



REPERNIT



Strategisch contracteren onderhoud

Prestatiecontracten:
van technisch beheer en onderhoud naar sturen op portefeuille



BIG DATA EN VASTGOEDSTURING
BENCHMARK GEMEENTELIJK
VASTGOED



WAARDERING EN HAALBAARHEID
MAANKWARTIER HEERLEN



VERNIEUWEND OPDRACHTGEVERSCHAAP
EIGEN HAARD AMSTELVEEN



BIG DATA EN
VASTGOEDSTURING



ORGANISATIE EN
COACHING



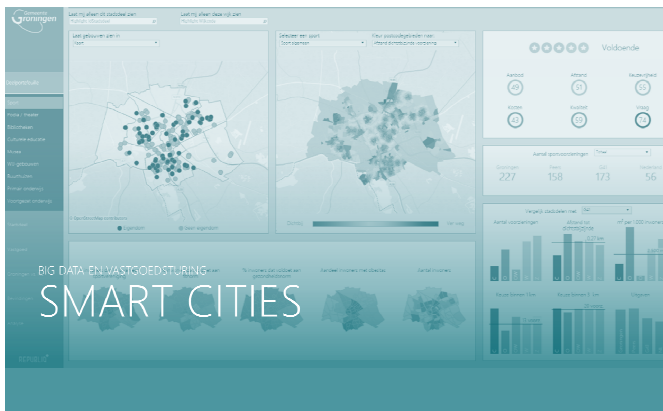
WAARDERING EN
HAALBAARHEID



STRATEGIE EN BESLUIT



CONTRACTEREN EN
AANBESTEDEN



BIG DATA EN VASTGOEDSTURING
SMART CITIES



STRATEGIE EN BESLUIT
GEMEENTE AMSTERDAM
ERFPACHTSTELSEL



CONTRACTEREN EN AANBESTEDEN
WESTLUIDENSE POORT TIEL

Veel ontwikkelingen en het gaat snel!

- Van uitvoeren beleid naar strategisch sturen
- Van korte termijn naar lange termijn beheer
- Van zelf uitvoeren naar regie voeren
- Van inzet eigen deskundigheid naar gebruik expertise markt
- Van allerlei informatiesystemen naar een integraal systeem
- Van veel leveranciers naar enkele leveranciers
- Van beheren veel contracten naar contractmanagement
- Van behouden organisatie naar lerende organisatie

Sturen op portefeuille niveau i.p.v. objectniveau



Beleidskaders technisch beheer



Doelen portefeuille



Leunen op eigen kennis en ervaring



Innovatiekracht markt ≠ Bahama's



Onderhoudscontracten met marktpartijen



Prestatieafspraken met marktpartij



Technisch beheerder



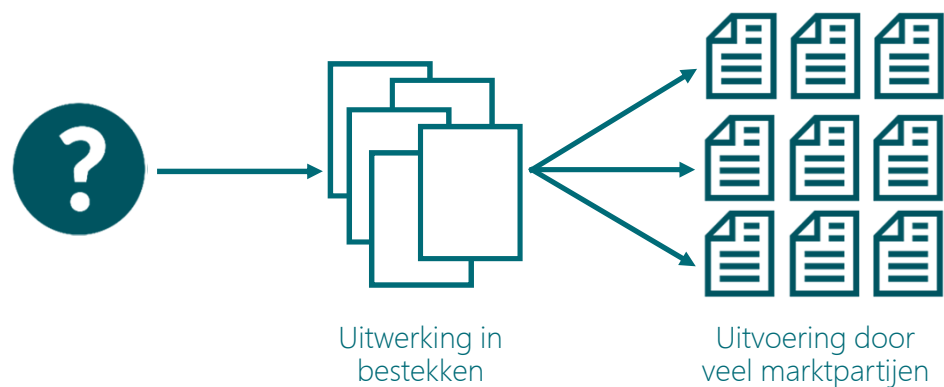
Strategisch adviseur



Wat wil je als gemeente bereiken?



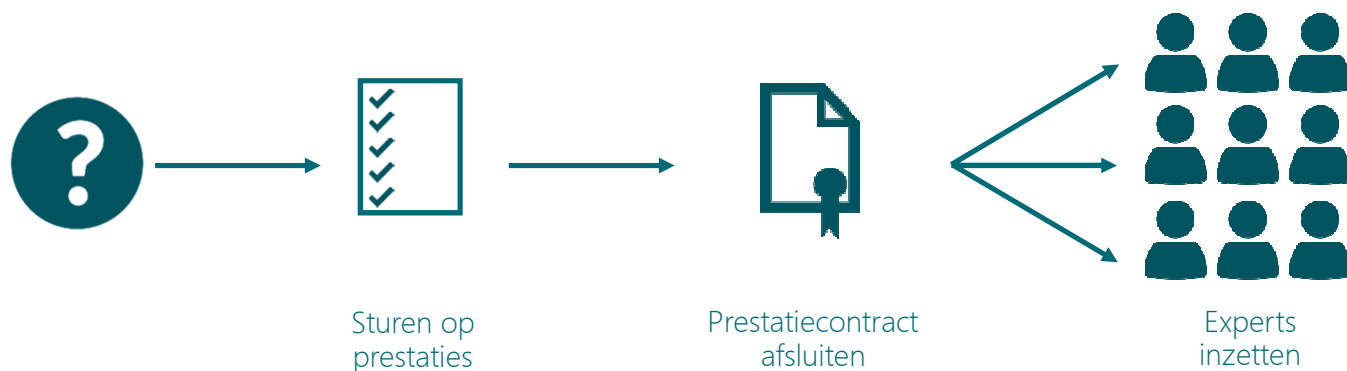
Hoe gebeurt het nu?



Kenmerken huidige organisatie

- Door oplossingen voor te schrijven, neem je als opdrachtgever verantwoordelijkheid voor het eindresultaat
- Contracteren van veel verschillende marktpartijen is van invloed op beschikbare tijd en budget
- Grote span of control door veelheid aan contracten die moeten worden gemanaged
- Benut de kansen op innovatie of inzet kennis van de markt
- Verantwoordelijkheidsgevoel voor klanttevredenheid is beperkt door versnipperde verantwoordelijkheid
- Opdrachtgever heeft veel verschillende aanspreekpunten

Hoe kan het beter?



Kenmerken gewenste organisatie

- Sturen op prestaties, waarbij bewijslast bij de contractpartij ligt
- Inzetten en benutten kennis van de markt
- Verschuiven verantwoordelijkheid voor afstemming tussen disciplines
- Slechts enkele contracten, waardoor deze beter beheersbaar zijn
- Innovatie en kwaliteitsverbetering wordt interessant voor marktpartijen door de contractomvang
- Nog maar één aanspreekpunt voor opdrachtgever
- Contractpartij verantwoordelijk voor / deelgenoot maken van de klanttevredenheid gebruikers

Hoe aanpakken?



- 1
- Eindgebruikers
 - Stakeholders
 - Vastgoed

- 2
- Technisch beheer
 - Preventief onderhoud
 - Correctief onderhoud
 - Vervangingen
 - Functionele eisen
 - Groeimodel

- 3
- Wat zijn kenmerken opgave?
 - Wie zoek je (geschiktheid)?
 - Welke procedure (aanbesteding)?
 - Welke kwaliteit (gunningcriteria)?

- 4
- Prestaties
 - Kortingsregime
 - Incentive / bonus
 - Monitoring
 - Communicatie

- 5
- Organisatie
 - Portefeuille
 - Financiën
 - Strategie



Prestatiecontract afsluiten

Kenmerken

- Meetbare prestaties, objectief evalueerbaar
- Opdrachtnemer verantwoordelijk onderhoudsniveau
- Geen operationele aansturing door opdrachtgever
- Monitoren prestaties is continu proces
- Uitbreidbaar met bonus-malus

Voordelen

- Kwaliteit onderhoud uniformer en minder transactiekosten
- Opdrachtnemer denkt vanuit levenscyclus
- Minder operationele kosten en efficiëntie in coördinatie
- Opdrachtnemer blijft processen verbeteren
- Incentive voor verbeteren kwaliteit
- Betere beheersing van je risico's





dus:
KLAAR VOOR DE START?

Aan de slag!

- Begin met een pilot
- Zorg voor bestuurlijk draagvlak
- Vraag ruimte om van bestaande kaders af te mogen wijken
- Formuleer vooraf welke doelen je met de pilot wilt bereiken
- Kies een geschikt pilotproject of een selectie van complexen voor planmatig/groot onderhoud/renovatie
- Doorloop de stappen 1 t/m 5
- Draai proef (bepaal vooraf hoe lang)
- Evalueer de pilot

Ook enthousiast?

Wij helpen u graag verder!

Neem dan contact op met Martie Jacobs of Gijs Kant.

Martie Jacobs

E: m.jacobs@republiq.nl

T: + 31 652 633 796

Gijs Kant

E: g.kant@republiq.nl

T: +31 612 560 937

