

Yender Technisch Beheer

Clematisstraat 14

Postbus 69

7590 AB Denekamp

T 0541 – 35 57 87

Prestatiecontract voor meetbaar en duurzaam resultaat

Een jaarlijkse CO2-besparing van 35% en een kostenbesparing van 20%; klinkende cijfers die voor de kantorenbranche binnen handbereik liggen door de inzet van prestatiecontracten. Het technisch beheer en onderhoud door installatiebedrijven is op die manier beter meetbaar en ook objectiever te evalueren. SenterNovem ontwikkelde een leidraad die ondersteuning biedt bij het opstellen van zo'n prestatiecontract.

In Nederland wordt per jaar circa 5 miljard euro uitgegeven aan technisch beheer en onderhoud van gebouwen. Het overgrote deel van dit bedrag gaat naar installatiebedrijven of andere marktpartijen op basis van inspanningscontracten. "Dit leidt echter niet altijd tot het meest efficiënte resultaat uit het oogpunt van energiebesparing", zegt Albert Hulshoff, programma-adviseur Utiliteitsbouw van SenterNovem. Hij stelt vast dat installatiekundige werkzaamheden zelfs tot hogere energielasten of een minder goed binnenklimaat kunnen leiden. "Met een prestatiecontract is dat te voorkomen."

Ideale balans

SenterNovem heeft een model laten ontwikkelen dat als leidraad kan dienen om samen met de onderhoudsleverancier afspraken te maken over onder andere klanttevredenheid, duurzaam beheer, optimale kosten/kwaliteit en innovatie. Met behulp van zogenoemde Kritische Prestatie Indicatoren (KPI's) wordt een ideale balans gezocht om kosten en energie te besparen en de kwaliteit van het onderhoud te verhogen. Ook voorziet de leidraad in voorbeelden van hoe prestaties meetbaar gemaakt kunnen worden en welke bonus/malus-afspraken je als opdrachtgever aan de uitkomsten kunt verbinden.

Succesfactoren

Volgens Hulshoff is het belangrijk om als eigenaar of eindgebruiker met de leverancier haalbare afspraken te maken. "En leg deze afspraken ook SMART vast, meet en rapporteer." Hulshoff: "Prestatiecontracten zijn per definitie voor de langere termijn, waarbij vertrouwen en het creëren van een win-win situatie de basis zijn." Daarnaast wijst Hulshoff erop dat voldoende dekking en draagvlak in de organisatie essentieel zijn voor succes. "Ook sta je sterker als je een deskundige en kritische klant bent."

TNT Real Estate

TNT Real Estate heeft al een begin gemaakt met het omzetten van bestaande onderhoud- en beheercontracten naar prestatiecontracten. Daarmee bespaart de vastgoedtak van het post- en expressbedrijf naar schatting 4% aan energie in bestaand vastgoed per jaar, wat overeenkomt met een besparing op jaarbasis van enkele tonnen euro's. Het gaat dan om het beheer en onderhoud van driehonderd (van in totaal zevenhonderd) panden van TNT. "Duurzaamheid speelt bij de onderhandelingen een cruciale rol. Installateurs die met oplossingen komen die het energieverbruik naar beneden brengen, krijgen voorrang", vertelt Flip Verwaaijen, directeur TNT Real Estate.

Intelligente winst

Uitgangspunt bij de nieuwe contracten is een model waarbij er zowel voor de installateur als TNT winst te behalen valt. Verwaaijen: "We willen niet alleen maar de slimme inkoper spelen, maar vooral gebruik maken van de intelligentie van de markt. Daarom zeggen we: 'wij betalen de installateur bedrag x voor besparing y; alles wat hij daarboven aan extra energie bespaart is voor hem.'"

Meer informatie

De Leidraad Prestatiecontract Beheer en Onderhoud Gebouwen is mede gebaseerd op een onderzoek van adviesbureau Corporate Facility Partners, met medewerking van eindgebruikers Scania, TNT en Triodos Bank. De leidraad is te downloaden via www.duurzaamvastgoedportal.nl.

Bron: SenterNovem

07/07/2009