

Innovatief inkopen en aanbesteden in de vastgoedsector

Lustrumsymposium Real Estate

Drs. R.L.W. (Roel) Habraken

Opleidingen

- Master Bedrijfskunde (afstudeerrichting Verandermanagement), Open Universiteit NL
- Bachelor Civiele techniek & management, Universiteit Twente
- Militaire Bedrijfskunde (Koninklijke Militaire Academie Breda)
- Diverse cursussen

Werkervaring

- 2013-heden Partner Koëter Vastgoed Adviseurs
- 2008- 2013 Senior adviseur/dagelijkse leiding Koëter Vastgoed Adviseurs
- 2007- 2008 Projectconsultant adviesbureau TASK
- 2001-2007 Diverse leidinggevende functies als officier bij de landmacht (genietroepen)

Projecten

- Inkoop & implementatie prestatiegericht onderhoud
- Strategische onderhoudsadvisering
- Professionalisering onderhoudssystematiek zorg
- Outsourcing onderhoud & technisch beheer
- Etc.

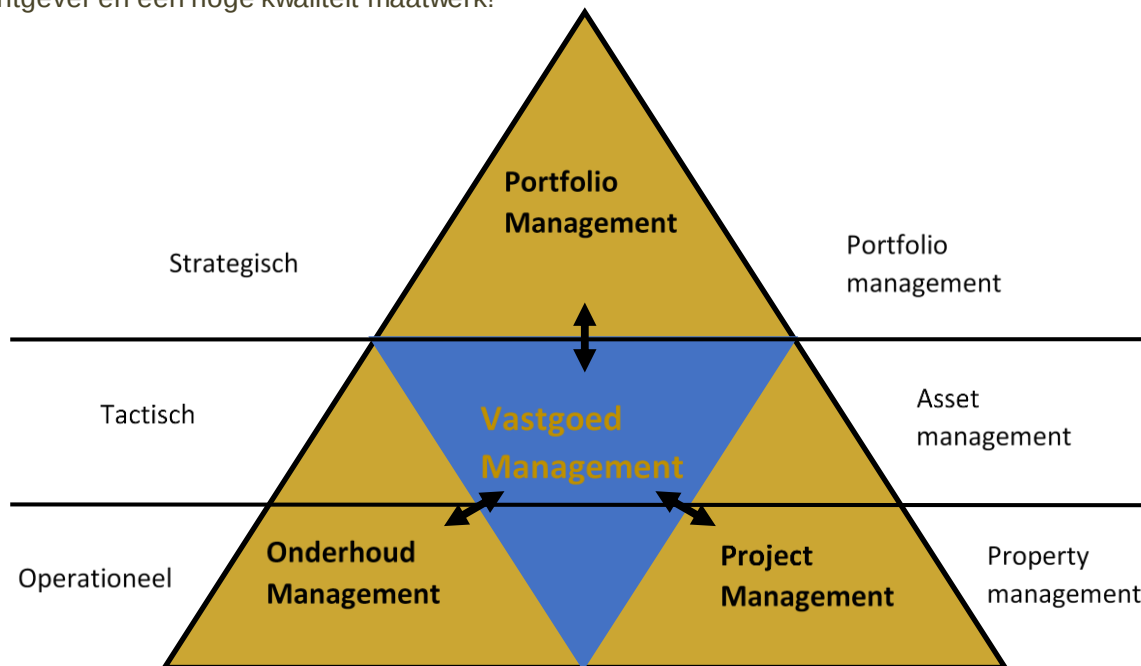


Koëter Vastgoed Adviseurs

Koëter Vastgoed Adviseurs is een onafhankelijk adviesbureau op het gebied van vastgoed, opgericht in 1993. Onze dienstverlening is gericht op het ondersteunen van onze opdrachtgevers bij het organiseren en professionaliseren van het totale management van hun vastgoed.

Vastgoedmanagement is al meer dan 20 jaar onze core business!!

Per jaar adviseren wij over meer dan 1.000.000 vierkante meter aan kantoren, bedrijfsgebouwen, scholen, zorggebouwen, theaters, monumentale gebouwen en gemeentelijke gebouwen. Wij onderscheiden ons door een praktische manier van werken, grote aandacht voor de opdrachtgever en een hoge kwaliteit maatwerk!



powered by
REV
myrev.nl





St. Anna Zorggroep



Amsterdamse Hogeschool voor de Kunsten



Carante
Groep



UNIVERSITAIR MEDISCH CENTRUM



Haarlem



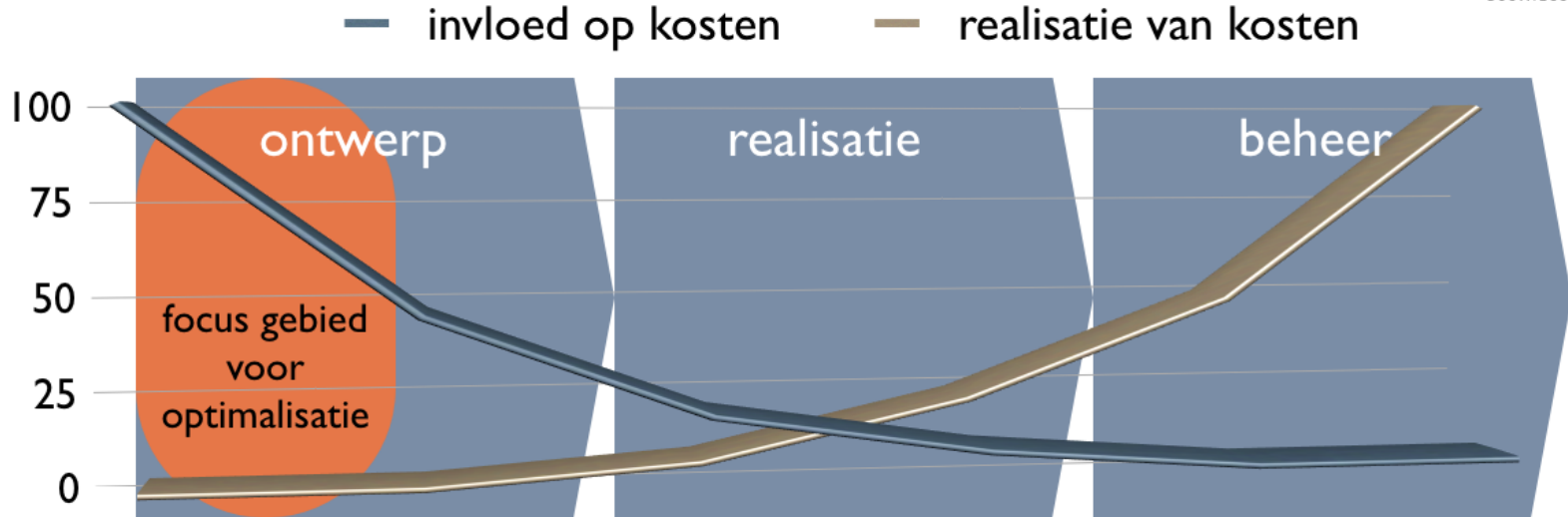
St. Anna Zorggroep

avans
hogeschool

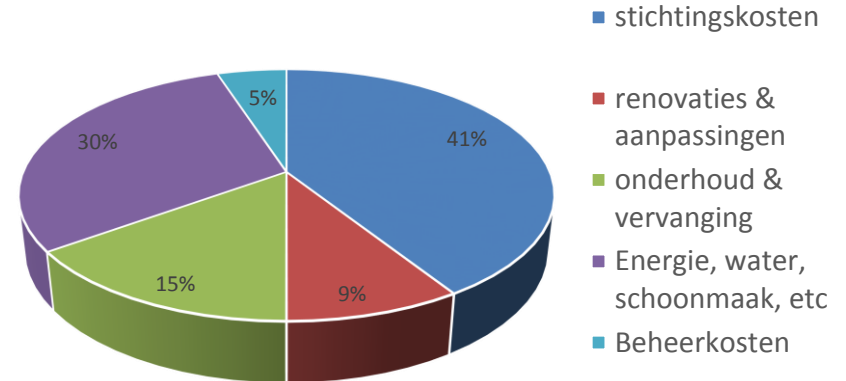
parteon



gemeente Eindhoven



Stichtingskosten versus exploitatiekosten vastgoed



Royal Academy of Engineering (2008)

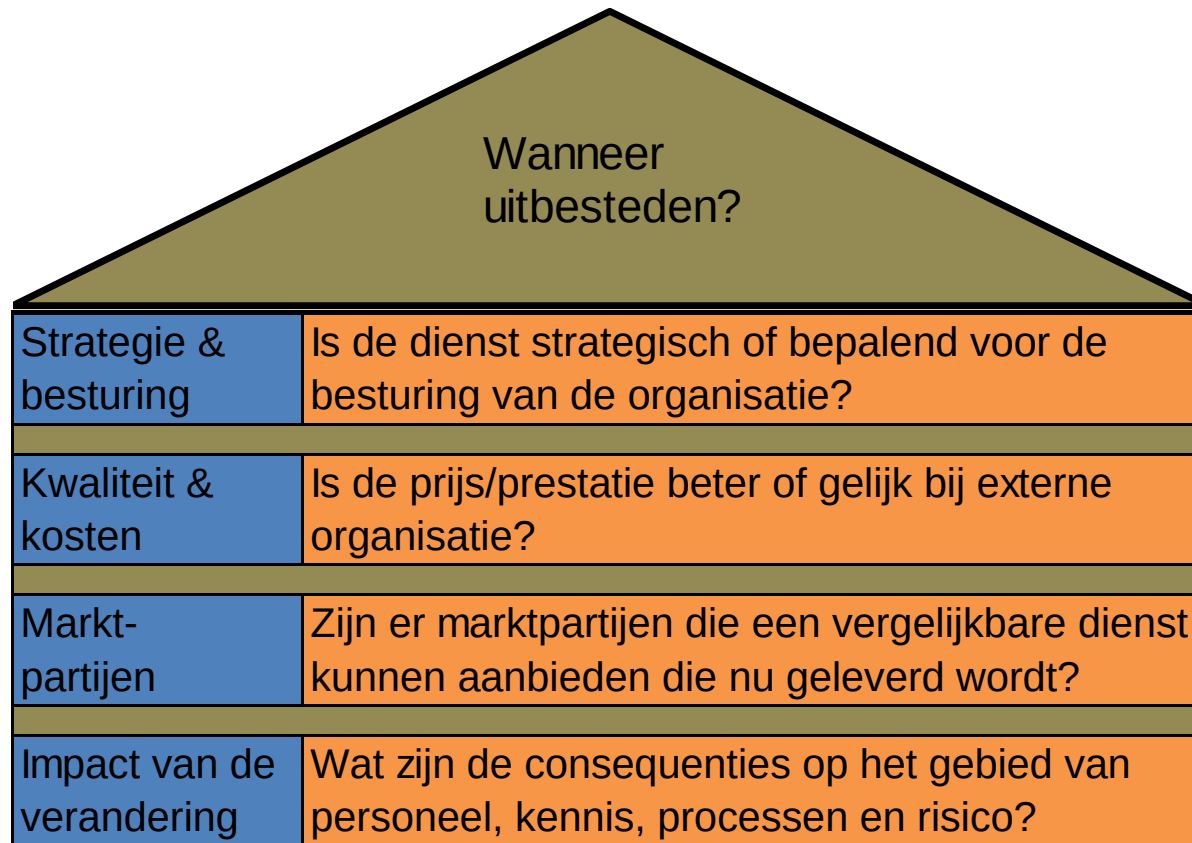


Visie

- Onderhoud is geen project, maar een bedrijfsproces.
- Resultaat wordt behaald op de lange termijn door optimalisering van dit bedrijfsproces.
- Onderhoud kun je niet alleen, maar met partners (regieorganisatie).
- Goede contracten met KPI's en bonus/malus zijn de basis voor een succesvolle, langdurige samenwerking.
- Procesoptimalisatie in de gehele keten zorgt voor kostenreductie zonder verlies van kwaliteit (ketenintegratie).
- Professionaliseren kan alleen in een lerende organisatie (kennismanagement).



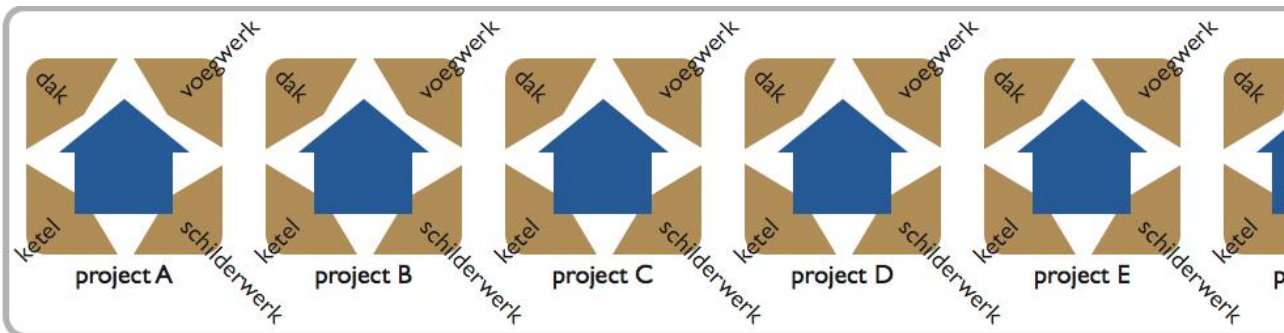
Zelf doen of uitbesteden?



Kraljic-matrix



Niet de techniek als uitgangspunt!
Niet een gebouw (complex) als uitgangspunt!
maar
De gebruiker en het primaire proces!



traditioneel onderhoud



Klant perspectief

- Veilige en gezonde woon- en werkomgeving
- Uitstraling
- Technische vergoeding
- Laag

Financieel perspectief

- Vastgoed ter optimalisatie van bedrijfsproces
- Laag mogelijke kosten
- Met markt

Vertalen bedrijfsstrategie naar KPI's!
Vertalen KPI's naar gunningscriteria!
maar
Wel met consequenties (Bonus/malus)!!

Innovatie- en lerend perspectief

- Regie-organisatie (organisatiecultuur)
- Professioneel opdrachtgeverschap
- Kostenbewustzijn medewerkers verhogen

Innovatie- en lerend perspectief	
Hoe blijven wij waarde creeëren en groeien?	
Richting	KSF/KPI
SMART-doel en randvoorwaarden	

Interne

- Geen bedrijf
- Optimalisatie besluiten



Kwaliteitsbewaking en -verbetering middels KPI's

**Inschrijver bepaalt zelf doelstellingwaarde KPI
in aanbesteding!**

maar

**Consequenties niet behalen KPI is bekend en
wordt gehandhaafd!**

SP6	
SP7	Duurzaamheidsaspecten, energieverbruik en verbetering da
KPI Procesprestaties	
PP1	Maximale reactietijd bij storingen
PP2	Planningsconformiteit
PP3	Proceskwaliteit (middels evaluatieformulier)
PP4	Klanttevredenheid
PP5	Milieu- en veiligheidsincidenten



Bonus/malus systematiek

Categorie	KPI	KPI score			Weeg-factor	Boete per KPI	
		Werkelijke score	Overeengekomen grenswaarde	Boete-percentage		0,5 * jaarsom	€ 164.014,26
CP	CP1	Zie conditie-meting	conform installatielijst	zie conditie-meting	1,00	€	2.164,85
SP	SP1	142	150	0,0%	0,15	€	-
	SP2	10,7%	5,0%	5,7%	0,20	€	1.869,76
	SP3	13,7%	10,0%	3,7%	0,10	€	606,63
	SP4	4,7%	5,0%	0,0%	0,15	€	-
	SP5	0,0%	5,0%	0,0%	0,10	€	-
	SP6	6,1%	5,0%	1,1%	0,10	€	180,42
	SP7	0,0%	10,0%	0,0%	0,10	€	-
PP	PP1	12,5%	1,0%	11,5%	0,10	€	1.886,16
	PP2	18,4%	10,0%	8,4%	0,15	€	2.066,58
	PP3	5,7%	2,5%	3,2%	0,05	€	262,42
	PP4	0,0	0,0	0,0%	0,05	€	-
	PP5	0,0	0,0	0,0%	0,05	€	-
	PP6	1,0	1,0	0,0%	0,05	€	-
Boete KPI CP, SP en PP totaal						€	9.036,82

Maximale boete:	10% van jaarsom onderhoud	€ 16.401,43
-----------------	---------------------------	-------------

De macht ligt bij de opdrachtgever!
**Zonder professionele opdrachtgever zal het
prestatiecontract geen succes worden!**



Het succes van de transitie naar regie-organisatie wordt bepaald door de omslag in denken en doen!

schreven

rechtvaardig
integriteit

belangrijke personen voor de
organisatie

helden



Vragen?

