



‘Prestatiecontracten zijn de sleutel tot duurzaamheid’

Prestatiecontracten kunnen – mits goed opgesteld en uitgevoerd – de garantie bieden voor een uitstekend klimaat, lagere exploitatiekosten en betere prestaties. Hoe komt een goed prestatiecontract tot stand? Welke risico’s loop je? Hoe zorg je dat het juridisch verankerd is? Deze en andere vragen stonden centraal tijdens het seminar ‘Prestatiecontracten; gegarandeerd een duurzame prestatie’. De sprekers gingen onder meer in op de evolutie, de noodzaak en het aanbesteden van een prestatiecontract.

TEKST: INGRID ROMPA

‘Dit vraagstuk moet je sámen oplossen’, sprak dagvoorzitter Kees Rezelman, Business Manager Organisatie en Huisvestingsadvies bij AT Osborne. ‘Dat doe je niet in je eentje achter je

bureau.’ Directe aanleiding voor het seminar was het nieuwe softwareprogramma Monavisa. Met Monavisa is het mogelijk om de prestaties van een installatie realtime te vol-

gen. ‘Door middel van Key Performance Indicators (KPI’s) – zoals vastgelegd in het prestatiecontract – kunnen de werkzaamheden van de contractanten worden bijgestuurd.

Bijvoorbeeld de installatie beter regelen of onderdelen vervangen', lichtte Jan Cromwijk van DWA installatie- en energieadvies toe. Daarna kan in financiële zin worden afgerekend. 'We merkten dat er bij verschillende partijen veel vragen zijn over prestatiecontracten. Met dit seminar spelen we hierop in.'

Goede werksfeer en comfort

Julian van Groesen van Quadrance, specialist binnen de care- en curemarkt, beet het spits af. Hij sprak over de evolutie van het onderhoudscontract en de veranderde vraag van gebouweigenaren. 'Duurzaamheid, comfort, veiligheid en aanbestedingsstrategieën zijn de uitdagingen van vandaag. Daarnaast verandert de vraag van gebouweigenaren: gebouwen moeten gaan presteren.' Van Groesen nam zijn toehoorders mee terug in de tijd. 'In de industriële revolutie was de prestatie massaproductie. Daar was ook het onderhoud op gericht; de machines moesten draaien. Het gebouw was totaal niet belangrijk.' Vanaf de jaren tachtig kwam de computer in beeld, ook in de installatietechniek. 'En je zag dat kantoren werden ontwikkeld met maar één doel: het presteren van de mens. Als een mens zich niet happy voelt, is het werk ook navenant. Een goede werksfeer en comfort zijn daarom heel belangrijk.' Hoewel de behoeften zijn veranderd, gebeurt het onderhoud van de gebouwen op dezelfde manier als vroeger, stelt Van Groesen. 'In plaats van dat er wordt gefocust op de prestaties van de mens, focussen we ons nog steeds op het onderhoud van de machinerie.' Volgens Van Groesen doet de installateur precies wat er van hem wordt gevraagd. 'De focus is echter verkeerd. 'Prestatiecontracten; gegarandeerd een duurzame prestatie' is het onderwerp van dit seminar. Ja, inderdaad. Maar trek het dan wel breder. Focus je niet op techniek of op geld, maar op de prestatie van de mens, zijn omgeving en duurzaamheid.' Onderhoud is een middel om een bepaald doel te bereiken, meent Van Groesen. 'En dan bedoel ik werksfeer en behaaglijkheid in een kantoor. Sturen op output is prestatie.' Opdrachtgevers én opdrachtnemers moeten mee evolueren, benadrukt

Van Groesen. 'Je moet een stap verder maken. Neem dit mee in een prestatiecontract; wederzijds. De omgeving evolueert, dus mee evolueren is noodzakelijk om te komen tot een duurzame prestatie. Anders missen we echt de boot.'

People, Planet, Profit

Albert Hulshoff, programma-adviseur utiliteitsbouw van Agentschap NL (voorheen SenterNovem), sprak tijdens het seminar over de noodzaak van prestatiecontracten in het kader van People, Planet, Profit en de actuele ontwikkelingen op dat gebied. Volgens Hulshoff is het werken met prestatiecontracten in de bouwsector nog heel onbekend. 'Het prestatiedenken ontbreekt. Hierdoor zijn gebouwen minder duurzaam.' Wanneer (klimaat)installaties in kantoren niet goed zijn ingeregeld, zien we volgens Hulshoff de drie P's terug in de gevolgen: een minder gezond en productief binnenklimaat (People), meer CO₂-uitstoot (Planet) en een hogere energierekening (Profit). 'Prestatiecontracten zijn dus de sleutel tot duurzaamheid.' Modellen voor prestatiecontracten

heeft Agentschap NL helaas nog niet. Wél is er een leidraad Prestatiecontracten Beheer en Onderhoud Gebouwen met valkuilen en tips. Die is gratis te downloaden via www.duurzaamvastgoedportal.nl. 'De kern voor deze leidraad vormt het eindresultaat: klanttevredenheid, duurzaam beheer, optimale kosten/kwaliteit, binnenklimaat en innovatie. Ook hier kun je heel mooi de drie P's op loslaten.' Hulshoff gaf tijdens het seminar ook een paar voorbeelden van de tips en valkuilen: 'Zorg dat je een deskundige klant bent, en bouw een relatie op met de aanbieder die gebaseerd is op vertrouwen. Het prestatiecontract is anders bedoeld te misluk-

Ingrid Rompa is
freelance redacteur.

Prestatieborging en energiebeheer
Softwareprogramma Monavisa biedt op verschillende niveaus direct inzicht in de prestatie van installaties. Monavisa is een methodiek die de pijn in de installatie zichtbaar maakt. Monavisa verzamelt de data uit een gebouwbeheersysteem of energieregistratiesysteem. Deze gegevens worden vervolgens geanalyseerd en vertaald in KPI's. Continu kunnen deze prestaties worden gevolgd en is te zien welke aanpassingen nodig zijn voor bijvoorbeeld een lager energieverbruik en een beter comfort. Hierdoor kan het programma worden ingezet voor de automatische uitvoering van prestatiecontracten. Verder geeft Monavisa inzicht in de energiestromen en milieueffecten.

ken. Daag bovendien als opdrachtgever de markt uit door een offerte-aanvraag met zoveel mogelijk open vragen.'

Actuele ontwikkelingen

Op het gebied van prestatiecontracten zijn diverse actuele ontwikkelingen gaande. Hulshoff noemde tijdens het seminar de ISSO-publicatiereeks

Duurzaam Beheer en Onderhoud en het Green Lease Contract. 'Het Green Lease Contract is een samenstel van afspraken waarmee huurder en verhuurder overeenkomen hoe duurzaamheidsinvesteringen – en daarmee gepaard gaande lagere energielasten – onderling worden verdisconteerd. In mijn ogen vereist dit ook weer bepaalde prestatieafspraken.' Als laatste wees Hulshoff op de Energy Service Company (ESCO). 'De energiedienstverlener levert hierbij gegarandeerde energiebesparing op basis van een Energie Prestatie Contract. Een goed voorbeeld is de gemeente Rotterdam. Zij hebben zwembaden op deze manier aanbesteed.' Hulshoff verwacht dat het gebruik van prestatiecontracten zal toenemen in de toekomst. 'Onder meer door de toenemende vraag naar ESCO's en door duurzame nieuwbouw met prestatiecontracten.'

'De vraag van gebouweigenaren verandert: gebouwen moeten gaan presteren'



Enkele sprekers tijdens het seminar 'Prestatiecontracten'.

Aanbesteden

Myra Glaser, DBFMO- en innovatiewaardenspecialist bij Glaser & Partners, ging vervolgens dieper in op het aanbesteden van een Energie Prestatie Contract (EPC). Glaser is kwartiermaker van het programma Rotterdamse Groene Gebouwen. 'De aanbesteding is best een pittig stukje werk', waarschuwde ze haar toehoorders. Glaser vertelde onder meer over de werking van het EPC en illustreerde haar betoog met voorbeelden uit de Rotterdamse praktijk. 'Het is overgenomen vanuit het Clinton Climate Initiative en dat verklaart ook waarom het retrofitten zich als een enorme olievlek over de wereld uitbreidt. Het gebeurt in het buitenland al heel veel. Het Energy Saving Partnership in Berlijn is bijvoorbeeld een groot succes.' Voor wat betreft het EPC zijn er drie belangrijke doelstellingen, aldus Glaser. 'Het verlagen van de energierekening en de CO₂-uitstoot, het verbeteren van de conditie van vastgoed en het ontzorgen van de vastgoedeigenaar in prestatie, onderhoud en de transparantie van energie-

Het seminar 'Prestatiecontracten; gegarandeerd een duurzame prestatie' werd georganiseerd door DWA installatie- en energieadvies. Dit adviesbureau begeleidt projecten binnen organisaties op het gebied van milieubewustzijn, duurzaam bouwen en energiezuinigheid.

facturen. Wanneer je verantwoordelijk bent voor de energiehuishouding, hoef jij je daar geen zorgen meer om te maken. Dat ligt voor een X-aantal jaren vast.'

Concurrentiegerichte dialoog

Glaser boog zich tijdens het seminar ook over de vraag hoe je tot een contract komt waarbij voor een langere periode de gewenste prestaties worden geleverd. 'Wij hebben het

Gedurende de dialoog worden de randvoorwaarden geoptimaliseerd. Vertrouwelijkheid is erg belangrijk.' In totaal zijn er vier aanbestedingsfasen: marktconsultatie, de selectiefase, de dialoogfase en de gunningfase. 'Aan het eind van de dialoog dienen de gegadigden hun beste en laatste bieding in. De opdrachtgever beoordeelt aan de hand van vooraf bekendgemaakte gunningcriteria welke bidder het beste is. Uitgangs-

'Het Nederlandse Energie Prestatie Contract is beslist een win-winsituatie'

EPC aanbesteed via het Building Retrofit concept. Dat is nieuw in Nederland. We hebben dus kennis genomen van de ervaringen in het buitenland. Onze conclusie was al snel dat de concurrentiegerichte dialoog de meest passende procedure was. De dialoog mag je namelijk toepassen op het moment dat je niet zeker weet wat de uitkomst is.' Volgens Glaser bestaat het doel van de concurrentiegerichte dialoog uit drie delen. 'De dialoog is erop gericht door middel van interactie tot de beste oplossing te komen voor het project. Daarnaast wordt in de dialoog de exacte scope van prestaties – energiebesparing en onderhoudswerkzaamheden – in kwalitatieve eisen en wensen gezamenlijk geëxploreerd en daarna vastgesteld.

punt voor de bieding van gegadigden zijn de outputspecificatie en het contract Betalingsmechanisme.' Een van de belangrijkste effecten van een Energie Prestatie Contract is de transparantie in de energieprestaties over een langere periode, meent Glaser. 'En ook budgetneutraal waarde toevoegen is heel fijn.' Volgens Glaser worden de ontwikkelingen in Rotterdam nauwkeurig gevolgd door grote en middelgrote gemeenten én de Rijksoverheid. 'Gemeenten gaan ons op korte termijn navolgen en in Rotterdam gaan we onder meer door met scholen. Mijn conclusie is dan ook dat het Nederlandse Energie Prestatie Contract beslist een win-winsituatie is.'

REAGEREN?
fmm@weka.nl