

verslag

Marktdag Aanbesteden Provincie Utrecht

Donderdag 13 februari 2014

In dit document vindt u korte samenvattingen van de plenaire bijeenkomst en workshops met tips voor in uw dagelijks werk.

Plenaire bijeenkomst: Dialoog als kernwaarde	pag 2
Workshops	
1. Emvi : wanneer toch liever niet? En, krijgen/doen wat is beloofd?	pag 3
2. Past Performance : waarom is dit positief voor alle partijen?	pag 4
3. Overheid & duurzame infra : concrete kansen voor de markt	pag 5
4. Social Return : van wens naar praktisch invulbaar	pag 7
5. Formeren Bouwteam bij overheden : cases buitenruimte Sportcentrum Vianen	pag 8
6. Total Cost of Ownership bij maatschappelijk vastgoed: waarom en hoe?	pag 9
7. Zorg : de nieuwe kansen in het (ver)bouwen voor de seniorenmarkt	pag 10
8. Primair onderwijs , nieuwe kansen voor schoolgebouwen	pag 11



Plenaire bijeenkomst: **Dialogo** als Kernwaarde

180 personen vanuit overheidsopdrachtgevers, bouwende en adviserende bedrijven zijn op de Marktdag Aanbesteden Provincie Utrecht om met elkaar te spreken over verbeterpunten in het aanbesteden. Doel van de dag is van elkaar te leren zodat er meer onderling begrip ontstaat waaruit meer onderling vertrouwen kan groeien.

In de theaterzaal van het Fulcotheater in IJsselstein, trapt Frank Stiksma van de Hogeschool Utrecht af. Zijn motto: "Contact vóór contract". [Klik hier](#) voor de presentatie. Ondanks zijn technische achtergrond, pleit hij hartstochtelijk voor de herwaardering van intermenselijke processen. Met andere woorden, hij acht goed relatiebeheer van cruciaal belang voor gezonde verhoudingen tussen opdrachtgevers en opdrachtnemers. Goed relatiebeheer is gebaat bij het periodiek samen onder water kijken. Hij gebruikt daartoe de metafoor van de ijsberg en hij roept de aanwezigen op om stelselmatig te onderzoeken of in de relatie niet teruggegrepen wordt op oude patronen, op beeldvorming, op oud zeer, etc. Zodra die fenomenen zich voordoen is het tijd om aan tafel te gaan. Om gevoelens en indrukken bespreekbaar te maken. Om lucht te geven aan irritaties, etc.

De aanwezigen onderschrijven zijn pleidooi. In dialoog met de zaal geven deelnemers aan, dat het nuttig en wenselijk is om bij tijd en wijle stil te staan bij de relatie.

Na hem verhaalt Bob Duindam, wethouder in Woerden namens D66, hoe hij na de laatste marktdag in november 2012, aan de slag is gegaan om het inkoopproces binnen zijn gemeente te optimaliseren. De gemeente had destijds nog legio contracten en het was de bedoeling om het aantal contracten drastisch terug te brengen. En daarin zijn ze geslaagd. Nu heeft de gemeente nog maar 5 contracten en dat scheelt enorm veel tijd en geld. Want al die afzonderlijke contracten veroorzaken hoge kosten bij zowel de opdrachtgever als de inschrijvers. Dit proces heeft de gemeente doorlopen in samenwerking met lokale bedrijven.

Voor zover hij heeft kunnen vaststellen heeft deze operatie tot tevredenheid geleid bij zowel de gemeente als de bedrijven. Er zijn geen rechtszaken gevoerd, noch is er veel gesteggeld over juridische aspecten. Kortom, Woerden kan bogen op een succesverhaal. Onder de aanwezigen wordt gesondeerd of dit gevoel gedeeld wordt. En inderdaad, het proces als zodanig is en blijft gewaardeerd.



Wel komt er een opmerking over het hoge percentage SROI, en bestaat er twijfel over de vraag of deze aanpak leidt tot grote kostenbesparing. Duindam zegt toe – op voorwaarde dat hij dan nog wethouder is – om over een jaar een evaluatie te presenteren. De vijf contracten die nu zijn afgesloten worden jaarlijks geëvalueerd en indien de evaluatie positief uitvalt, worden de contracten met een jaar verlengd, tot een maximum van vijf jaar.

Duindam sluit ook aan bij de inleiding van Frank Stiksma, en benadrukt dat beeldvorming een aspect is om regelmatig bij stil te staan, zodat ongenoegen en irritatie voorkomen wordt.

De deelnemers gaan gesterkt door beide inleiders de workshops in, teneinde daar de degens te kruisen met de workshopleiders en met elkaar.



Emvi: wanneer toch liever niet? En, krijgen/doen wat is beloofd.

Door: Marjolein Bekkers gemeente Woerden en
Tjeerd Planting [CROW](#)

[Klik hier](#) voor de presentatie.

De presentatie is op basis van ervaringen uit het traject in Woerden.

Leer- en aandachtspunten

- Bij kleine, onderhands aan te besteden werken kan EMVI remmend en zelfs kostenverhogend werken.
- De controle op naleving van de EMVI criteria in een contract is essentieel en kan eigenlijk alleen goed werken wanneer een sanctie kan worden toegepast bij het niet nakomen van de beloofde criteria. De methode Gunnen op Waarde biedt daarvoor de beste mogelijkheid, omdat de criteria zijn gemonetariseerd.
- Het belangrijkste leermoment in deze sessie is de communicatie tussen opdrachtgever en inschrijver tijdens en voor het aanbestedingstraject. Openheid, transparantie zijn essentieel tussen opdrachtgever en opdrachtnemer. Met name transparantie over meting van EMVI criteria en informatie over de scores na beoordeling van de EMVI criteria.
- Betrek het bestuur bij de contractvorming en de aanbesteding.
- Informeer de aannemers over het beleid van het bestuur.

Kansen voor opdrachtgever en opdrachtnemer

- Op het gebied van social return zien beide partijen mogelijkheden bij het inzetten van leerbedrijven. Met andere woorden: social return kan breder getrokken worden in de EMVI-criteria.

Knelpunten

- Het kennisniveau op het gebied van EMVI Gunnen op Waarde is nog onvoldoende bij (met name) het MKB
- De opdrachtnemers verwachten dat EMVI een mindere rol gaat spelen als de economie (de markt) weer aantrekt.
- De aannemer ziet EMVI als verzwaarde administratieve lasten, niet als kans.



Past Performance: waarom is dit positief voor alle partijen?

Door: Paul van Bruggen, [CROW](#)
Thea Smid-Verheul, gemeente Amersfoort

[Klik hier](#) voor de presentatie. [Klik hier](#) voor de website van Past Performance



Bij 22 Noord-Hollandse gemeenten is een Past Performance systeem ingevoerd waarbij de samenwerking in het ontwerpen of uitvoeren van een werk gemeten wordt. Past Performance versterkt de samenwerking tussen de overheid en de markt. Het is geen juridisch dichtgetimmerd, maar juist een eenvoudig, laagdrempelig systeem, dat kwaliteit verhogend werkt. Het bevordert de transparantie. De doelen zijn:

- een bewustere samenwerking tussen opdrachtgever en opdrachtnemer
- een betere onderbouwing bij voorselecties
- een beter eindresultaat

De vraag rijst: is dit systeem ook voor Utrecht een goed alternatief?

Wat zijn de belangrijkste leer- en aandachtspunten bij de toepassing van dit onderwerp

- Beide partijen (opdrachtgevers en -nemers) kunnen samen met het systeem van Past Performance leren omgaan. CROW biedt workshops aan.
- Uniform beoordelen is absoluut een voorwaarde voor succes.

Wat zijn kansen voor opdrachtgevers en opdrachtnemers?

Voor opdrachtgevers:

- Krijg inzicht in data (over gedrag en houding) van opdrachtnemers, ook van opdrachtnemers die voor andere gemeenten hebben gewerkt). De data wordt gedeeld.
- Middels filters kan men zelf selectiecriteria kiezen.
- Toepasbaar als hulp bij pre-selectie van opdrachtnemers bij onderhandse aanbesteding.
- Men kan de betreffende gemeente vragen om toelichting om bijzondere scores van opdrachtnemers in de data.

Voor opdrachtnemers:

- Bij goede performance, kans om hoger in gunning te scoren.

Wat zijn knelpunten voor opdrachtgevers en opdrachtnemers?

Voor opdrachtgevers:

- Indien niet uniform beoordeeld wordt, is de waarde van de data niet/nauwelijks te duiden.
- Als projectleiders/directievoerders worden ingehuurd, moeten ze onafhankelijk zijn (en niet het bestek hebben geschreven bijvoorbeeld). Ook deze partijen moeten opgeleid worden om uniform te beoordelen.

Voor opdrachtnemers:

- Onheldere verwachtingen, nieuwe wensen van de opdrachtgever tijdens de rit, kunnen "ruis" opleveren in de communicatie tussen opdrachtnemer en opdrachtgever. In de beoordeling kan dit onverhoopt leiden tot een lagere gemiddelde score. Zeker als eenzijdig door de opdrachtgever beoordeeld wordt, kan dit leiden tot teleurstelling bij de opdrachtnemer en tot ballast waar het bedrijf mee gedupeerd kan worden.
- Hoe ga je om met onderaannemers?

Wat zijn belangrijke adviezen en tips?

- Dit systeem kan er toe leiden dat opdrachtgever en opdrachtnemer juist meer tegenover elkaar komen te staan i.p.v. dat de focus komt te liggen op het neerzetten van een gezamenlijke presentatie. Een wederzijdse beoordeling is derhalve wenselijk.
- De term 'feedback geven' klinkt beter dan "beoordelen". Het doel is immers om beiden professioneler te worden.



Overheid & duurzame infra: concrete kansen voor de markt

Door: Henk van de Langemheen, [Megaborn](#)

[Klik hier](#) voor de presentatie.

[Klik hier](#) voor de website van Duurzaam GWW.

Duurzaam GWW als procesaanpak

Aanpak Duurzaam GWW is een procesaanpak. Door vanaf de start breed te kijken en de behoeftes functioneel te formuleren, kan aan een duurzame, integrale oplossing worden gewerkt. Het proces is globaal als volgt:

- Beleid en projectkansen in beeld brengen via omgevingswijzer
- Ambities en kansen bepalen en bepalen wie er nodig is met ambitieweb
- Functioneel denken en maatregelen prioriteren en bespreken wat het optimum is
- Terugkoppelen en mensen (intern en extern) in vroeg stadium betrekken

Visie: in Nederland is het van essentieel belang de schaarse 'resources' (o.a. geld, energie, materialen) optimaal te gebruiken en processen zo in te richten dat wij en onze volgende generaties te maken krijgen met de best denkbare oplossing voor een ruimtelijke opgave. Door als opdrachtgever de vraag helder en volledig te formuleren, kan de markt vrijheid krijgen om met (innovatieve) oplossingen te komen.

Leerpunten bij de toepassing van Duurzaam GWW

Voor opdrachtgever:

- Al vanaf begin functioneel denken en beelden bespreken
- Beleid en beelden structureren en focus aanbrengen (via omgevingswijzer: geeft ook breder kijk en beter zicht op kansen en wie je moet betrekken)
- Voldoende collega's intern betrekken
- Niet vanuit standaarden denken, dat geeft spanning
- Niet iedereen is gelijk mee, mensen aanspreken en begeleiden op hun niveau, stimuleren vanuit hun mogelijkheden om direct bij te dragen en vandaar uit verbindingen leggen met anderen

Voor adviseurs:

- Stel vragen
- Blijf breed kijken en niet gelijk in oplossingen denken

Voor marktpartijen:

- Stel de vraag: wat is nu echt belangrijk, en wat nog meer
- Gebruik de inlichtingen

Kansen voor opdrachtgevers en opdrachtnemers?

De aanpak levert de volgende kansen voor opdrachtgevers en opdrachtnemers:

- Met Aanpak Duurzaam GWW grip en focus op doelen
- Door via Duurzaam GWW de vraag te formuleren kan je beter aansluiten op nieuwe contracten
- Beter naar RAW, UAV-GC en EMVI, duurzaamheid naar hoger plan zonder meerkosten
- Met Omgevingswijzer beter beeld van beleid en stakeholders
- Relevante medewerkers én bewoners sterk betrokken
- Voorbereiding in 50% van de tijd
- Minder materiaalgebruik, slimmer materiaal- en materieelinzet
- Meer ruimte voor innovaties uit de markt.
- 100% duurzaamheidsambities (energie, ecologie, bewonersparticipatie) gerealiseerd + meer



Knelpunten voor opdrachtgevers en opdrachtnemers?

- SROI (social return on investment) is lastig mee te nemen in aanbestedingstraject van een specifiek project. Meer structureel oppakken binnen bedrijfsleven. Een deel van de omzet dient het bedrijfsleven te investeren in SROI. Het koppelen van SROI in een specifiek project, is vaak lastig in te vullen, omdat niet de geschikte mensen beschikbaar zijn. Denken welke waarde het vertegenwoordigd en vandaar uit mensen inzetten, eventueel op ander meer geschikt project. Duurzame oplossing voor mensen ontwikkelen, kan VNG hier iets in betekenen?.
- Projectleiders binnen overheden krijgen van interne opdrachtgever een project met doel en scope. Breder kijken kan ertoe leiden dat projectplanning en -budget wordt overschreden. Dit is niet in het belang van de projectleider.
- Afwijken van 'standaard' materialen van een opdrachtgever is vaak niet bespreekbaar.
- Er is veel beleid en er zijn veel beleidsdoelstellingen. Bij het formuleren van ambities moet afweging worden gemaakt in prioriteiten. Ambtenaren in een projectgroep vinden dat het management/bestuur hierin keuzes moet maken.
- Opdrachtgevers durven geen vrijheden aan de markt te geven.
- SMART maken van EMVI-criteria is een uitdaging. Met elkaar opstellen van criteria, blijkt lastig om op een goede wijze te formuleren.

De belangrijke adviezen en tips op een rij

- Al vooraf breder denken en beter kijken naar kansen om meerwaarde te creëren
- Duurzaam GWW is zeer bruikbaar om als aanpak om tot de juiste EMVI-criteria te komen. Opdrachtgever wat wel / niet vanuit de gedachte wat je zelf al (zeker)weet, geeft beperking voor de vrijheid van de opdrachtnemer.
- Wens van een aannemer: vrijheid in constructies, varianten, keuze in materiaal. Nadruk ligt nu op CO2 ladder. Meer dialoog tussen opdrachtgever en opdrachtnemer.
- Binnen de organisatie over de grenzen van eigen vakgebied denken en doen, integratie, begrip en afstemming eigen en gemeenschappelijke belangen. Vanuit beleid naar techniek, denken vanuit functie en het waarom.
- Praten over doelstellingen: wanneer willen we dit bereiken. Maak een stappenplan.
- Management en/of bestuurders betrekken bij invoering Duurzaam GWW.
- Veeg budgetten bij elkaar en realiseer meerwaarde voor het totaalbudget.



Social Return: van wens naar praktisch invulbaar

Door: José Dohle, [Bouwend Nederland](#)
Patricia Rath, gemeente Amersfoort

[Klik hier](#) voor de presentatie Bouwend Nederland.

[Klik hier](#) voor de presentatie Amersfoort.

[Klik hier](#) voor de TNO-handleiding met praktische tips voor opdrachtgevers.

[Klik hier](#) voor de TNO-handleiding met praktische tips voor opdrachtnemers.

Het doel van Social Return on Investment (SROI) is ervoor te zorgen dat de investering die de gemeente doet ook een sociale winst oplevert. Bijvoorbeeld door (leer)werkplekken en stageplekken te realiseren voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt.

Centraal in deze workshop stond: Hoe bereiken we als opdrachtgevers en opdrachtnemers gezamenlijk het sociale doel? Daarbij is het van belang om tot een goede invulling van SROI te komen.

Steeds meer gemeenten gaan met SROI aan de slag, maar er bestaat nog veel onduidelijkheid. Het is belangrijk om hierover met elkaar in gesprek te gaan. SROI-regelingen worden beter als ze in overleg met ondernemers tot stand komen. Opdrachtgevers en opdrachtnemers krijgen zo inzicht in elkaars wensen, mogelijkheden en beperkingen. Bouwend Nederland organiseert deze dialoog op meerdere plekken.

De bedrijven in de zaal gaven aan dat het soms erg moeilijk is om SROI in te vullen. De werkgelegenheid in de bouw is de afgelopen jaren enorm afgenomen. Dat maakt het invullen van SROI niet gemakkelijk.

Toch zijn er ook positieve ervaringen. Zo kwam de gemeente Zeist met een kandidaat die de opdrachtnemer goed kon gebruiken.

- Belangrijk is dat zowel de gemeente als het bedrijf zoeken naar een win-win invulling.
- Een duidelijk aanspreekpunt bij de gemeente helpt daarbij.
- Bedrijven doen er goed aan daar gebruik van te maken en vragen stellen als ze niet weten wat vereist wordt.

De gemeente Amersfoort gaat graag na gunning in gesprek met de opdrachtnemer om te kijken waar er binnen het bedrijf mogelijkheden zijn om een kandidaat met een afstand tot de arbeidsmarkt te plaatsen (pull ipv push).

- Ons advies is om niet alleen samen met de opdrachtgever maar ook met de onderaannemers in gesprek te gaan om zo gezamenlijk de Social Return verplichting in te vullen.
- Social Return betekent voor de gemeente Amersfoort iedereen aan het werk. Onafhankelijk welke uitkering kandidaten hebben en uit welke plaats zij komen.
- Advies aan opdrachtnemers; zorg dat een medewerker binnen uw bedrijf verantwoordelijk wordt voor Social Return. Dit bevordert de kennis waardoor Social Return opdrachten gemakkelijker in te vullen zijn bij een nieuwe opdracht.



Formeren Bouwteam bij overheden: cases buitenruimte Sportcentrum Vianen

Door: Monique van Kampen, gemeente Vianen
Ralph Rheiter, [IBMN](#)

[Klik hier](#) voor de presentatie

Het project met haar uitdagingen is door de projectleider (Monique van Kampen) toegelicht. Van hieruit zijn de gemaakte keuzes en de afwegingen in het (inkoop-) proces omschreven zoals de keuze voor contractvorm (uiteindelijke Bouwteam) en de wijze waarop de aanbesteding is doorlopen met Aanbestedingsdocument, een schouw, de toelichting/verduidelijking door de inschrijvers en de beoordeling.

Voordelen van een bouwteam voor een overheid:

- Kort tijdstraject in gemeentelijke voorbereiding.(2x uitvraag 2x gunning via het college)
- Ontzorgt de gemeentelijke organisatie
- Geeft snel beeld van definitieve uitvoeringsplaatje
- Uitvoering sluit beter aan bij voorbereiding
- Aansprakelijkheid uitvoering zit duidelijk bij 1 partij

Nadelen van een bouwteam voor een overheid:

- Rol gemeente verandert na bouwteamfase van sturend in toetsend
- Gevoel prijs/product zal sterk verminderen
- Weinig bijsturing mogelijk na beëindiging bouwteamfase
- Vraagt een zéér scherpe uitvraag. Wat niet gevraagd wordt is meerwerk (betreft veelal de aansluitingsvakken met de aansluitende omgeving)

Gedurende de toelichting op de gemaakte keuzes is er met de zaal discussie over (1) de selectie van de aannemers en (2) de beoordeling:

1. Zorg dat je voordat de aanbesteding start al met de potentiële aannemers hebt gesproken zodat de doelstelling helder is. Verder zoek partijen die ervaring hebben in het werken in bouwteam eventueel aangevuld met eigen ontwerpafdeling.
2. Wees vooraf duidelijk in de beoordelingscriteria, niet te veel criteria. Gebruik geen vage criteria zoals visie maar wees expliciet hierin.

Aan het eind van de presentatie gaf Monique de leerpunten (tot op heden) aan. Op dit onderdeel is vanuit de zaal aangegeven dat communicatie een erg belangrijk onderdeel is. Wellicht bij een volgende aanbesteding i.p.v. de schouw er een toelichting vanuit de opdrachtgever (complete inkoopteam) komt om op deze wijze meer begrip en dus vertrouwen over een weer te bewerkstelligen.

Leerpunten

Doe vooraf een haalbaarheidsonderzoek want:

- Geeft inzicht voor het maken van het juiste wensbeeld
- Geeft richting om het financiële plafond te bepalen
- Brengt risico's in beeld
- Zorgt voor tijdige toetsing aan bestemmingsplan
- Brengt verkeersproblemen tijdig in beeld



Total Cost of Ownership bij maatschappelijk vastgoed: waarom en hoe?

Door: David Meijer, [Vitruvius Bouwkostenadvies](#)
Jeroen Geurts, [Vaessen Algemeen Bouwbedrijf](#)

[Klik hier](#) voor de presentatie.

Denken in Total Cost of Ownership (TCO) is essentieel om de beste afweging over de levensduur van een bouwwerk te kunnen maken. Integrale vergelijking van bouwkosten, onderhoudskosten en energiekosten; andere exploitatiekosten kunnen bij de vergelijking worden betrokken indien nodig. Om TCO-berekeningen te kunnen maken, is ook kennis van andere parameters nodig, zoals inflatie, rente, looptijden, onderhoudskennis, energieverbruik, levensduur van onderdelen e.d. Dat maakt het rekenen aan TCO geenszins eenvoudig.

Kansen

Voor opdrachtgevers: TCO is erg goed in te zetten in een EMVI-aanbesteding. De (lage) kosten van energie en onderhoud kunnen dan een kwaliteitscriterium zijn bij gegeven bouwkosten. Nog verder uitgewerkt, bijna PPS-achtig, is om met de laagste TCO-inschrijver het project te doen en daarmee ook garanties op die TCO te krijgen.
levensduur van onderdelen e.d.

Voor opdrachtnemers: rekenen-rekenen-rekenen – maar dan wel slim, want u zet een handtekening onder een contract van minimaal 10 tot soms wel 30 jaar.

Knelpunten

- Kennis van het TCO-denken met alle parameters die een rol spelen; het is nieuw.
- Hoe maak je een correcte propositie?
- Hoe beoordeel je verschillen in proposities?
- Bij een TCO/EMVI aanbesteding: is een ontwerpvergoeding voor de verliezende partijen zeker te rechtvaardigen.

Enkele tips

- Start zo snel mogelijk met rekenen – bij voorkeur al in de PVE-fase
- Als het object een TCO-gestuurd moet worden, besteed dan ook aan op TCO. Geef bij voorkeur een (maximaal/reëel) budget mee en gebruik de uitkomsten van energie en onderhoud als EMVI-criteria. Stuur daarbij bij voorkeur op een maximale jaarlast (kapitaallast, energie en onderhoud). Geef die ook mee als taakstelling.



Zorg: de nieuwe kansen in het (ver)bouwen voor de seniorenmarkt

Door: Jaap Kolk, Kamer van Koophandel
Robert Barendse, Kamer van Koophandel

[Klik hier](#) voor de presentatie

[Klik hier](#) voor de investeringsagenda wonen en zorg in de provincie Utrecht

[Klik hier](#) voor het landelijk KvK onderzoek naar wonen en zorg

[Klik hier](#) voor interview met ActiZ

KvK

De rol van de nieuwe KvK gaat veel verder dan in het verleden, de nieuwe KvK wil nadrukkelijk bedrijven met ambities helpen om te groeien. Daartoe dient ook deze workshop als eerste stap op dit pad. De aanwezigen kregen eerst een presentatie voorgeschoteld waarin de belangrijkste veranderingen voor de zorg, die door de overheid in gang zijn gezet, werd uitgelegd.

Kansen

De vraag naar extramuraal passende woningen neemt toe door vergrijzing en overheidsbeleid. Hiervoor ontstaat een markt die tot 2015 alleen al ruim 1 miljard euro groot is. Dit biedt kansen voor innovatie en bedrijvigheid bij bouwbedrijven, leveranciers van domotica, installatiebedrijven en zakelijke dienstverleners.

Wim van der Pol van het gelijknamige installatiebedrijf uit Montfoort heeft een kort resumé gegeven van de wijze waarop zijn bedrijf dit heeft aangepakt. Een belangrijk leerpunt is: ga voorzien in de behoefte van de klant en leer de taal van de klant spreken. Daartoe heeft hij samen met zijn zus (die in de thuiszorg werkt) klanten bezocht. Samenwerken is het toverwoord om kansen te benutten en kosten te besparen

Bedrijven die ook mee willen doen en in deze nieuwe markt willen stappen kunnen zich melden bij de KvK, die hen graag vooruit wil helpen, mits ze dit gezamenlijk willen doen.

Na afloop hebben diverse bedrijven hun kaartjes achtergelaten en deze zullen dan ook door de KvK benaderd worden voor vervolgstappen.



Primair onderwijs, nieuwe kansen voor schoolgebouwen

Door: Jan Schraven, [Kenniscentrum Ruimte OK](#)
Wesley Veekman, [PPS-Support](#)

[Klik hier](#) voor de presentatie Kenniscentrum Ruimte OK.
[Klik hier](#) voor de presentatie PPS-Support

Via een wetswijziging in het primair onderwijs per 1 januari 2015 worden taken en het budget van schoolonderhoud overgeheveld van gemeenten aan de schoolbesturen. Dit leidt ook tot een verruiming van budgetten. Ca 400 mln euro komt structureel beschikbaar voor investeringen in verbetering van de schoolgebouwen. Maar hoe worden deze middelen goed besteed?

Het is goed dat opdrachtgevers (schoolbesturen en gemeenten) en opdrachtnemers (aannemers, leveranciers, bouwadviseurs) zich informeren over de aanstaande wetswijziging. De wijziging legt meer verantwoordelijkheid bij de gebruiker van een onderwijsgebouw, waardoor meer mogelijkheden ontstaan voor innovatieve aanbesteding en meer geïntegreerde contractvormen.

Tip

Alle schoolbesturen oriënteren zich momenteel op de nieuwe taken en budgetten en staan meer open voor aanbieders met innovatieve oplossingen voor het gebouwbeheer en -onderhoud.

In een voorbeeld uit de gemeente Lochem werd geïllustreerd hoe een schoolbestuur de exploitatie van een 15-tal schoolgebouwen integraal heeft uitbesteed aan een aannemerscombinatie. Het contract voorziet in een integraal onderhoud, beheer, schoonmaak, energie inkoop en heeft een duur van 15 jaar. Het contract is inmiddels 2 jaar geleden afgesloten en beide partijen zijn ingenomen met de samenwerking en de resultaten.

