



Focus ligt vaak op planning en geld in plaats van op kwaliteit

Tekst Linda Louws

Tijdens het seminar *Prestatiecontracten: gegarandeerd een duurzame prestatie* stonden zo'n 150 gebouweigenaren, adviseurs en installateurs stil bij het actuele onderwerp prestatiecontracten. "Prestatiecontracten leggen de prikkel bij het leveren van kwaliteit en het halen van een vooraf vastgestelde prestatie in plaats van het halen van een planning binnen een budget", vindt manager installatieadvies Arie Huisman van DWA installatie- en energieadvies, organisator van het seminar.

Prestatiecontracten vormen prikkel

“Er moet een andere prikkel komen. Prestatiecontracten zijn daar een van de antwoorden op. Niet een prikkel om een project opgeleverd te krijgen binnen een vooraf gesteld tijdsplan en budget; dat is bij prestatiecontracten maar een tussenstation. Het gaat om de prikkel om kwaliteit te realiseren, zodat na oplevering langjarig prestaties worden gegarandeerd.”

www.zorginstellingen.nl


Gebouwen ontwerpen en ontwikkelen die duurzaam zouden moeten presteren is geen kunst. De meest duurzame gebouwen, waaronder ook die van zorginstellingen, worden met de regelmaat van de klok gepresenteerd. De principes van integraal en duurzaam bouwen kennen we. Onderzoek in een aantal

duurzame gebouwen toont echter aan dat gebouwen in veel gevallen niet presteren conform voorspellingen vooraf. “Installaties werken niet optimaal, waardoor comfort en energiegebruik niet zijn zoals verwacht mag worden. De focus in het bouwproces ligt vaak op planning en geld. “Hoe lever ik een gebouw op

tijd op binnen een vooraf vastgesteld (gecalculeerd) budget. De horizon reikt vaak tot aan de oplevering. Een gemiste kans”, vindt Arie Huisman van DWA installatie- en energieadvies.

Een duurzaam gebouw realiseren is één ding. Maar dat gebouw ook optimaal laten presteren gedurende de levensduur is een tweede, evenzo belangrijk aspect. Huisman: “Bovenstaande zou aanleiding kunnen zijn om een opvoedcursus te starten met als gedachte: we gaan dit overtuigend brengen, voeden de partijen op en monitoren of het beter gaat... Ik geloof er niet in.”

Andere prikkel

“Er moet een andere prikkel komen. Prestatiecontracten zijn daar een van de antwoorden op. Niet een prikkel om een project opgeleverd te krijgen binnen een vooraf gesteld tijdsplan en budget; dat is bij prestatiecontracten maar een tussenstation. Het gaat om de prikkel om kwaliteit te realiseren, zodat na oplevering langjarig prestaties worden gegarandeerd”, vindt Huisman. “Dit maakt dat uitvoerende partijen anders naar de opgave kijken en ook naast elkaar staan om te zorgen dat een prestatie gehaald wordt. Zij zijn immers verantwoordelijk voor het uiteindelijk behalen van prestaties van het gebouw en de installaties. Deze wijze van denken is nieuw voor uitvoerende partijen en vraagt een andere houding en aanpak. Ik wil niet bagatelliserend zijn over de bouwwereld. Gelukkig gebeuren er al goede dingen.” 



Artist impression van de nieuwbouw van het Albert Schweitzer ziekenhuis.

Albert Schweitzer kiest voor onderhoudscontract 35 jaar

Het Albert Schweitzer ziekenhuis heeft voor de grootschalige nieuwbouw van Albert Schweitzer Vastgoed B.V. een onderhoudscontract voor 35 jaar vastgelegd. “Het doel is om het beste ziekenhuis van Nederland te worden”, zegt vastgoedmanager Jasper Meijer. Hij was een van de sprekers op het seminar van DWA; het Dordtse ziekenhuis liet zich overigens niet adviseren door DWA.

“Onderhoud en beheer hebben we al in de aanbesteding meegenomen. Het technisch ontwerp van de installaties in een ziekenhuis is complex. Het is belangrijk om daarvoor op strategisch niveau te sparren over vragen als: wat vinden we belangrijk, wat vragen we van onze installaties? Dit kun je vervolgens toetsen bij je technische dienst. Dit levert weer waardevolle input op voor je prestatiecontract.”

Het zou mooi zijn als je niet terug hoeft te vallen op het contract, maar daar is wel een goede samenwerking voor nodig. Ook het gevecht later over de kleinste technische items voorkom je: het ligt namelijk vast in het contract, aldus Meijer.

Een bijkomend voordeel is dat een prestatiecontract risicodekkend werkt. Dit zorg bij banken/financiers voor zekerheid. Geld krijgen wordt dan ineens een stuk makkelijker. Meijer: “Grootste uitdaging in dit project is om de mensen mee te krijgen. De omslag van cultuur in ziekenhuizen van het zelf willen doen naar meer samenwerking kost moeite.

Natuurlijk zijn er tijdens zo'n traject ook leerpunten te benoemen, zegt Meijer. “We hadden de ontwerpende partijen eerder kunnen betrekken en de risico's voor de installateur beter kunnen herkennen. Ook het bieden van ruimte voor alternatieven bij aanbidding is belangrijk. Tijdens zo'n proces moet je vooral scherp zijn, maar ook plezier blijven houden in je werk.”

Informatie

De powerpointpresentaties van de lezingen tijdens het seminar zijn op te vragen bij Jan Cromwijk, cromwijk@dwa.nl.