



Nihad Mesevic

“Sinds de oplevering van het gebouw in 2009 hadden we veel last van storingen”, zegt Nihad Mesevic, teamleider vastgoedbeheer en technische projecten bij Vastgoed- bedrijf Enschede. Hij doelt daarbij op het Nationale Muziekkwartier in het centrum van zijn gemeente en somt op: ontevreden gebruikers, te hoge kosten en wel 64 externe partijen die bij het pand waren betrokken.

In eerste instantie was dat, vanwege onvoldoende capaciteit in eigen gelederen, de voornaamste reden om het technisch beheer en preventief en correctief onderhoud uit te besteden via een Europese niet-openbare EMVI-aanbesteding voor twintig jaar.

Energieteam

En wat blijkt anno 2017? In zes jaar tijd is het aantal storingen met meer dan de helft afgenomen. Dat heeft geleid tot een forse besparing op het storings budget. Bovendien is het energieverbruik van het theater met zestien procent afgenomen. “Minder sores was dan weliswaar de aanleiding om anders te contracteren, de bijvangst is absoluut de moeite waard. Lagere energiekosten en duurzamer. Het draagvlak onder de huurders is enorm verbeterd. In 2015 is er een energieteam met de gebruikers opgericht om het energiebewustzijn te verhogen.” Voor Enschede is deze eerste stap aanleiding om op de ingeslagen weg door te gaan. In 2031 moet dertig procent van de energie uit duurzame bronnen komen. “Maatregelen om verduurzaming te stimuleren worden nu al genomen door slimme en betere inregeling van klimaatinstallaties en zonnepanelen op het dak. Ook is er onderzoek gedaan naar de toepassing van LED-verlichting en efficiëntere transportpompen” zegt Mesevic nog.

Innovatiepartnerschap

Vanzelfsprekend kan bij nieuwbouw meteen op verduurzaming worden ingezet bij het aangaan van een verbintenis. Tenminste, als er geen ‘traditioneel traject’ wordt doorlopen. Hof van Twente is daarvan een voorbeeld. Drie schoolbesturen, kinderopvang en de gemeente gaan hun groene droom realiseren door een innovatiepartnerschap aan te gaan. Ze hebben de primeur, want deze vorm van aanbesteden is wel al bekend in de weg- en waterbouw. “In de traditionele aanbesteding bij nieuwbouw wordt voor de laagste prijs gegaan. Doelen op het gebied van klimaatbeheersing en duurzaamheid worden dan niet gehaald en je kijkt bovendien naderhand aan tegen hoge onderhoudskosten”, vertelt Rolf Dwars namens de schoolbesturen KOMT, Marcant-BSV en OPO Hof van Twente. Bij het innovatiepartnerschap gaat het om slim (ontwikkelen, onderhoud en exploitatie), simpel (functioneel en dienstbaar aan de gebruiker) en sciene (innovatieve toepassingen). “Je hebt een langdurige relatie met elkaar en gebruikers en marktpartijen gaan dus gezamenlijk zoeken naar ‘best value’.

Anders contracteren ‘ontzorgt’, verduurzaming bijvangst

Door: **Door Bouwstenen in samenwerking met Green Deal Scholen**

Communicatie en vertrouwen

De motieven om te zoeken naar andere contractvormen zijn meestal vrij praktisch. Het onderhoud groeit de organisatie boven het hoofd, er is teveel gedoe of iemand gaat met pensioen waardoor kennis en expertise verdwijnt. Dan komt de continuïteit in het onderhoud op de tocht te staan. Anders contracteren gaat met name over een andere manier van denken, handelen, kennis, kunde en cultuur. De uitbestedende partij moet goed duidelijk maken wat hij wil en de uitvoerende partij vervolgens wat ruimte geven om daaraan invulling te geven. Steeds met de focus op resultaat. Omdat het best lastige materie is, zowel inhoudelijk als contractueel (de beruchte kleine lettertjes), kan het raadzaam zijn een specialist op dat gebied aan te trekken. “Onze wensen waren helder. Een flexibel, compact gebouw en zo onderhoudsarm mogelijk. Een frisse school en inzetten op optimale levensduurkosten”, vertelt directeur Financiën, ICT en Beheer Augustijn van het Erfgooiers College in Huizen.

In welke vorm de vernieuwbouw wordt gegoten, is nog niet bekend. Toch gaat de spade medio 2018 in de grond. “Er is goed gecommuniceerd, we hebben alle vertrouwen in onze adviseur als intermediair, want hij heeft kennis van technieken, materialen, energie en onderhoud. De bouwer wordt nu uitgedaagd het maximale te leveren en dat betekent voor ons zekerheid voor een lange termijn.”

De Stichting voor christelijk primair onderwijs Chrono in Hardenberg heeft inmiddels al tien jaar ervaring met het uitbesteden van het onderhoud van hun vijftien schoolgebouwen. Vanaf 2015 is daar ook het buitenonderhoud bijgekomen. “Jaarlijks worden alle gebouwen geïnspecteerd. Vervolgens kun je werkzaamheden prioriteren en clusteren”, zegt Dalida Harders, beleidsmedewerker huisvesting en financiën. “Ook het opstellen van een MJOP wordt ons uit handen genomen. Uitbesteden ‘ontzorgt’ onze schooldirecteuren.” Over duurzaamheid zegt ze nog: “Wij vinden dat erg

belangrijk. Als het om aanpassingen gaat aan het gebouw dan is dit vrij kostbaar en nemen we dit mee op het moment van renovatie of nieuwbouw van één van onze scholen. Hierbij willen we streven naar BENG (bijna energieneutrale gebouwen). Bij nieuwbouw staan wij beslist open voor anders contracteren.

“Je hebt een langdurige relatie met elkaar en gebruikers en marktpartijen zoeken naar ‘best value’.

Voorwaarden voor succes

Kennis en ervaring

- Kennis en ervaring met de mogelijkheden van anders contracteren, risicomangement en contractmanagement (wordt vaak ingehuurd)
- Zicht op haalbaarheid en kansen en risico's bij elk van de contractpartners
- Samenwerkingscompetenties, goed vragen kunnen stellen

Focus organisatie

- Niet op techniek en kosten maar op het beoogde doel
- Hetzelfde doel voor ogen qua inhoud, geld, samenwerking en continuïteit
- Zowel oog voor het eigen belang als die van de contractant

Informatie en systemen

- Relevante, betrouwbare en actuele informatie

- Informatie over zowel het gebouw als over het (energie) gebruik en gebruikersgedrag
- Ook sturingsinformatie en relevante informatie voor de levensduurbenadering
- Gelijke informatie op relevante onderdelen (informatie delen, systemen koppelen, samen systeem gebruiken)

Besturing en beheersing

- Ambities helder en weten waarop je wilt sturen (voortvloeiend uit de organisatiedoelen)
- Sturen op waarden, met duidelijke KPI's (ook zachte kpi's over bijvoorbeeld samenwerking)
- Voldoende middelen (tijd, geld, competenties)
- Financiële kaders helder en doorvertaald naar contractant (gebouwegebonden, per deelportefeuille of totale contract)

- Open begroting en managementrapportages vanuit contractant als basis voor vertrouwen en gesprek
- Heldere managementrapportages over kosten, geleverde kwaliteit, risico's en kansen.

Rollen en samenwerking

- Klik tussen de organisaties
- Helder doel en hoe partijen zich tot elkaar verhouden qua verantwoordelijkheden en risico's
- Heldere kaders met duidelijke afspraken en ruimte om te handelen en in te spelen op nieuwe ontwikkelingen
- Helder over verrekeningen en betalingen
- Helder voor hoe lang partijen aan elkaar verbonden zijn en voorwaarden voor ontbinding