Conservering As a Service

J. Nevelsteen
Iris Industry Solutions nv

I. Bangma
Van der Ende Steel Protectors Group bv

Coating As a Service, hoe dan?

Waar beginnen om de haalbaarheid van een nieuw concept te kunnen beoordelen?

Vervolg stappen

Prikkels in het huidige systeem

- In de huidige ‘systeem’ worden er onderhoudsklussen in markt gezet wanneer dat noodzakelijk is (niet langer zo kan, nog net op tijd voorkomen van uitval)
- Belangrijke financiële prikkel voor aanbestedende dienst is om voor ‘die klus’ de (herstel)kosten zo laag mogelijk te houden.
- Belangrijke financiële prikkel voor aannemer is om het ‘nu’ minimaal gevraagde tegen zo laag mogelijke kosten uit te voeren.

- Niet opleveren van geschilderd kunstwerk maar voor een bepaalde periode de waarborg voor de afgesproken levensduur/technische staat.
- Een hogere initiële kwaliteit is in belang van applicateur. Belang kan goed samen gaan met belang van minimale hinder/overlast t.g.v. werkzaamheden
- Meer preventief gericht onderhoud t.b.v. lange levensduur. Aanpakken ‘zwakke’ punten in het conserveringssysteem.

Streven naar duurzame waarde creatie
Belangen in de keten met elkaar verbinden

Andere gaan denken

ONDERHOUD NL

- suboptimaal gebruik van de expertise van elke partij
- niet alle betrokken partijen hebben gelijkaardige belangen (financieel, duurzaamheid, planning)
- duidelijk verschil tussen OPEX redenering (korte termijn) en APEX benadering (lange termijn)
- (nog) geen passende contract/samenwerking vormen
- wettelijke reglementeringen zijn mogelijks beperkingen

Huidige Knelpunten

- Contractvormen passend bij Conservering As a Service
- Inventariseren belangen betrokken partijen
- Wijze van uitvragen – aanbesteden
- Toetsen – aantoonbaarheid - evaluatie
- Juridische kader – aanbestedingswet
- Invulling van het begrip ‘Garantie termijn’

Plan van aanpak
Onderzoek
gebieden

Contractvorm

Traditioneel: aanbesteding onderhoudklus aan één kunstwerk

CAaS: aanbesteden onderhoudsprogramma voor ‘x’ periode

Voorbeelden industrie:
Wordt gewerkt met langetermijn contracten “huisaannemers”

Aanbesteding onderhoudscontract met ‘scope’ en ‘unit-rates’

Termijn van 3-5 jaar, verlenging indien aan prestatie-eisen wordt voldaan. Na enkele verlengingen weer aanbesteden.

Belangen

RWS:

- Goed beheer kunstwerk (levensduur, technische staat)

- Onderbouwing en aantoonbaarheid beheerste uitvoering

- Lage TCO (total cost of ownership)

- Voorspelbaarheid kosten

- Eerlijk werk/dienst voor eerlijk geld.

- Goede reputatie/imago als beheerder

- anders….

Belangen

Gebruiker:

- Maximale beschikbaarheid kunstwerk

- Minimale overlast/hinder door werkzaamheden

- Voorspelbaarheid van overlast/hinder

- anders….

Belangen

Aannemer:

- Continuïteit werkaanbod (inkomsten - personele bezetting)

- Activiteiten afstemmen op werkbaar seizoen/weer.

- Voldoende terugverdien termijn innovaties/investeringen

- Eerlijk geld voor eerlijk werk/dienst.

- Goede reputatie/imago als aannemer.

- anders….

Verfleverancier:

- Verkoop van verfproducten

- Afbakening aansprakelijkheid levensduur (eind)product

- Eerlijk geld voor levering producten/dienst.

- Goede reputatie/imago als fabrikant

- anders….

Belangen

mentimeter:

“Welke belangen missen we nog?”

Vervolg
Plan van aanpak

Fase 1: werkgroep Conservering Asa Servivce

- Raakvlakken belangen van betrokken partijen uitwerken en kansen duurzame waarde creatie in kaart brengen
- Uitwerken concept mogelijke contractvormen passend bij Conservering As a Service
- Concept laten beoordelen i.r.t. het juridische kader