



Wim Farla

# Stappenplan *duurzaam*

Opdrachtgevers willen weer de regie hebben over het beheer en onderhoud van hun gebouwen. TNO speelt in op deze trend en introduceerde een stappenplan om dit in een duurzaam jasje te gieten. Zorgpartners Midden Nederland stapte onlangs het traject in. De eerste successen zijn al behaald. Wim Farla, Technisch specialist Beheer en Onderhoud, weet er meer van.

Drs. W. (Wietse) Buma, Merlijn Media BV

Zorgpartners Midden Nederland bestaat uit een netwerk van vijftien zorgcentra en twee verpleeghuizen. Wim Farla is eindverantwoordelijk voor het bouwkundig en installatietechnisch onderhoud van alle gebouwen. De doelgroep van Zorgpartners is kwetsbaar, installaties spelen een cruciale rol om de gewenste zorg te kunnen bieden.

## Installaties

Liften bijvoorbeeld; "want zonder lift ligt een gebouw letterlijk plat". Maar ook E- en W-installaties dragen hun steentje bij aan het welzijn van de bewoners en prettige arbeidsomstandigheden voor het personeel. "Denk maar aan zorgoproepinstallaties. Of de verlichting. Dat is overigens een thema dat wel meer aandacht kan gebruiken. Eigenlijk moeten we naar een zorgomgeving toe met een hoger lichtniveau. Door kleuren te koppelen aan een betekenis, kunnen we daarnaast gebruikers informatie verschaffen en aanwijzingen geven." Uiteraard speelt de juiste temperatuur een sleutelrol in zorggebouwen. "En daar lopen de meningen nog wel eens over uiteen. Waar onze doelgroep het snel koud heeft, ook omdat men veel stil zit, klaagt het personeel eerder over te hoge temperaturen."

## Borgen

Een belangrijke vraag waar Farla tegenaan liep was: hoe kan je al die complexen zo duurzaam mogelijk onderhouden? "In feite zijn er de afgelopen decennia verschillende pogingen ondernomen om het beheer en onderhoud op een hoger niveau te tillen. In eerste instantie vond onderhoud plaats op een ad hoc basis. Dan ben je dus voortdurend bezig om brandjes te blussen. Stap twee was planmatig onderhoud, de zogenaamde 'poetscontracten'. Ook hier sla je vaak de plank mis, denk maar aan situaties waarin onderhoud wel is ingepland, maar de facto

overbodig is. Vandaar dat we toegingen naar borging van prestaties. Toch bleek ook hier verbetering mogelijk. Waar we nu naartoe willen, is resultaatgericht onderhoud. Door ook de onderhoudspartij te laten delen in het financiële risico, wordt deze geprikkeld om zo effectief en efficiënt mogelijk te werk te gaan."

## Eye-opener

Hoe geef je dat nu vorm in de praktijk? TNO ontwikkelde op basis van een serie ISSO-publicaties over duurzaam beheer en onderhoud een stappenplan om dit binnen een organisatie te implementeren. "Enige tijd geleden had ik een eye-opener; de directe aanleiding om hiermee aan de slag te gaan. In een pand zou volgens de planning in 2013 de cv-ketel worden vervangen, dubbel glas worden geplaatst in 2014 en in 2015 het dak na-isolatie krijgen. Toen viel plotseling het kwartje. Deze volgorde aanhouden zou uitlopen op een zinloze exercitie met een te groot gedimensioneerde ketel. Een beter alternatief was om alles in één keer te regelen, dan zouden isolatie en cv-ketel in een keer optimaal op elkaar worden afgestemd."

## Totaalplaatje

"Bouwkunde en installatietechniek zijn met elkaar verweven. Het complex is één geheel. Daarom vind ik het zinloos om afzonderlijke onderhoudscontracten af te sluiten met schilders, bouwkundige aannemers, installateurs en alle andere partijen. We gieten nu het beheer en onderhoud in de vorm van langdurige contracten. Contracten die worden aangegaan met consortia, waarin alle relevante bouwpartners zijn opgenomen. Een bijkomende reden om voor deze werkwijze te kiezen zijn onze klimaatdoelstellingen. In 2025 willen wij namelijk klimaatneutraal zijn. De onderhoudscontracten gelden overigens voor 15 van de 17 gebouwen. We hebben in onze plannen alleen panden opgenomen, die nog een minimale instandhoudingsperiode hebben van tien jaar."

*"Verduurzaming is maatwerk"*

## Bouwpartners

Toen Farla zijn plannen voorlegde aan de onderhoudspartners van zijn werkgever, kreeg hij enthousiaste reacties. "Dat is ook wel makkelijk te verklaren. Er is een verschuiving gaande in de bouwwereld, waarbij opdrachtgevers weer meer de regie naar zich toe trekken. Dat is niet onopgemerkt gebleven. Bedrijven in de bouwkolom die hun toekomst veilig willen stellen, beseffen ook wel dat ze hierin mee moeten gaan. Bovendien verwelkomen alle partijen langdurige onderhoudscontracten. Zo stellen ze een deel van hun inkomen veilig en dat is mooi meegenomen. Zeker in deze tijden van crisis." Na de bekendmaking zijn de bedrijven onderling consortia gaan vormen. Vervolgens formuleren ze

hun voorstel. "Bij de beoordeling van die voorstellen letten we onder andere op de solvabiliteit van de consortia en de prijs, die ze vragen voor hun diensten. Die prijs moet marktconform zijn."

### Leidraad

In dat traject heeft Zorgpartners Midden Holland veel baat bij het stappenplan van TNO om duurzaam beheer en onderhoud te regelen. "Het is een prima leidraad om onderhoudsscenario's te bedenken en afspraken te borgen. En dat op verschillende niveaus. Zowel strategisch als operationeel. Als opdrachtgever word je gestimuleerd om aan de hand van duidelijke definities de verlangde prestaties vast te leggen. Zo is het voor ons bijvoorbeeld belangrijk om een temperatuurbereik tussen de 21°C en 24°C aan te houden in onze zorggebouwen. Het onderhoudsconsortium dient zelf periodiek aan te tonen, dat de verlangde prestaties behaald zijn. Daarvoor worden afspraken gemaakt, die zijn vastgelegd in een inspectiebibliotheek. Bij twijfel kan een onafhankelijke inspectie uitsluitend geven. De consortia delen in de financiële risico's, zoals ik al eerder aangaf. Zo kan er bijvoorbeeld zijn overeenkomen dat er om de zeven jaar schilderwerk zal plaatsvinden. Daar stemmen we dan onze begroting op af. Als na periodieke inspecties blijkt dat er de schilder al na zes jaar moet opdraven, dan is 1/7 voor de rekening van het consortium. Blijkt het schilderwerk van een dusdanige kwaliteit te zijn, dat er pas na acht jaar een nieuwe onderhoudsbeurt nodig is, dan deelt het consortium mee in de rente van het zevende jaar."

### Quick wins

Een onderdeel van het stappenplan is om al voor de consortiumvorming een inventarisatie te maken van mogelijke quick wins. "De eerste successen zijn al binnen. Zo zijn er gloeilampen vervangen, sturen we aan op gedragsverandering – pas op met je energiegebruik – en zijn we meer doordrongen geraakt van het feit dat alles 'nurse proof' moet zijn", zegt hij grijnzend. "We kennen allemaal de term 'hufterproof', wel 'nurseproof' is nog een stapje erger. Ik weet niet hoe ze het doen, maar zelfs onze speciale waterdichte en stootvaste mobieltjes sneuvelen al binnen de kortste keren, toen ze werden ingevoerd."

### Minpuntje

Farla is bijzonder te spreken over het stappenplan van TNO, maar hij ziet één minpuntje. "Er wordt teveel uitgegaan van een statische situatie. Wat nu als het gebruik van een ruimte of gebouw verandert? Zo veranderen onze zorggebouwen steeds meer in verpleegtehuizen. Waar onze vroegere patiëntenpopulatie nog zelf van alles kon doen, zal dat minder het geval zijn bij nieuwe bewoners. Daar moet je rekening mee houden in je renovatie- en onderhoudsplannen. Ik zou er dan ook voor willen pleiten om regelmatig evaluatiemomenten in te bouwen. Indien nodig kunnen dan de onderhoudsscenario's worden geherformuleerd."

### WKO

Woonpartners Midden Holland wil de komende tijd haar gebouwenvoorraad verder verduurzamen. De eerste stappen zijn al de voorafgaande jaren gezet. Waar verduurzaming op papier leest als een eenvoudig stappenplan, blijkt de praktijk weerbarstiger te zijn, heeft Farla ondervonden. "Zo scoren de vier WKO-installaties minder goed dan voorzien. Ons verwarmingsseizoen is langer dan ons koelingsseizoen. Daardoor raakt een WKO-installatie makkelijker uit balans. In de praktijk draait het erop uit, dat we in de winter met een cv-ketel moeten bijstoken. Daarnaast blijken er veel bijkomende kosten te kleven aan het onderhoud en het beheer van deze systemen. Niet alleen vanwege de elektriciteitskosten voor de warmtepomp, maar ook om rapportages en dergelijke te laten opstellen." Voor de onbalans in het systeem zijn wel oplossingen te bedenken. Een ideale oplossing is om aanpalende gebouwen of

woningen te voorzien van koeling, dat zou immers een bron van extra inkomsten opleveren.

### Alternatieven

De duurzame afgiftesystemen functioneren naar behoren, maar zorgen voor de nodige verwarring bij de bewoners. "Ze zijn gewend aan radiatoren, niet aan vloerverwarming. Ze missen de knoppen. In badkamers blijkt trouwens een elektrisch stralingspaneel een goedkoper alternatief te zijn voor de vloerverwarming. Hier was in eerste instantie geen rekening mee gehouden." De dikwijls als meer duurzaam gepropageerde balansventilatiesystemen, voldoen ook niet aan alle verwachtingen. "Als een gebouw potdicht is, wordt het snel warm, bovendien blijven er luchtjes hangen. Eigenlijk willen we toe naar een systeem met natuurlijke toevoer." En dan zijn er nog die recirculatieleidingen. "Ze pompen 24 uur per dag het warm water rond. Maar daardoor loopt de temperatuur in een gebouw fiks op en ligt het risico van legionellagroei op de loer. We overwegen nu andere oplossingen; bijvoorbeeld aparte boiler-tjes."

### Maatwerk

Verduurzaming is dus een zoektocht, een proces van trial and error, zonder standaard recepten. "Iedere situatie vraagt om een specifieke oplossing. Zorgpartners Midden Holland zal eerst de huidige gebreken zoveel mogelijk verhelpen, voordat de onderhoudscontracten ingaan. Via een gebouwbeheersysteem en een systeem van interne klachtenregistratie zullen we de voortgang monitoren. Daarvoor moet je wel de juiste expertise in huis hebben. Medewerkers van onze technische dienst zijn zich nu aan het specialiseren. Wellicht zal er in de toekomst ook versterking van het team nodig zijn."

### Tips

Om het stappenplan van TNO succesvol te doorlopen, is genoeg draagvlak nodig binnen de organisatie en onder de bouwpartners. Verduurzaming zal misschien niet direct vruchten afwerpen, dus enig geduld is wel gewenst. "Ga voor kwaliteit en een marktconforme prijs. Ga niet voor de laagste stichtingskosten", adviseert Farla. "Want dan stap je in een valkuil, die je later duur zal komen te staan."

