

LMC VOORTGEZET ONDERWIJS KIEST VOOR INNOVATIEF PRESTATIECONTRACT

“Duurzame scholen bereik je door je partners ruimte te geven in het meedenken”

Onderhoud en vernieuwing van schoolgebouwen uitbesteden. En tegelijkertijd werken aan een duurzaam gebouw en een gezond binnenklimaat. Hoe doe je dat slim en efficiënt? LMC Voortgezet Onderwijs (LMC-VO) uit Rotterdam koos voor een prestatiecontract rondom duurzame innovatie. LMC-VO werd hierbij begeleid door GGD GHOR Nederland en een specialistisch adviesbureau. Dit was in het kader van het ondersteuningsprogramma van de GGD bij de Green Deal Scholen. Senior bouwkundige Henk Korpershoek legt uit hoe hij heldere onderhoudsafspraken combineert om deze duurzame innovatie letterlijk van de grond te krijgen.

ONDERSTEUNING VAN GGD EN MINISTERIE IENW

In de periode tussen 2014 en 2019 startte GGD GHOR Nederland, de landelijke vereniging van de GGD'en en GHOR-bureaus, in opdracht van het ministerie van IenW, het ondersteuningsprogramma voor de GGD bij de Green Deal Scholen. Eén van de activiteiten was het pilot traject 'Aan de slag met prestatiecontracten voor een beter binnenklimaat en energieverbruik'. In deze pilot begeleidt de GGD en een specialistisch adviesbureau schoolbesturen en gemeenten om te komen tot prestatiecontracten voor een beter binnenklimaat én goede energieprestaties. GGD Haaglanden en GGD Rotterdam zijn, als koplopers, aan de slag gegaan met de implementatie van het prestatiecontract in zowel het primair als voortgezet onderwijs. LMC Voortgezet Onderwijs uit Rotterdam is één van de schoolbesturen die aan de pilot heeft deelgenomen.



Foto: Arijen Schmitz.

LMC-VO IS MET DERTIG GEBOUWEN EEN REDELIJK GROTE SCHOLENGEMEENSCHAP. HENK KORPERSHOEK IS SENIOR BOUWKUNDIGE BIJ HET SCHOOLBESTUUR.

Hoe bundel je onderhoud én verduurzaming voor al deze locaties?

“Toen ik hier bijna tien jaar geleden in dienst kwam, had iedere school afspraken met eigen installatie-bedrijven. Dus je kunt je voorstellen dat de veelheid



Henk Korpershoek

aan partners behoorlijk ingewikkeld was. Daarom hebben we in 2013 in één keer alle contracten beëindigd. Vervolgens hebben we een aanbesteding uitgeschreven met vernieuwende prestatie-eisen. Na gunning bleek dat de praktijk weerbarstiger was dan het contract. Vooral het sturen op prestatie-eisen en de uitvoering ervan leidden uiteindelijk toch tot discussie. Zowel de opdrachtnemer als wijzelf kregen te maken met een hoog detailniveau. Het reguliere onderhoud verliep redelijk, maar onze ambities rondom energieprestatie zijn niet behaald. We merkten dat onze partner hier weinig aandacht aan gaf en dan blijft het liggen. Het leverde het bedrijf waarschijnlijk te weinig op. Voor ons werd steeds duidelijker dat het noodzakelijk is om effectief samen te werken als je duurzaam wilt innoveren.”

Jullie hebben gekozen voor prestatiecontracten, en zelfs in een innovatievere vorm.

“Jazeker, want precies in die vijf jaar is er veel ontwikkeld. Zo is het Frisse Scholenprogramma afgerond en zijn duurzame energienormen als BENG en ENG ontwikkeld (bijna energieneutrale en volledig energieneutrale gebouwen). Tegelijkertijd zijn veel

innovaties goedkoper geworden, denk bijvoorbeeld aan ledverlichting en zonnepanelen. Zo wordt duurzame innovatie steeds betaalbaarder. Door goed in te spelen op deze ontwikkelingen kun je als school maximaal rendement halen uit het publieke geld waarmee je werkt. Wat ook hielp, is dat vanuit het ondersteuningsprogramma van de GGD bij de toenmalige Green Deal Scholen een pilot ‘Aan de slag met prestatiecontracten voor een beter binnenklimaat én goede energieprestaties’ in Rotterdam werd opgestart. Dit hield in dat we via de GGD begeleiding ontvingen als we in één keer tien bestaande scholen van een dergelijk prestatiecontract zouden voorzien. Daar hoorde ook de ondersteuning van een specialistisch adviesbureau bij. Die gedegen aanpak zagen wij meteen zitten.”

Wat heb je nu echt anders gedaan dan de vorige keer?

“We hebben een duidelijke knip gemaakt in het bestek. In deel A zit het onderhoud en in deel B de verbeteringen in energie en klimaat. Dat werkt prettig omdat we in deel A een prestatiecontract hebben met duidelijke afspraken over het dagelijks beheer. Daarin leg je onder meer vast hoe snel gereageerd en ▶



Hans van der Heide

**Prestatiecontract:
welke stappen neem je?**

Hans van der Heide is senior adviseur bij DWA. Hij is betrokken bij de verduurzaming van diverse schoolgebouwen in Nederland, waaronder die van LMC

Voortgezet Onderwijs. Vanuit zijn ervaring adviseert hij schoolbesturen over te nemen stappen om te komen tot een prestatiecontract:

1. Weet waar je nu staat

Breng je huidige energieverbruik en binnenklimaat in kaart door de huidige bouwkundige en installatietechnische staat van je gebouwen goed te inspecteren en verbeteringen te inventariseren. Zo krijg je inzicht in welke gebouwen de hoogste prioriteit hebben om aangepakt te worden.

2. Onderzoek de verbetermogelijkheden en investeringskosten

Bekijk de mogelijkheden voor verbetering van binnenklimaat en energiebesparing. Een adviseur kan je informeren over de nieuwste technieken en innovaties. Formuleer je doelen, bekijk de mogelijkheden en check het beschikbare budget. Op basis hiervan kun je je keuzes maken.

3. Formuleer objectieve en goed meetbare prestatie-eisen

Formuleer je prestatie-eisen op zo'n manier dat je marktpartijen uitdaagt mee te denken. Bouw ruimte in voor hun kennis en ervaring. Daarbij is het belangrijk dat je prestatie-eisen objectief en goed meetbaar zijn.

4. Kies voor een samenwerking op basis van vertrouwen

Je bereikt de beste resultaten als je goed, open en langdurig kunt samenwerken.

Bij een prestatiecontract neemt de marktpartij verantwoordelijkheid voor het risico en het resultaat. Geef deze partij dan ook de ruimte om haar kennis en ervaring optimaal in te zetten binnen de kaders van de geformuleerde prestaties. Gebruikelijk is om na een jaar een evaluatiemoment in te bouwen.



gerepareerd wordt. Zo weet je zeker dat installaties snel weer werken. We hebben deze werkzaamheden overigens niet vooraf afgekocht, maar geven ruimte aan het installatiebedrijf om met voorstellen te komen voor vervanging. Zo blijf je als schoolbestuur aan het roer. Heel belangrijk, want dan kun je zelf de afweging maken of een investering past bij het gebruik en de verwachte levensduur van een schoolgebouw. In deel B hebben we de verbeteringen in binnenklimaat en energiegebruik gestopt. Hierin zit onze duurzame innovatie. Omdat we veel verschillende schoolgebouwen hebben en toch een goede uitvraag wilden doen, hebben we gekozen voor een referentiegebouw. De marktpartij offreert op basis van deze referentiecijfers en maakt helder inzichtelijk wat de prijzen en kortingen zijn. Vanuit die referentiecijfers kijken we vervolgens naar maatwerk per gebouw.”

Wat is je belangrijkste inzicht bij het opstellen van zo'n prestatiecontract voor duurzame innovatie?

“Mijn advies aan andere schoolbesturen is om vooral de grote lijnen in zo'n contract mee te geven. Beschrijf welke uiteindelijke resultaten je wilt bereiken en geef ruimte aan het installatiebedrijf voor hoe je dat kunt bereiken. Neem ook een onafhankelijke, gespecialiseerde adviseur in de arm die meekijkt. Zo zit je steeds met drie partijen die elk van hun eigen specialisme naar een opdracht kijken. Bij onze samenwerking krijgt de installateur op basis van feitelijke input de ruimte om een eerste aanzet te doen. Met dat voorstel kijkt onze adviseur mee, deze draagt nog andere mogelijke opties aan. Omdat je vooraf hebt afgesproken wat de financiële opslagen zijn én de adviseur de inkooprijzen kent, kun je een open en eerlijk gesprek voeren over de benodigde financiën. Dat werkt heel prettig en transparant.”

Strategische adviezen zijn belangrijk. Toch zie je in de praktijk terughoudendheid van schoolbesturen op dat vlak. Hoe verklaar je dat?

“Dat heeft te maken met het verleden waarin veel besturen zijn geadviseerd door een installatiebedrijf. Dat heeft niet altijd het gewenste resultaat opgeleverd. Zo worden de normen voor een gezond binnenklimaat vaak niet gehaald, omdat de kosten voor het onderhoud van de installatie te hoog zijn. Daarnaast gaan de ontwikkelingen heel snel, je moet echt

bijblijven in kennis. Dat is vaak voor kleine, lokale installatiebedrijven niet weggelegd. Tot slot zijn ze vaak gebonden aan één type leverancier voor de installaties, dat beperkt je keuzemogelijkheden. In deze pilot van de Green Deal Scholen heb ik een onafhankelijk adviseur. Die kijkt veel breder en heeft geen verkoopbelang. Ik zie hem veel meer als mijn gespecialiseerde collega, die naast me staat en voortdurend met me meekijkt. Wij werken heel intensief samen. En natuurlijk kost dat geld, maar ook met je adviseur kun je goede resultaatafspraken maken. Bovendien zit in vrijwel iedere duurzame aanpassing een mogelijkheid om je investering terug te verdienen.”

Hoe belangrijk is de onvoorwaardelijke steun van je schoolbestuur hierin?

“Die is natuurlijk essentieel. Gelukkig is het bewustzijn rondom duurzaamheid in het onderwijs groot. Het is geen vraag meer of we moeten verduurzamen, maar meer hoe snel we dit kunnen doen met de vergoedingen die we ontvangen. Wij werken iedere dag aan de toekomst voor onze leerlingen. Duurzaam omgaan met onze omgeving is een mindset die je meegeeft. Kinderen worden voortdurend geconfronteerd met energievraagstukken, dan kun je het niet met droge ogen verkopen als je dat in hun schoolgebouw niet doet. Een goed binnenklimaat draagt in grote mate bij aan hoe leerlingen en docenten een gebouw beleven. Daar zit uiteindelijk natuurlijk je grote winst, dat ook nieuwe leerlingen en medewerkers voor jouw scholengemeenschap blijven kiezen.”

HANDIGE TIPS

1. Zorg dat je als opdrachtgever bewust bent van wat er precies aan onderhoud en innovatie wordt gedaan. Je moet de vinger aan de pols houden, ook als je alles uitbesteedt.
2. Trek een goede adviseur aan. Een adviseur kost geld, maar bespaart je ook geld. Ook voor kleine scholengemeenschappen. Maak het terugverdienen van de investering onderdeel van de opdracht.
3. Kader de opdracht af met de resultaten die je wilt bereiken, maar gun je partners ruimte om zelf actief mee te blijven denken over hoe die resultaten kunnen worden bereikt. En zorg dat je er een prestatie-eis aan kunt hangen. De adviseur kan je hierin behoeden voor een te hoog of een te algemeen beschreven prestatieniveau. ▶



Froukje van Dijken

**Een gezond binnenklimaat:
hoe pak je dat aan?**

Froukje van Dijken is Medisch Milieukundig Adviseur GGD Rotterdam-Rijnmond. De GGD'en in Nederland hebben een speerpunt gemaakt van het binnenklimaat in scholen. Dit is van belang voor de gezondheid en leerprestaties van leerlingen. In de periode tussen 2008 en 2014 hebben de GGD'en, in het kader van het bewustwordingsproject Binnenmilieu Basisscholen, bijna alle basisscholen bezocht om na te

gaan hoe het staat met de ventilatie van klaslokalen. Dit in opdracht van de ministeries van IenW en OCW. Rotterdam koos na uitvoering van het bewustwordingsproject voor een Frisse Scholen-ambitie die verder gaat dan de wettelijke eisen. Nieuwe scholen moeten allemaal voldoen aan deze ambitie. Froukje van Dijken van GGD Rotterdam-Rijnmond kijkt als specialist mee met ieder ontwerp van een nieuwe school of renovatie. Zij is ook betrokken bij de aanbesteding van LMC-VO.

Voor een strategische aanpak van het binnenklimaat adviseert zij de volgende stappen:

1. Leg je ambities vast

Als je weet hoe het staat met het binnenklimaat van de schoolgebouwen, maak je een goed programma van eisen (PvE). Werk hierbij zo veel mogelijk met meetbare prestatie-eisen. Het PvE Frisse Scholen van RVO.nl kan als voorbeeld dienen. Daarbij kun je kiezen tussen verschillende kwaliteitsniveaus.

Beschrijf wat de absolute prioriteiten zijn en welke *nice to have* zijn. Daarbij is het belangrijk om verder te denken dan

alleen investeringskosten. Kijk ook naar de onderhoudskosten op langere termijn. Een eenvoudig aan te leggen ventilatiesysteem per klaslokaal, kan bijvoorbeeld op de lange termijn duur zijn in onderhoud.

2. Zoek inhoudelijke partners

De ontwikkelingen rondom een gezond binnenklimaat gaan razendsnel. Vraag onafhankelijke, inhoudelijke specialisten om mee te denken. De GGD kan hierbij ondersteunen.

3. Maak prioriteit van het binnenklimaat

Prioriteer de verbetering van het binnenklimaat, bijvoorbeeld in een integraal huisvestingsplan. Het is logisch om hierbij aan te sluiten bij de onderhoudscyclus. Toch kan het soms nodig zijn om gebouwen met een mindere kwaliteit binnenklimaat naar voren te schuiven.

4. Kies ook voor prestatie-eisen bij het onderhoud

Prestatiecontracten zijn niet alleen raadzaam tijdens de bouw, maar ook tijdens het onderhoud daarna. Zo kun je de kwaliteit van het binnenklimaat ook op langere termijn borgen.

