. De ene werkgroep richt zich op strategie, de andere op de vraag: wat hebben wij in de praktijk nodig om besluiten voor te bereiden? 'Dat leidde tot mooie discussies en nieuwe inzichten,' vertelt Kräwinkel. 'De opzichter zei: "Woning A kan nog jaren mee!" De controller zei: "Als ik zo veel investeer in A, krijg ik dat er dan ooit nog uit?" En de consulent vroeg zich af of mensen überhaupt willen wonen in woning A. Door die visies bij elkaar te brengen, verbeterde de onderlinge samenwerking. Ook kregen mensen veel meer oog voor elkaars expertise dan wanneer ze blind achter de cijfers aanlopen.' Kräwinkel geeft een voorbeeld. 'Eén complex scoorde financieel en maatschappelijk slecht. De projectleider wees erop dat het nog maar drie jaar geleden was gerenoveerd. Maar terwijl hij dat zei, realiseerde hij zich dat we ons geld en onze energie blijkbaar niet in de stenen hadden moeten steken, maar in de wijkaanpak of op sociaal vlak. Dat was een eye-opener.'

Samen aan de slag

'Het mooie van Jos en zijn medewerkers is dat ze niet binnenkomen met een model dat ze wel even zullen uitrollen. Nee, ze luisterden naar wat we nodig hadden en vervolgens gingen ze samen met ons aan de slag, waardoor het resultaat echt van onze organisatie is. Mijn collega's hebben zelf het werk verzet. Veel adviesbureaus beweren dat ze zo werken, maar er zijn er maar weinig die het doen. AvW2 was onze sparringpartner en ondersteunde ons, maar het podium gunden ze aan mijn collega's. Voor mij is dat het bewijs dat ze niet voor eigen eer en glorie gaan.'

Wensen vertalen

Ook over Jos Vervoort spreekt Kräwinkel met lof. 'Hij kan goed luisteren en wensen vertalen naar een concrete aanpak. Hij is kritisch op zichzelf en zijn eigen mensen. Hij signaleert wat er gebeurt, analyseert wat hij ziet en acteert ernaar. Tegelijkertijd floot hij ons terug als we een zijpad dreigden te bewandelen. "Blijf bij het plan," zei hij dan. Zo hield hij de vaart erin; we deden dit traject in slechts twaalf weken.' Kräwinkel voorspelt dat AvW2 de nieuwe aanpak vaker gaat toepassen. 'En wij ook, want we zijn er heel tevreden over. Onze beslissingen hebben nu meer kwaliteit, er is meer samenwerking en ieders inbreng wordt gewaardeerd.'