

# Facilitaire samenwerking eerste Van Burenhulp tot

Facilitaire dienstverlening lijkt een hefboom bij de introductie van parkmanagement, een quick-win om betrokken ondernemers over de streep te krijgen. Dit viel te concluderen uit het congres 'Van Burenhulp tot Parkmanagement' op 15 november. Het symposium werd georganiseerd door de opleiding Facility Management van de Haagse Hogeschool en sponsor Facility Portal Nederland. Uit de vijf presentaties, de zeven workshops en de bedrijvenmarkt kwam naar voren dat parkmanagement (nog) niet onder één model te vangen valt. Misschien hoeft dat ook niet. Daarvoor is het aantal variabelen per situatie (diversiteit in locaties en samenwerkende organisaties, regionale communities, etc.) te groot.

Erwin Leydekkers, account manager bij Schiphol Area Development Company (SADC), werkt op het Airport Business Park (ABP) Lijnden met een kennelijk succesvol parkmanagementmodel. Kenmerkend voor dat park is de eigendomssituatie en de organisatiestructuur. Parkmanagement heeft daar als doel het vestigingsklimaat op het 'eigen' nieuw gebouwde park op niveau te houden. De besluiten over parkmanagement worden genomen door de vereniging van grondeigenaren. De parkgebruikers, georganiseerd in een bewonersoverleg, hebben (slechts) een adviserende rol. De bewoners vormen een betrekkelijk homogene groep van samenhangende organisaties, ongeveer 45 Schipholgebonden logistieke bedrijven. De huurders betalen verplicht voor de collectieve voorzieningen per jaar een contributie van €1,60/m<sup>2</sup>. Gestart is met een collectieve surveillancedienst. Het aanbod van de aanvullende faciliteiten vindt vraaggestuurd plaats. Valkuilen blijken ook in deze situatie het verhogen van de contributie en het probleem van de freeriders.

## Het oude bedrijventerrein

Aad Oudt, directeur van het Facilitair Bedrijf van de Haagse Hogeschool en bestuurslid van de Stichting Parkmanagement Haaglanden (SPH), probeert op bestaande bedrijfsterreinen in de Haagse regio parkmanagement van de grond te krijgen. Hij doet dit in samenwerking met de Kamer van Koophandel, een aantal sponsorende bedrijven, het stadsgewest en de gemeente Den Haag, onder andere uit duurzaamheidsoverwegingen. Tot nu toe is SPH op twee bedrijventerreinen actief.

In tegenstelling tot SADC valt onder SPH een zeer grote en heterogene doelgroep. In plaats van de 45 bedrijven op het ABP Lijnden heeft Aad Oudt te maken met bijna 900 bedrijven, huurders en eigenaren, van Piet Patat tot het businesscenter van KPN met een volledige facilitaire staf.

Om draagvlak bij de ondernemers te verkrijgen, moet Oudt het voorlopig hebben van korte termijn-successen, zoals inkoop-schaalvoordelen (o.a. van energie) en mantelcontracten. Geld dat via het gezamenlijk inkopen

bespaard wordt, gaat opzij om de stichting draaiende te houden en om de langere termijn activiteiten, zoals duurzaamheidsprojecten (waterrecycling, duurzame bouw, verplaatsing van milieuschadelijke activiteiten e.d.) mogelijk te maken.

De financiële dekking van die milieubesparende activiteiten gaat vooralsnog via een mantelcontract met een benzineleverancier.

## Toch maar burenhulp, bottom up?

Gilbert Ausserhofer (medeoprichter van Facility Portal Nederland) benadrukt het belang van het opbouwen van vertrouwen en laagdrempeligheid. "Dan boek je aansprekend succes. Het gezamenlijk inkopen van kantoorartikelen levert al snel en moeiteloos kostenreductie op. No cure, no pay," stelt hij.

Het FM-portal concept is bedoeld om bottom up bij afzonderlijke bedrijven interesse in procesmatige samenwerking te wekken. En dan vooralsnog met behoud van de eigen facilitaire organisatie.

Het delen van elkaars kennis en capaciteit in de facilitaire dienstverlening, inkoopprocessen, logistiek en nutsvoorzieningen kan immers moeiteloos rendement opleveren. En dus ziet hij een groeiemarkt voor dit concept, dat geschikt is voor zorgketens, schoolgemeenschappen, industrie- en bedrijventerreinen, verenigingen van eigenaren, winkelcentra en individuele organisaties. Intussen wordt met het concept geëxperimenteerd op bedrijventerrein 'de Goudse Poort' in Gouda. Het gaat daarbij in eerste instantie om het met elkaar in contact brengen van de verschillende bedrijven, en op termijn netwerken tot stand te brengen, processen te ontwikkelen, ontdekken op welke punten processen tussen de bedrijven onderling afgestemd kunnen worden.

stap

# parkmanagement

## Toekomst

Veel van wat een Facility Manager moet kunnen, geldt ook voor de Parkmanager. De competenties van de parkmanager liggen niet zozeer in de kennis van de corebusiness van de bedrijven, maar op het gebied van de communicatie tussen zijn (externe) klanten (de bedrijven op het terrein), de toeleveranciers en de gemeente(n), beleggers of projectontwikkelaars. Bram de Zwart, directeur BenchmarkFM ziet de parkmanager meer op strategisch vlak opereren. Hij ziet in parkmanagement een logisch



vervolg op de trend die door Facility Management (FM) al enige tijd is ingezet. Hij onderscheidt daarbij drie 'golven' voor FM: core business (uitbesteding), core competence (kwaliteitszorg) en strategisch vernieuwen (netwerken en benchmarking). Wat er voor een parkmanager extra bijkomt zijn zaken als: ruimtelijke ordening,

een stuk techniek (civiel, grondexploitatie), een brede kennis van subsidie-mogelijkheden, vastgoedmanagement en een goed inzicht hebben in de belangen van stakeholders zoals gemeentes, verenigingen van eigenaren, projectontwikkelaars en ondernemers.