

Marktdag 2025

Uitkomsten Groepssessies



Resultaten Veilig Werken

- Het is heel belangrijk om snel en ook blijvend in gesprek te gaan met melders van incidenten. De melder moet daarbij het gevoel hebben dat zijn melding ertoe doet en dat er wat mee gedaan wordt. Alles wat melden makkelijker maakte, helpt daarbij ook.
- Het is belangrijk om zaken heel concreet te bespreken, passend bij het directe werk van de medewerkers, in hun teams. Op locatie. In goed contact.
- Sancties of aanspreken is soms nodig, maar kan het beste concreet en dicht bij het gebeuren. Een mooi voorbeeld was dat iemand die iets gedaan heeft dat niet mag of onveilig is, daarna zelf een toolbox geeft over het onderwerp aan zijn/haar collega's.
- Sociale veiligheid is heel belangrijk om een open cultuur van melden en bespreken van casussen te bevorderen.
- Positieve aandacht voor casussen en incidenten is goed, ook via het geven van een pluim. Bijvoorbeeld aan mensen die problemen aankaarten of werk stilleggen bij onveilige situaties.
- Veel partijen gebruiken een app op hun telefoon om gemakkelijk te melden.

Resultaten Samen programmeren - Waterveiligheid

- Betrek aannemers tijdig bij projecten en bestendig de samenwerking. Meest genoemd is via raamovereenkomsten. Een bouwteam met beperkte rol voor de aannemer is ook een optie.
- Laat de ingenieurbureaus daarbij in hun rol.
- Voorkom dat er aan beide kanten een IB wordt betrokken.
- Laat marktpartijen zelf het werk verdelen, daar komen ze wel uit.

Resultaten Samen programmeren - Waterketen Sessie #1

Arcadis: openstaan voor meer internationaal georiënteerde adviseurs. Vraagt wel om meer taalvaardigheid en cultural awareness. Kan ook in contracten worden opgenomen, bijv. Nederlands is voertaal, maar Engels is toegestaan. De namens Rijnland aanwezige advocaat viel bij, dat dit vanuit gelijkheidsbeginsel vereist wordt. Ook RHDHV en de aannemers gaven bijval en zagen meer mogelijkheden.

Procesverbeteringen:

- Inspecties beter vooraf doen in 1 keer (voordat IngBureau is gecontracteerd)
 - Voorbeeld steenmarter: je weet al lang dat die er zit, wacht daar niet mee tot marktpartijen gaan starten
- Strategisch vergunningenproces, bijv. natuuronderzoek, natuurcompensatie, stikstof. Doe dit ook voordat een IngBureau aan boord is.
 - Start vergunningaanvragen voor 2030 nu
- Zorg 1 x per jaar dat alle bouwvergunningen op orde zijn
- Duurzaamheidseisen specifiek maken in pre-fase (info: Dieuwertje van WiBo), het blijft vaak bij een kader. Bijv.:
 - MKI
 - Concrete doelen, bijv. 20% minder CO2 uitstoot
- Duurzaamheid/circulariteit apart in opdracht opnemen met apart budget (IV-Water, anderen zeiden “niet”). Ofwel: koppel het los van de rest van de opdracht.

Er kan heel veel, daag ons gericht uit: “laat maar zien wat je voor x kunt maken”.

Vernieuwing vanuit projecten moet leiden tot het incorporeren in bestaande bedrijfsvoering.

Een keer een vrije uitvraag doen voor fysisch-chemische zuivering.

Hoe ga je om met risico verdeling/aansprakelijkheid?

Concrete acties zie bovenstaande. Vergunningenmanagement (waarbij wij zelf vroegtijdig actief zijn; zie hierbij ook een parallel met netcongestie: doe zelf je aanvraag, wacht niet op de aannemer = te laat). Idem circulair. Engelstalig nader uit te werken.

Resultaten Samen programmeren - Waterketen Sessie #2

- Deels gerelateerd aan bouwteams: werk in een driehoek: OG/IB/aannemer en ga niet op elkaars stoel zitten. Pak ieder je rol.
- Bouwteams werd best als kritisch gezien; weinig tijd bezig met bouwen, gaat sterk ten koste van beschikbare capaciteit. Pas het alleen toe als de opgave er echt om vraagt, dan heeft het voordelen. Kijk kritisch naar effectiviteit van vergaderingen “18 man zit niks te doen”.
- Raamcontract ontwerpen: je kunt dit heel goed verdelen (mini competitie)
 - Voorspelbaarheid belangrijker dan omzet
- Waternet heeft een “regietafel” waar werk wordt verdeeld aan de hand van “passend bij het bedrijf”.
- Raakvlakmanagement
- De markt kiest voor klussen met meeste voorspelbaarheid en minste risico
- PA-apart in een raamcontract? Kwam van Kienia, hele goede partijen zoals Kienia worden uitgesloten omdat ze niet alles doen. Er zijn meer mogelijkheden als je kritisch naar de scope kijkt is de suggestie.
- EMVI criterium voor lokale aannemer werd geopperd door de aanwezigen (Dijkgraaf vindt lokaal belangrijk).
- Informatiebijeenkomsten vooraf? Schouw op locatie? Vervolgens plan bijstellen aan de hand van commentaar van de markt. Zie DUNEA en hun mini-competitie.
- **Concrete acties:** voorspelbaarheid, contractvormen en criteria lokale ondernemers

Resultaten Samen programmeren - Voldoende water

Overig water op diepte brengen:

- 'De markt' bestaat uit vele verschillende soorten deelmarktjes die elke een eigen verhaal kennen cq. aanpak vragen. De lokale baggeraar werkt en denkt op een andere manier, dan de grote spelers. En een ontwikkelende partij heeft andere belangen dan de financiële sector. Hoe zorgen we ervoor dat al die verschillende spelers, elk op hun eigen niveau, de (voor ons) juiste dingen doen.
- Meer concreet over afgelopen woensdag. Hoe zorg je ervoor dat je vwb. het onderwerp baggeren overig water de businesscase interessant maakt. Vergt dat nog een bepaalde mate van (als dan niet subtiele) sturing, of regelt de markt dat vanzelf wel.
- Markt vindt het logischerwijs lastig zich te organiseren op een diffuse vraag (bagger vraag 'overig water' die gaat ontstaan bij particulieren, bedrijven)
- Baggeren: werk met werk maken, is dat te organiseren?
- Waarom nu deze actie?
- Kunnen de makelaars hier ook van op de hoogte gebracht worden en worden verplicht om dit mee te geven aan kopers? Iets opnemen in een notariële akte?
- Als bijv. aquanoom baggert voor de gemeente kunnen de bewoners van die betreffende gemeente direct ook geïnformeerd worden over hun verplichting om zelf het overig water te baggeren?
- Hoe ga je om met vervuilde bagger die je zelf niet vuil hebt gemaakt. Wie moet dat betalen?
- We gaan van toekomstbestendig naar toekomstgericht. Dit is mondeling aangekondigd en ook uitgelegd. Deelnemers waren stil van deze boodschap.
- Het vrijwillig starten heb ik uitgelegd. Zelf zou ik kiezen voor de term overige gebieden. Ook omdat er 30% wel op diepte is dus op deze plekken wordt gewoon voldaan aan de onderhoudsplicht.

TGWR (toekomstgericht waterbeheer Rijnland:

- TGWR moet je paar keer herhalen voor het echt landt. Goed om ons te realiseren dat 'wij er al lekker inzitten'.
- Dat de waterschappen 'het' gezien de doorrekening klimaatscenario's op de langere termijn niet meer even kunnen fixen was een eye opener.

Resultaten Samen programmeren - Schoon en gezond water

- Samenwerking met de markt en betrekken van aannemers en ingenieursbureaus: Creëer gezamenlijke projectteams/bouwteams: Stel vanaf het begin van projecten bouwteams samen met verschillende aannemers en ingenieursbureaus welke werken aan een gezamenlijk projectdoel/programma, zodat hun kennis, ervaring en netwerk vanaf de initiatiefase optimaal benut kan worden.
- Pas raamcontracten aan: Zorg voor flexibele raamcontracten die samenwerking in een vroeg stadium mogelijk maken en waar meerdere marktpartijen gezamenlijk verantwoordelijk kunnen zijn voor een integraal project.
- Betrekken van aannemers bij onderzoek en ontwerp: Betrek aannemers bij vooronderzoek. Aannemers beschikken vaak over belangrijke kennis die kan helpen om praktische haalbaarheid vroegtijdig te toetsen. Dit voorkomt onhaalbare ontwerpen of de noodzaak om later in het proces drastische wijzigingen aan te brengen.
- Zorg voor helderheid over onderhoudsaspecten: Maak onderhoud een vast onderdeel van het ontwerpproces en de aanbesteding, zodat aannemers al van tevoren kunnen inschatten of het ontwerp in de praktijk beheersbaar is. Maak hier ook krediet voor vrij.
- Langere, grootschalige projecten voor verduurzaming en verhoogde capaciteit: Stel langlopende projecten op: Door grotere en meer lang termijn projecten aan te bieden, krijgen aannemers en ingenieursbureaus de ruimte om te investeren in duurzame oplossingen, zoals emissieloos materieel. Dit bevordert de bredere inzet van duurzame technologieën. Daarnaast bevordert dit de werkzekerheid voor uitvoerders, dit verhoogd hun capaciteit, betrokkenheid en focus op de projecten. Koppel onderhoud aan uitvoering: Het toevoegen van onderhoudscontracten aan uitvoeringscontracten is een andere manier om projecten grootschaliger te maken. Dit creëert stabiliteit en zekerheid voor aannemers, waardoor het aantrekkelijker wordt om in de uitvoering en het onderhoud te investeren.
- Samenwerking met agrariërs en grondeigenaren: Betrek aannemers in communicatie met agrariërs: Aannemers en ingenieursbureaus kunnen als tussenpersoon fungeren bij agrariërs, omdat zij het ondernemersperspectief delen en mogelijk meer begrip hebben voor de uitdagingen waarmee agrariërs te maken hebben.
- Stimuleren via vergunningen en regels: Overweeg om waterkwaliteitsdoelen te integreren in vergunningverlening en regels, zodat bijvoorbeeld woningbouwprojecten verplicht groen of wateroppervlaktes moeten inbrengen.
- Verbeteren van de transparantie van de contractenkalender: Verbeter de zichtbaarheid en toegankelijkheid van de contractenkalender: Zorg ervoor dat de kalender goed vindbaar is en gemakkelijker toegankelijk wordt voor marktpartijen, zodat zij zich tijdig kunnen voorbereiden op toekomstige opdrachten.
- Duurzaam en efficiënt aanbesteden: Zorg voor samenwerking in plaats van competitie: Richt aanbestedingen zo in dat samenwerking tussen verschillende aannemers en ingenieursbureaus mogelijk is, zodat de focus ligt op het gezamenlijk realiseren van de beste oplossingen in plaats van op het winnen van de opdracht tegen de laagste prijs.
- Leg de focus meer op referenties dan certificatie: Het belang en nut van certificaten wordt erkent maar hier wordt momenteel de focus te veel op gelegd. Overheden leggen te veel de nadruk op certificatie bij aanbestedingen, terwijl de markt meer focust op referenties. Voor het verkrijgen van overheidsprojecten investeren marktpartijen veel tijd en geld voor het verkrijgen van de juiste certificaat, dit verlaagd hun capaciteit. Door als Rijnland de focus deels te veranderen kan deze capaciteit worden verhoogd.

Resultaten Rijnland en de markt mid-term

- Rijnland is goed in gesprek met de markt op allerlei niveaus.
- Het besef dat Rijnland de markt nodig heeft, klonk positief voor de markt. Want we hebben elkaar nodig.
- Rijnland denkt mee in oplossingen.
- Gaan de goede kant op met samenwerking en contact.
- Projectenkalender.
- Team Zwanenburg herkent in de samenwerking de visie van Rijnland en de markt.

Resultaten Maatschappen verantwoord opdrachtgeven en inkopen (MVOI)

- Circulariteit maakt nog geen deel uit van iedere werk of uitvraag. Dit is wel de bedoeling vanaf 2023.
- Algemeen beeld is dat alle partijen onderschrijven dat er een algemeen erkende meetmethodiek nodig is voor het uitdrukken van de mate van circulariteit. Met name ook om het gelijke speelveld te waarborgen.
- Marktpartijen die vaak toeleverancier zijn van hoofdaannemers van onze werken hebben goede circulaire ideeën en producten. Deze worden door de aanbestedingswijze echter niet goed gewaardeerd. Zo zijn er pompenleveranciers die ook reviseren en pompen zo goed als nieuw maken. Door echter als opdrachtgever certificaten e.d. te eisen m.b.t. levensduur en garantie wordt er toch vaak voor nieuw gekozen.
- Het aanbieden van Refurbished artikelen zou beloond moeten worden. Opdrachtgevers zouden hun eisen moeten aanpassen zodat niet altijd voor ‘nieuw’ materiaal wordt gekozen.
- Rijnland schrijft nu CB’23 voor t.b.v. de ontwerpen omdat dit een algemeen aanvaarde standaard is in Nederland. Deze leidraden worden echter als erg ingewikkeld ervaren. De verwachting is dat marktpartijen slimme (software)tools zullen ontwikkelen om op eenvoudige wijze circulariteit meetbaar te maken.
- Een mooi voorstel is om op basis van 90% van de grootst materiaalstromen binnen een project/ontwerp een top 10 te maken en daarop te sturen. Per materiaalsoort kan dan worden aangegeven of het een primaire, een hernieuwbare, een hergebruikte grondstof is. Of dat er voor losmaakbaarheid wordt ontworpen. Op deze wijze houden we rekenen aan circulariteit eenvoudig en hebben we direct de grootste impact in beeld. Zodra we hier collectief mee geleerd hebben kan de lijst van materialen langer worden.
- Vooral voor ‘achterblijvers’ is men van mening dat er (Europese) wetgeving zou moeten komen om de mate van circulariteit te bevorderen. Er komt wetgeving aan waarbij een minimale MKI waarde wordt geeist.
- Door meer als diensten in te kopen ontstaat er een prikkel bij opdrachtnemers om spaarzaam met materialen om te gaan. Door ipv een pomp in te kopen kan Rijnland ook het verpompen van water inkopen. Belangrijk aandachtspunt hierbij blijft dat de gebruiker grote invloed kan hebben op de levensduur van machines.
- Rijnland zou meer gebruik mogen maken van marktconsultaties om zo de circulaire ambities te toetsen bij de markt. Op deze wijze weet de markt ook wat er voor werk aan zit te komen. Aandachtspunt hierbij is dat marktpartijen vanuit concurrentieoverwegingen niet altijd vrijuit praten.
- Kijk naast aanschafkosten nadrukkelijk ook naar levensduurkosten.
- Maak in de contracten afspraken over de repareerbaarheid van onderdelen.
- Vraag je toeleverancier naar de herkomst van materialen. Er is meer bekend dan je misschien denkt.
- Aannemers (de markt) zullen niet zo snel uit zichzelf tot actie overgaan op het gebied van circulariteit. Als het echter geeïst wordt en het wordt financieel gewaardeerd dan gaat men aan de slag.

Resultaten Bouwteams

- De bijeenkomst richtte zich op een intensieve uitwisseling van ideeën en inzichten.
- De behoefte om verder te praten en de dialoog voort te zetten was duidelijk aanwezig. De waardering voor verschillende perspectieven en de differentiatie in standpunten bracht een dynamiek in de discussies.
- Er werd uitgebreid stilgestaan bij het nut en de noodzaak van een bouwteam. Voor een aanbestedende dienst is het van groot belang inzicht te bieden in de redenen voor een bouwteam, de doelstellingen, en de verwachte inbreng van een opdrachtnemer.
- Het creëren van een hecht team en het waarborgen van voldoende capaciteit binnen het bouwteam is cruciaal, zowel voor de opdrachtgever als voor de opdrachtnemer. Dit vormt een belangrijke succesfactor.
- Er moet een gezonde balans zijn in de opdrachtenportefeuille tussen bouwteamprojecten en traditionele projecten. Echter, als vooraf alles al bekend is en volledig is uitgewerkt, dan biedt een bouwteam geen oplossing of toegevoegde waarde.
- Een dynamische samenwerking en open communicatie zorgen ervoor dat alle betrokkenen zich gehoord en begrepen voelen. Dit maakt het mogelijk om gezamenlijk tot innovatieve oplossingen te komen en eventuele obstakels effectief te overwinnen. Daarbij wordt een open begroting en een steekhoudende planning gezien als een must om transparantie te waarborgen.
- Een bouwteam valt of staat met een goede samenwerking, waarbij de scope van het project zeer duidelijk moet worden omschreven. Dit zorgt voor helderheid en richting, en bevordert een effectieve en plezierige samenwerking. Het is voor een aanbestedende dienst van belang om voldoende tijd in te bouwen om een aanbesteding zorgvuldig voor te bereiden.
- Samenvattend was het een bijeenkomst die nieuwe kennis en inzichten bracht en een platform bood voor open en waardevolle gesprekken. Een marktdag is een prachtige manier om met elkaar in gesprek te gaan en biedt tevens de mogelijkheid om samen met de markt te programmeren en te werken.

Resultaten Van Transactionele naar Relationele samenwerking

Het waren 2 drukbezochte workshops waarin we in een stukje theorie zijn gedoken over de boven- en onderstroom van samenwerking. In beide sessies waren verschillende bedrijven uit de markt vertegenwoordigd; ingenieurbureaus, leveranciers, aannemers en Rijnlanders zelf. We hebben mooie gesprekken gevoerd over wanneer samenwerking goed liep, waar dat aan lag en wanneer het lastig was. Ook werd het proces aan de voorkant besproken, zoals de manier van aanbesteden en het laten aansluiten van vraag en aanbod van Rijnland en de markt. Het waren inspirerende sessies.

Resultaten Kennis Overdragen en Behouden & Samen Leren over Generaties en Sectoren

Het leidde tot waardevolle inzichten per generatie. Junioren benadrukten het belang van nieuwsgierigheid, langdurige betrokkenheid en fysiek samenwerken met andere generaties. Medioren zagen zichzelf als de verbindende schakel, met een rol in het begeleiden en beschermen van junioren én het blijven betrekken van senioren. Senior medewerkers willen vooral inspireren, behoeden en ruimte bieden, zonder zelf nog aan het roer te staan.

Resultaten Ronde tafel gesprek directeuren

- In de sector kijken we nog te vaak met een ingenieursmentaliteit naar de projecten: ieder project is uniek. We moeten meer in verzamelingen ('mandjes') van vergelijkbare opgaven moeten denken. Raamcontracten en standaardisatie kunnen hierbij helpen. Zo'n verandering gaat niet vanzelf: collega's vinden het spannend om hierin stappen te zetten.
- Met elkaar onderschatten we hoeveel werk erop ons afkomt. Niet alleen de waterschappen maar ook in heel veel andere sectoren (recent ook defensie). We voelen het water nog niet aan de lippen staan, maar als we het niet rigoureus anders aanpakken, gaan we de opgave nooit realiseren.
- Aanbestedingen kosten nog steeds veel tijd en geld. De capaciteit die hierop wordt ingezet is niet beschikbaar voor productie. Eenvoudiger selectieprocedures en meer in raamcontracten werken, kunnen hier een besparing opleveren. Bouwteams kunnen ook zorgen voor lagere tenderkosten. De tendens is echter dat de eerste fase uitloopt en veel meer capaciteit kost dan voorzien. Dit komt door voortgaande wijzigingen en optimalisaties, maar ook doordat het budget vooraf te laag is vastgesteld. Beheersing van de personele kosten in deze fase is nodig (de vergelijking werd gemaakt met de strakke fasering van een tenderproces).
- Er vallen mensen om door de schaarste aan personeel.
- We kunnen met elkaar meer aandacht besteden aan gezamenlijk evalueren. We leren genoeg, maar we implementeren te weinig.