



Jan-Willem Ponjé
directeur

Bouwbedrijf Ponjé

Vestigingsplaats: Handel (gemeente Gemert-Bakel)

Opgericht in: 1932

Omzet: 8,5 mln euro

Medewerkers: 46 personen

Activiteiten: allround aannemer B&U
ontwikkelen, bouwen en onderhouden

Waarom vooruit willen zien?

Beter/tijdig kunnen inspelen op (veranderende) klantwensen zodat we niet altijd 'overgeleverd' zijn aan 'het laagste prijscriterium'...

Een bijdrage willen leveren aan de ontwikkeling, bouw en onderhoud van vastgoed vanuit de levensduureconomiebenadering...

Vraag: wanneer toegevoegde waarde?



Aan opdrachtgevers:

Welke toegevoegde waarde zoekt u
(soms) bij het gunnen van welke
opdracht?

Vraag: toegevoegde waarde?



Aan opdrachtnemers:

Welke toegevoegde waarde biedt u
(soms) bij het aanbieden van een offerte?

Gunnen op basis van ...?

In 2003 besloot het College van Gemert-Bakel:

“... minder geld uit te willen geven aan adviesrapporten en onderzoeken maar (uitvoerende) marktpartijen de vrijheid te geven om hun expertise in te zetten ...” (kiezen voor de EMVI)

Gunnen op basis van ...?

Design, Construct en Maintain (DCM of DBM)

-Ontwerp, uitvoering en onderhoud wordt aan elkaar gekoppeld

Gunnen op basis van: 'het beste plan (EMVI)'

Selectie door: ambtenaren en adviseurs (onderbouwing selectie dmv
transparante rapportage: waarom heeft de winnaar gewonnen?)

Juridisch kader: UAV-GC

De UAV-GC is een contractvorm dat 'het werk' (ontwerp en uitvoering) en 'de dienst' (onderhoud) in één overeenkomst tussen opdrachtgever en opdrachtnemer regelt.

Hierbij is van belang om een visie te hebben omtrent:

- De (functionele) vraagspecificatie van werk en dienst
- De te volgen strategie mbt het vastgoed

DCM-ervaringen

2003: Renovatie Gerardustoren Gemert

2004: Renovatie Sportcentrum Molenbroek Gemert

2008: Uitbreiding Centrum voor de Kunsten Gemert

- Korte beschrijving project
- Aanpak
- Ervaringen

2003: DCM Gerardustoren



Opdracht:

Maak een plan ten aanzien van renovatie en onderhoud.

Wedstrijd met 8 aannemers

Projectgegevens:

Omzet: € 115.000 excl. BTW

Duur renovatie: 8 weken

Duur onderhoud: 25 jaar

2003: DCM Gerardustoren



2003: DCM Gerardustoren



Aanpak:

- Samenwerking gezocht met een andere inschrijver
- Veel aandacht mbt 'werken op hoogte'. Hoogte toren is 46m1.
- Integraal ontwerp met opdrachtnemers (B / Betonrep / Klimvoorziening / Klokkenbouwer / E / W)

2003: DCM Gerardustoren



Ervaringen:

- Beschrijven van de 'functionele prestatie' bij dit project bleek erg lastig
- Samenwerking (integrale aanpak) loont! (= reden gunning)

2004: DCM Sportcentrum Molenbroek



Opdracht:

Maak een plan ten aanzien van renovatie en onderhoud (20jr.)

4 Bouw / 4 E-Instal / 6 W-Instal



Projectgegevens:

Omzet bouw: € 660.000 excl. BTW

Duur renovatie: 12 weken

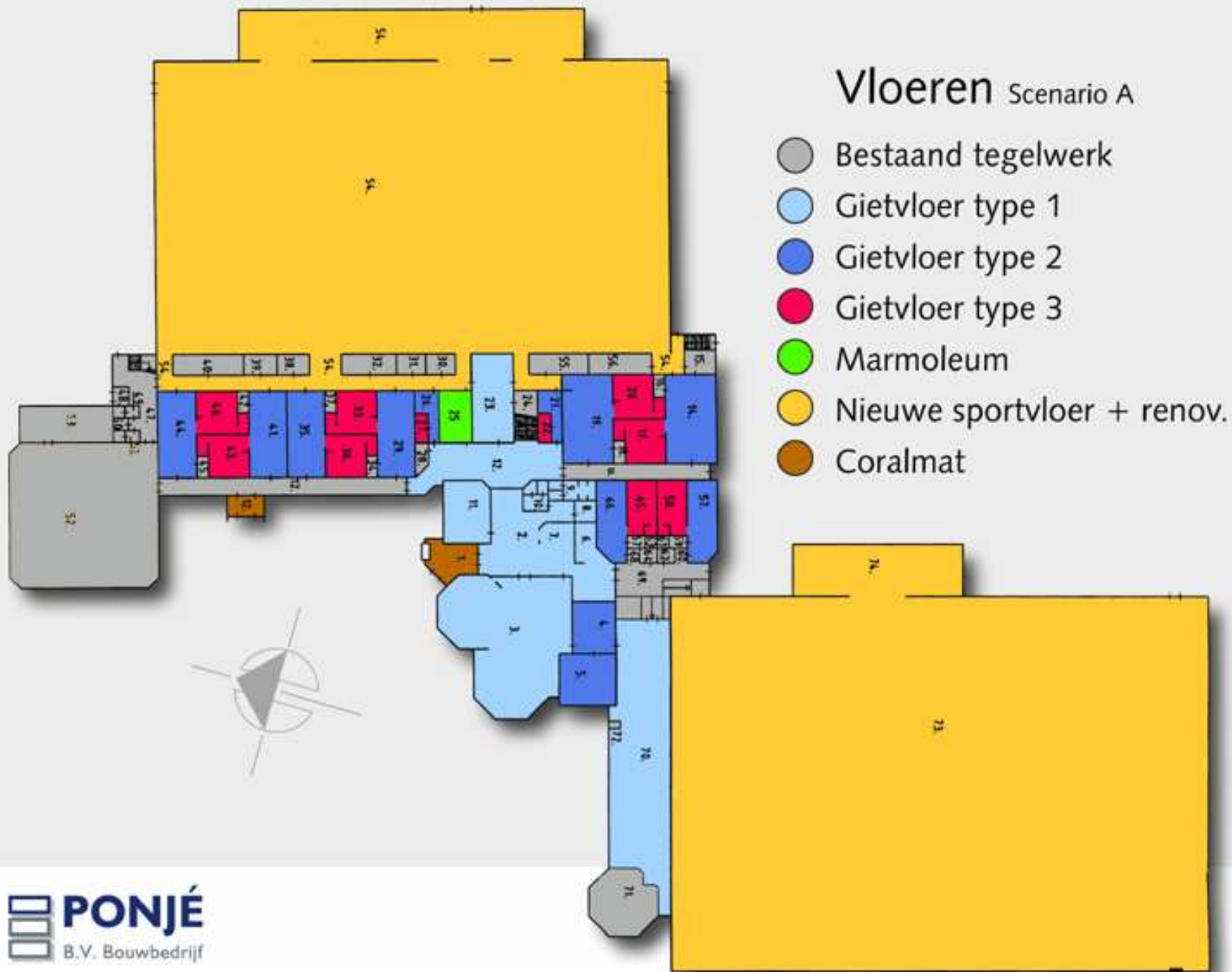
Duur onderhoud: 20 jaar

2004: DCM Sportcentrum Molenbroek



Aanpak:

- 4-tal sportcentra onderzocht en interviews gehouden met beheerders
- Functionele verbeteringen voorgesteld
- Bewust en onderbouwd van het PvE/PvW afgeweken
- 2 Scenario's geschetst en gevisualiseerd



2004: DCM Sportcentrum Molenbroek



Casus dakbedekking:

- Type Derbigum (2688m²)
- Voor het laatst vernieuwd in 1992
- 'Derbigum heeft een bewezen levensduur van meer dan 30 jaar'
- DCM-onderhoudscontract loopt af in 2024

Conclusie: niet geheel vervangen en 'kleine' post reserveren!



Kleedruimte



Kleedruimte



Kleedruimte

2004: DCM Sportcentrum Molenbroek



Ervaringen:

- B / W / E NOOIT apart aanbesteden
- Het juridisch kader moet kloppen
- Weinig ervaring met (funct) prestaties
- Helderheid bieden mbt het interieuronderhoud
- Opdrachtgever én opdrachtnemer hebben een inspanningsverplichting zich samen te verdiepen in de DCM-materie!

2008: DCM Centrum voor de Kunsten



Opdracht:

- Maak een plan ten aanzien van de uitbreiding, renovatie en onderhoud (15jr.) obv VO architect
- 3 Inschrijvers

Projectgegevens:

Omzet: € 1.500.000 excl. BTW

Duur project: 8 maanden

Duur onderhoud: 15 jaar

2008: DCM Centrum voor de Kunsten



2008: DCM Centrum voor de Kunsten



Aanpak:

- Integraal ontwerp met B / W / E / tekenburo / akoestisch adviseur / constructeur
- 2 Scenario's: obv taakstellend budget én obv functioneel PvE/PvW
- Geen onderhoud interieur meegenomen



2008: DCM Centrum voor de Kunsten



Ervaringen:

- Indien 'hiaten' in PvE/PvW alternatief bieden (= reden gunning)
- Voorafgaand aan de engineering dienen gebruikerswensen en rol externe architect bekend te zijn



Nawoord... voor opdrachtnemers

Als opdrachtnemer zie ik voldoende kansen in de markt. Ik zie tevens dat veel opdrachtgevers vaak op de laagste prijs selecteren omdat 'dat nu eenmaal zo hoort in de bouw...'

Opdrachtgevers kennen de alternatieven lang niet altijd. Ga met ze in gesprek, denk buiten de bestaande kaders en ga samen op zoek naar de toegevoegde waarde die je mogelijk kunt bieden (en bied die dan!)

Dàt is pas samen bouwen en samen innoveren!

Slot: discussie?

Bedankt voor uw aandacht!

