

Praktijkcases: strategie

	De school als uitvoerder	De school als opdrachtgever	De school als huurder/gebruiker
	Aanzet door Rob van der Westen van SPO Utrecht; SPO Utrecht (45 gebouwen) heeft vorig jaar vooruitlopend op de wetwijziging haar gebouwen geïnteriseerd, het onderhoud strategisch in de steigers gezet en personeel ingezet om het uit te voeren.	Aanzet door Jan Kotterer, Onderwijsgroep Amstelland: Amstelland heeft samen met Amstelwijs, de stichting voor openbaar primair onderwijs in Amstelveen en Ouderkerk aan de Amstel, het gehele onderhoud van de schoolgebouwen uitbesteed aan de gemeente Amstelveen.	Aanzet door Arnaud Opdam van Avans Hogescholen; Avans huurt bewust een aantal scholen. Argumenten kunnen ook worden gebruikt door PO en VO.
Waarom deze keuze (in het licht van langetermijnvisie)?	Bouwen en beheersen.	Beide organisaties hebben al enkele jaren geleden ervoor gekozen het beheer en onderhoud van de gebouwen uit te besteden aan de afdeling Bouwzaken van de gemeente Amstelveen. Daarmee kon de eigen personele inzet en noodzakelijke deskundigheid op dit gebied beperkt blijven. In de afgelopen periode met veel nieuwbouwprojecten heeft deze vorm van samenwerking tussen beide besturen en de gemeente zijn meerwaarde bewezen.	Tijdelijke oplossing voor tekorten. Weinig kapitaal beslag. Onderhoud - deels - extern.
Wat vraagt dat van schoolbestuur en uitvoeringsorganisatie (onder andere benodigde professionaliteit)?	Professionaliteit, strategisch inzicht, kostendeskundigheid, slimme aanbestedingstrajecten. Sturen op kennis en onderhoud. Kind staat centraal.	Op basis van de dienstverleningsovereenkomst worden jaarlijks afspraken gemaakt over het uit te voeren calamiteiten-, dagelijks en meerjarenonderhoud. De besturen dienen hiervoor duidelijk zicht te hebben op de kwaliteit van de gebouwen in relatie tot de onderwijskundige behoeften van de scholen en de financiële mogelijkheden van de organisatie. Van afdeling Bouwzaken wordt verwacht hierin vanuit eigen deskundigheid het bestuur te adviseren.	Goede onderhandeling (kennis vastgoedmarkt). Goed Programma van Eisen voorhanden. Organisatie van de vraagkant.

<p>Wat zijn de risico's en voorwaarden voor succes?</p>	<p>Voorwaarden voor succes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kleine staforganisatie. • Professionals inhuren op deelgebieden (energie, aanbesteding, goed uitgewerkte MJOP's). • Nauwe samenwerkingsverbanden met partners als bso, kinderopvang, maar vooral de gemeente. Gezamenlijk belang. <p>Risico's:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Leegstand door toekomstige krimp. • Onderhoud op lange termijn levert grote financiële risico's op nu ook renovatie onder de bestuurlijke verantwoordelijkheid valt als het regulier onderhoudsbudget niet toereikend is. Je stapelt achterstand en hebt dan geen geld voor vervroegde renovatie. Vooral voor panden met een monumentale status. • Middelenverdeling doordecentralisatie (hercentralisatie) bij >75% oudere gebouwen. 	<p>Gezien de jarenlange positieve ervaringen en de toenemende deskundigheid en professionaliteit bij zowel de besturen als afdeling Bouwzaken voorzien wij weinig risico's. Voorwaarde voor succesvolle voortzetting van dit model is dat afdeling Bouwzaken een onafhankelijke klantgerichte werkwijze richting de schoolbesturen kan blijven hanteren.</p>	<p>Huur van een ongeschikt gebouw.</p> <p>Onkosten via de kleine lettertjes.</p> <p>Aanpassingen onmogelijk.</p> <p>Voorwaarde: met de onderhandeling: spelregels vastleggen.</p>
--	---	--	---