

Duet faciliteert transitie in vastgoed langdurige zorg

OM TE KUNNEN MEEDINGEN NAAR EEN GROTE RENOVATIEOPDRACHT VAN DE AMSTERDAMSE ZORGORGANISATIE CORDAAN, VORMDEN FACILICOM EN UCILITY EEN NIEUW CONSORTIUM: DUET. MET SUCCES, WANT DUET WERD GESELECTEERD OM CLIËNTEN IN DE TOEKOMST TE VOORZIEN VAN ZO OPTIMAAL MOGELIJKE HUISVESTING.

Cordaan biedt vanuit 120 locaties zorg aan circa 20.000 mensen in Amsterdam, Diemen, Huizen en Nieuw-Vennep. In 2014 hield deze zorgorganisatie een markconsultatie voor geïnteresseerden met ervaring in transformatieprojecten en affiniteit met de zorg. De negen inzendingen werden in het licht van de ambities van Cordaan beoordeeld op criteria als klantgerichtheid, veiligheid, duurzaamheid gekoppeld aan comfort, en toekomstgerichte oplossingen voor de onderhavige uitdagingen in de zorgbouw. Uiteindelijk selecteerde Cordaan drie consortia, namelijk Duet (Facilicom en Ucity), Dura Vermeer samen met Eneco en BBN Adviseurs, en Care&Co (Van Wijnen, Buro SBH, DGMR, Kuijpers en Bureau Ouderenzorg). Om optimaal te profiteren van de kennis, kunde en het lerend vermogen van de markt, sloot Cordaan met hen een raamovereenkomst voor het verbeteren en optimaliseren van haar vastgoedportefeuille.

Eis aan consortia: best practices opbouwen en opgedane kennis delen.

STRATEGISCH PARTNER

Facilicom ging speciaal voor deze renovatieopdracht een nieuwe samenwerking aan. “We beschikken over ruime ervaring in de gezondheidszorg op het gebied van facility management, schoonmaak, thuiszorg, onderhoud en personeelsalarmeringen, maar hebben onvoldoende ervaring in begeleiding van transities naar nieuwe huisvesting”, aldus Marc van Hagen,

Door: Wilma Schreiber



Hans Bloemen (Ucility) (links) en Marc van Hagen (Facilicom) bevestigen met hun handtekening de onderlinge samenwerking als nieuw consortium: Duet. Foto Cordaan

directeur Business Development zorg bij Facilicom. Hij legde contact met Ucility, dat in de markt optreedt als strategisch partner voor zorgorganisaties in een veranderende omgeving en hen helpt bij het fysieke transitieproces, waarbij patiënt- en cliëntveiligheid en continuïteit van het zorgproces centraal staan. Vraagstukken betreffen onder meer herhuisvesting, facilitair en logistiek. “Ucility bleek de ideale partner waarmee we als consortium Duet de toegevoegde waarde konden leveren die Cordaan wenste.” Vanuit een strategisch kader werkt Cordaan met de consortiumpartners de vastgoedplannen uit. De drie consortia krijgen de ruimte om binnen het beschikbare budget zelf per gebouw de beste aanpak te bedenken en zijn in het gehele traject betrokken. Trendsetters, aldus Hans Bloemen, managing partner bij Ucility. “De onzekerheid in de zorg neemt toe doordat ontwikkelingen zo snel gaan. Neem de tendens naar steeds meer zwaardere zorgindicaties en steeds meer extramurale zorg. Dit heeft de nodige impact op de huisvesting. In al die ontwikkelingen moet je als zorgorganisatie je strategie bepalen. Hoe lever je over een aantal jaren meerwaarde voor cliënten en medewerkers op het gebied van de inzet van vastgoed en wat zijn bijvoorbeeld de gevolgen voor het energiegebruik? Cordaan zocht dan ook partijen die vanuit de toekomst kunnen terugrekenen naar wat je nu zou moeten doen om die ambitie te realiseren.”

BOUWLOGISTIEK

De selectie van Duet is te danken aan de bundeling van expertise, aldus Van

Hagen en Bloemen. “Allereerst kennis op het vlak van exploitatie van gebouwen. Verder het feit dat we verstand hebben van transitie management en denken in termen van total cost of ownership (TCO). Ook heel belangrijk is dat we het spel snappen van verbinding met de wijk, want de renovaties vinden plaats in de gebouwde omgeving en dat vergt, zeker in Amsterdam, het nodige van de bouwlogistiek om dit met zo weinig mogelijk overlast voor de buurt te doen. Tot slot speelde ook onze kennis van domotica een rol.”

Bestaande bouw is in meerdere opzichten een extra uitdaging. “Het zijn waardevolle locaties midden in de stad, die aangepast moeten worden aan de eisen van deze tijd”, zegt Van Hagen. De opdracht is bovendien breder dan puur de uitvoering. “Gedurende het traject van ketensamenwerking, dat circa zeven jaar duurt, wil Cordaan ook dat we best practices opbouwen en die samen met opgedane kennis delen met de twee andere consortia. En dat steeds tegen de beste prijs-kwaliteitverhouding”, aldus Bloemen. “Partijen moeten dus bereid zijn te investeren in samenwerking en open en transparant willen zijn, teneinde het beste product voor de cliënt te krijgen.”

GROEIMODEL

Beiden zien de opdracht als een uitdaging. “Het is een nieuwe manier van samenwerken die we zelf mogen vormgeven. We hebben te maken met een



Eben-Haëzer (links) en Gaasperdam, twee van de panden van Cordaan die de komende zeven jaar gerenoveerd gaan worden. Foto Cordaan

Continue check marktconformiteit bevordert creativiteit en innovatie.

professionele opdrachtgever die kan loslaten en goed heeft nagedacht over KPI's en SLA's en de opdrachtgever-opdrachtnemerrelating. Een opdrachtgever die ons ziet als partner." Als voorbeeld noemen ze de werkwijze in de stuurgroep. "Elke partij in de ketensamenwerking heeft één stem, bij besluiten streven we naar unanimiteit. Cordaan houdt als opdrachtgever wel de beslissende stem."

Ook bijzonder is dat de consortia per project op basis van hun DNA-profiel en specifieke eigenschappen beslissen wie het mag gaan uitvoeren. "Een dergelijke partnergestuurde omgeving vergt vertrouwen. Het is een groei-model, waarbij we samen de toekomst verkennen. Als Duet in de lead is, vragen wij de anderen mee te kijken met onze plannen en omgekeerd. Op die manier maak je maximaal gebruik van elkaars specialismen, met in het achterhoofd: waar heeft Cordaan het meeste aan", zegt Van Hagen. "Budget is altijd een discussiepunt. De check op de marktconformiteit van prijs en kwaliteit werkt creativiteit en innovatie in de hand, bijvoorbeeld als het gaat om hergebruik van materialen en het managen van processen." Daarnaast is contractueel vastgelegd dat de consortiumpartners elkaar geen financiële boetes opleggen. "Maar je moet het wel oplossen, zodanig dat je voldoet aan de afgesproken KPI's en SLA's."

Van Hagen en Bloemen zien het traject met vertrouwen tegemoet. Het klik-

te meteen tussen de teams. "Zowel Facilicom als Uclivity is een familiebedrijf. We hebben allebei een pragmatische en resultaatgerichte insteek en we werken allebei voor mensen", zeggen ze. "De menselijke maat zit in onze genen en is een belangrijk uitgangspunt." Inmiddels heeft Duet meerdere offertetrajecten lopen voor het transformeren van vastgoed in de langdurige zorg. Uitbesteden van vastgoed wordt de trend, meent Van Hagen. "We gaan steeds meer richting het hotelconcept, waar alles wordt verzorgd: van investering tot aan exploitatie. Een mindshift voor bestuurders in de zorg, want die hebben straks minder vastgoed op de balans staan. Het is te vergelijken met DBFMO-achtige PPS-constructies, waarbij de bestuurder weer meer kan focussen op de zorg en flexibeler kan kiezen welke vorm van vastgoed hij tegen welke kwaliteit gebruikt." <