



Challenge aanpak maatschappelijk vastgoed

Het blijkt niet altijd gemakkelijk om het maatschappelijk vastgoed te verduurzamen. De middelen en technieken zijn voorhanden, maar de rentabiliteit blijft een vraagstuk. Ook het belang tussen eigenaar en huurder en de energierekening draagt niet bij. Daarbij speelt de vraag rond de contractering een belangrijke rol. Wat en hoe moeten we aanbesteden? Laten we eerst een advies schrijven en zetten we het dan in de markt? En wie garandeert ons dat de besparing ook daadwerkelijk wordt behaald? Kortom, er moeten veel hobbels worden overwonnen om tot realisatie te komen. Daardoor komt het verduurzamen van maatschappelijk vastgoed moeizaam op gang.

Onze droom

Het mooiste zou zijn als we alle kennis van de markt kunnen combineren om de duurzaamheidsdoelen te realiseren. En wel op zo'n manier dat iedereen in de markt een kans krijgt om zijn toegevoegde waarde optimaal in te zetten en de verduurzaming voor iedereen een win-win situatie is. Hoe bereiken we dat?

De Challenge

Bij Pioneering in Twente zijn dit soort problemen al eerder aangepakt door met een groep bedrijven een challenge aan te gaan. Bij deze challenge neemt een aantal bedrijven deel (iedereen kan in principe deelnemen) samen met een opdrachtgever onder leiding van een regisseur. Hierbij wordt de markt uitgedaagd om te komen met nieuwe oplossingen en samenwerkingen om een gebouw of groep van gebouwen binnen de wettelijke kaders te verduurzamen.

Opzet van het programma

Vorbereiding

In deze challenge vragen we gemeenten om met een casus te komen waarin zij openheid in zaken geven rond doel, budget (eenmalige en structurele gelden), het gebruik van het gebouw en wat ze verder belangrijke vinden, bijvoorbeeld uitstraling, goed comfort etc.

Het doel dat de gemeente wil bereiken moet heel helder zijn. Bijvoorbeeld binnen het taakstellend budget (eenmalig en structureel) het realiseren van een CO2 reductie van 49% t.o.v. nu waarbij er zoveel mogelijk circulaire materialen worden gebruikt. Met behoud of zelfs verbetering van het huidige binnenklimaat, waarbij het consortium deze prestatie ook gedurende 15 jaar moet garanderen en waar moet maken.

Kick-off

In eerste instantie is er een open uitnodiging aan alle bedrijven om deel te nemen aan deze challenge. Dit kunnen aannemers, adviseurs, installateurs, leveranciers, onderzoeksinstituten, scholen etc. zijn. Hier kunnen vanuit de gemeente uiteraard voorwaarden aan verbonden worden, maar het advies is om hier terughoudend in te zijn om zo niet onbewust een deel van de markt uit te sluiten.

In een aantal workshops gaan de partijen aan de slag met de vraag van de gemeente om deze goed te begrijpen en te laten zien waar hun meerwaarde in zit. Doordat de challenge niet vrijblijvend is, maar investeringen in tijd vraagt van de opdrachtgever en andere deelnemers, zullen alleen de partijen die daadwerkelijk geïnteresseerd zijn hiermee aan de slag gaan.



Verdieping

Als vanuit de Kick-off een aantal bedrijven aangehaakt blijft, gaan zij met elkaar de verdieping in om te bepalen of zij met elkaar bereid zijn het vraagstuk tot een goed eind te brengen. Hierbij is een belangrijke rol weggelegd voor de regisseur. Deze stuurt steeds op het gezamenlijke belang. Tijdens de verdieping wordt duidelijk wie welke meerwaarde biedt en sluiten de partijen met elkaar een principeakkoord (eerste Go/ No Go). Hierbij committeert de opdrachtgever zich aan de daadwerkelijke uitvoering van het project als er vanuit de bedrijven een goed voorstel ligt.

Concretisering

Na de verdieping worden de plannen concreet gemaakt en uitgewerkt tot een technisch en financieel voorstel waarbij steeds de ijking plaatsvindt naar de doelen die gesteld zijn aan het begin van het traject. Hier wordt niet van afgeweken, anders zou men niet kunnen spreken van een transparant proces. Tweede Go / No Go.

Realisatie en kennisdeling

De concrete plannen worden uiteindelijk omgezet in een opdracht; deze kan naar een bedrijf zijn, een consortium of verschillende bedrijven. Ook deze vorm wordt met alle partijen gezamenlijk bepaald. Dit is ook het moment waarop de groep de opgedane kennis en ervaring kan delen, zodat ook andere gemeenten en bedrijven hier gebruik van kunnen maken bij vergelijkbare opgaven.

Voordelen

- Er kan zonder een complexe aanbestedingsprocedure een selectie ontstaan van partijen die de beste oplossing bieden;
- De markt krijgt een platform om de laatste innovaties op te ontwikkelen en partijen die normaliter niet aan de voorwaarden voldoen kunnen ook hierin meedenken;
- Er ontstaan samenwerkingen die gericht zijn op het bieden van oplossingen in plaats van de gewijste samenwerking;
- De uitgevraagde functionele eisen zijn geborgd;
- Opdrachtgever kan meedenken en sturen in de oplossingen, daar waar eerder geen oplossing mogelijk leek op de “traditionele manier”;
- Er ontstaat mogelijk een blauwdruk voor andere lastige vraagstukken;
- Partijen weten dat hun inspanningen (investeringen) beloond worden en opdrachtgever is verzekerd dat men binnen het budget blijft.

Inzet vastgoed organisatie

- Actief meedoen, meedenken en positief kritische opstelling ten aanzien van de realisatie;
- Casus (het gebouw) met openheid over budgetten en de commitment om aan de slag te gaan met de oplossing die dit oplevert;
- Duidelijkheid in de wensen die men heeft, zonder deze al te nauwkeurig te specificeren (functioneel vragen in plaats van voorschrijven).

Inzet participerende bedrijven

- Deze is afhankelijk van de omvang van de oplossing en zal per partij verschillen. In basis is de inzet in eerste instantie op eigen risico en vindt er pas verrekening plaats als er ook daadwerkelijk een overeenkomst wordt gesloten;
- Open geest om in een samenwerking te komen tot de beste oplossing;



Inzet Bouwstenen

- Begeleiding van het proces door een regisseur;
- In eerste instantie het samenbrengen van de partijen en daarna sturen in de samenwerking van het proces;
- Zorgen voor kennisdeling binnen de markt en overige gemeenten.

OPROEP!

Wij zijn opzoek naar een gemeente die op een andere manier wil kijken naar de mogelijkheden om te verduurzamen en de kracht van de markt wil gebruiken om gezamenlijk tot een optimaal resultaat te komen. Geïnteresseerd? Stuur een mail naar nieuws@bouwstenen.nl.

December 2021