



ONDERWIJS OF EIGENWIJS?

Onderwijsland. Het zijn turbulente tijden. Niet alleen de verdeling van geldstromen en de daaraan gekoppelde belangen zijn veranderd. Om de beschikbare middelen te sparen voor de primaire doelen zijn 'Van eigendom naar gebruik' en 'delen is het nieuwe vermenigvuldigen' veel gehoorde kreten in de huidige bouw- en vastgoedmarkt. Een legitieme gedachte, waar ook zeker kansen liggen voor onderwijsinstellingen. Waarom zouden scholen gebouw(elementen) of inrichting in eigendom willen hebben? Uiteindelijk gaat het om het gebruik van beschikbare ruimten, producten of meubilair. Gelukkig is er in de markt een beweging van eigendom naar gebruik. Hierdoor ontstaan nieuwe financieringsmodellen, bijvoorbeeld het betalen van een gebruikersvergoeding of het leasen van deze gebouwelementen. Dit biedt kansen!

Toch lijkt er koudwatervrees te zijn als we kijken naar deze alternatieve financieringsmodellen. Gek eigenlijk. Op dit moment is het voor een gemiddelde school al heel gebruikelijk om een printer te leasen. Ook het tegen een gebruiksvergoeding afnemen van digiborden komt steeds vaker voor binnen het scholenlandschap. Maar waarom gaan we hierin niet verder? Is het een gebrek aan specifieke kennis van een bepaald product? Of is het toch het wantrouwen in de onderliggende businesscase? Neem nou als voorbeeld het vervangen van LED verlichting. De energienota van een gemiddelde school bestaat voor 50% uit verlichting. Door het vervangen van de oude verlichting kan hierop maar liefst 65% worden bespaard! Twee vliegen dus. Er zijn op dit moment marktpartijen die een volledige verlichtingservice aanbieden en staan voor de levering, realisatie, financiering, onderhoud en de totaal ontzorging van licht, dit als een full service. De kosten voor de lichtservice worden gedragen uit de besparing op de energienota. Het kost dus niets meer dan anders en op deze manier houden onderwijsinstellingen de mogelijkheid om gereserveerde financiële middelen op andere plekken in te zetten.

Het is nu zaak dat de aanwezige weerstand tussen vraag en aanbod wordt geslecht. Dat kan alleen wanneer partijen open en transparant zijn in de gehanteerde uitgangspunten en onderliggende businesscase. Dit draagt bij aan het vertrouwen om te komen tot een samenwerking zodat er maximale financiële ruimte ontstaat voor het noodzakelijke primaire proces: goed en passend onderwijs! De huidige ontwikkelingen binnen het onderwijs schreeuwen om een samenwerking tussen vraag en aanbod! Want ook hier geldt, één plus één is drie!

Woud Jansen – Alba Concepts