

10 aspecten van een waterdicht facilitair contract

De grootste financiële risico's zitten zelden in de offerteprijs. Ze ontstaan later: door een onduidelijke scope, verkeerde data of te weinig sturing tijdens de looptijd. Loop deze tien aspecten af vóór je tekent — en vink af wat je hebt geregeld.

1

Scope per ruimte en activiteit

Leg vast welke ruimtes, oppervlakken en handelingen binnen het contract vallen — en welke nadrukkelijk niet.

- Per ruimtetype is benoemd wat regulier, periodiek en aanvullend werk is.
- Uitzonderingen en uitsluitingen staan expliciet in het bestek.

Let op: alles wat ruimte laat voor interpretatie, wordt later meerwerk.

2

Resultaat- of inspanningsgericht — en welk kwaliteitsniveau

Bepaal of je stuurt op een meetbaar eindresultaat of op vaste frequenties, en koppel daar een toetsbare norm aan.

- Kwaliteitsniveau is vastgelegd volgens een objectieve meetmethode (bijv. NEN 2075 / VSR).
- Per ruimtetype is een acceptabel kwaliteitsniveau afgesproken.

Let op: "schoon" zonder meetmethode is een mening, geen afspraak.

3

Een meetbaar Programma van Eisen

Vertaal wensen naar eisen die je objectief kunt toetsen. Wat je niet kunt meten, kun je niet handhaven.

- Eisen zijn concreet, meetbaar en gekoppeld aan een controlemoment.
- Onderscheid tussen harde eisen en wensen is duidelijk.

Let op: vage eisen geven leveranciers ruimte om risico in de prijs te verstoppen.

4

Prijmodel en prijsopbouw

Niet alleen het bedrag telt, maar hoe het is opgebouwd. Vraag de opbouw op en kies een model dat bij het gebruik past.

- De prijsopbouw (uren, frequentie, materiaal, overhead) is transparant.
- Het model past bij schommelingen in bezetting en vervuiling.

Let op: de laagste prijs is zelden de goedkoopste over de hele looptijd.

5

Actuele gebouw- en gebruiksdata

Een contract is zo sterk als de data eronder. Controleer oppervlaktes, ruimtetypes en werkelijk gebruik vóór de uitvraag.

- Vierkante meters, ruimtetypes en gebruiksintensiteit zijn geverifieerd.
- Afsproken is hoe ontbrekende of gewijzigde data later worden verwerkt.

Let op: bij onduidelijke data rekent een leverancier óf een risicomarge in, óf corrigeert later.

6

Meerwerk- en wijzigingsprocedure

Verandering is zeker — de afspraak hoe je die beoordeelt en prijst, voorkomt discussie.

- Er is een vaste route voor het aanvragen, beoordelen en prijzen van wijzigingen.
- Tarieven voor meerwerk zijn vooraf vastgelegd.

Let op: meerwerk dat "er even bij" wordt gedaan, verdwijnt uit je grip op het budget.

7

KPI's en rapportage

Stuur op een handvol indicatoren die echt iets zeggen, met een rapportage die je kunt herleiden.

- KPI's zijn specifiek genoeg om op bij te sturen (niet alleen "klanttevredenheid").
- Rapportagefrequentie en -vorm zijn vastgelegd.

Let op: te algemene KPI's zien er goed uit, maar laten zich niet handhaven.

8

Contractmanagement en evaluatie

Een contract beheren is iets anders dan een contract hebben. Plan de sturing vóór de start.

- Vaste evaluatiemomenten en een vast overlegritme staan in het contract.
- Prestaties zijn gekoppeld aan kosten en oorzaken.

Let op: de meeste financiële afwijkingen ontstaan ná ondertekening, niet ervoor.

9

Indexatie en prijsherziening

Lonen in de schoonmaak stijgen via de cao. Leg vast hoe en wanneer de prijs wordt herzien.

- De indexatiemethode en -datum zijn concreet (bijv. cao-loonontwikkeling).
- Duidelijk is welk deel van de prijs wel en niet wordt geïndexeerd.

Let op: een onduidelijke indexatieclausule leidt jaarlijks tot discussie en verrassingen.

10

Looptijd, opzegging en exit

Regel het einde aan het begin: looptijd, verlenging, opzegtermijn en een nette overdracht.

- Looptijd, verlengingsopties en opzegtermijnen zijn vastgelegd.
- Afspraken over overgang van personeel en overdracht van data staan in het contract.

Let op: bij contractwisseling gaan in de schoonmaak doorgaans medewerkers mee over — regel dit vooraf.

IN ÉÉN ZIN

Goede facilitaire inkoop draait niet om de laagste prijs op dag één, maar om voorspelbare kosten en duidelijke afspraken over de hele looptijd.

Wie vooraf scherp stuurt op scope, data, prijsmodel en afspraken, voorkomt het grootste deel van de discussie achteraf. En wie tijdens de looptijd actief blijft sturen, houdt grip op kwaliteit én budget.

Loopt jouw organisatie risico op verborgen kosten?

Plan een vrijblijvend adviesgesprek met Patricia Verbeek en bespreek hoe je grip houdt op kosten en kwaliteit.

[Plan een adviesgesprek met Patricia Verbeek](#)