

Help!- Hoe blijven waterschappen in een veranderende markt een aantrekkelijke opdrachtgever voor aannemers?

Pieter Janssen (Delfland),
Paula Dobbelaar-van Meenen (Rivierenland)
Henkjan van Meer (Unie van Waterschappen)

De Waterschapsmarkt verandert van een vraaggestuurde in een aanbodgedreven markt. Al onze taken zorgen voor enorme uitdagingen en grote projecten de komende jaren. Grote opgave in onze én aanpalende sectoren (o.a. de Drinkwater- en Energiesector) zorgen voor schaarste op de markt. Komen we de komende jaren in de problemen met onze nieuwbouw/vervangings- en renovatieprojecten?

Welkom

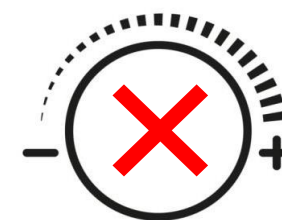
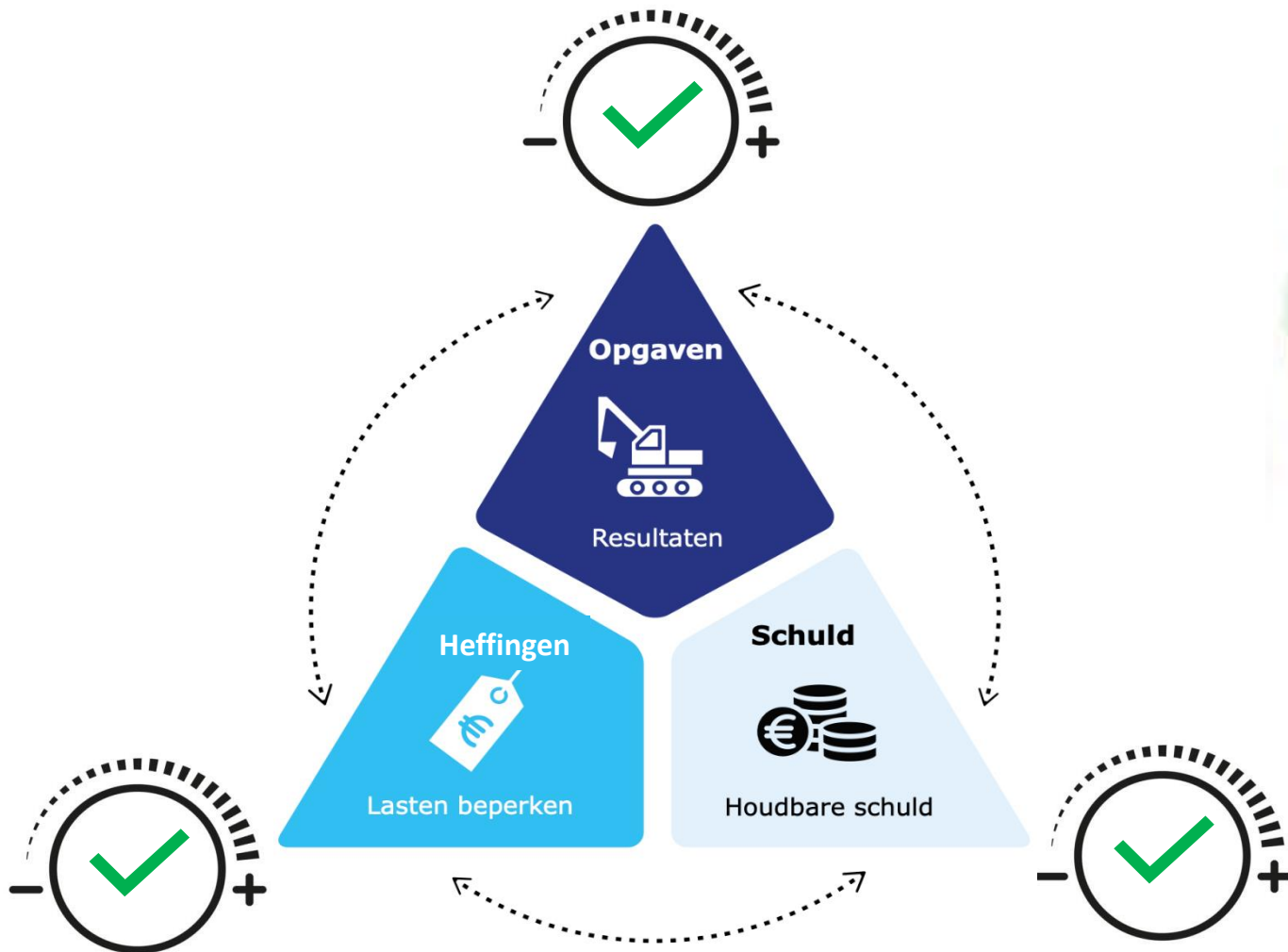
- Inleiding op het vraagstuk door Pieter Janssen
Herkent u dit vanuit uw eigen waterschap?
- Wat doen we nu gezamenlijk door Henkjan van Meer
Reflectie op gezamenlijkheid Unie/waterschappen?
- Casus Rivierenland door Paula Dobbelaar
Is Rivierenland hierin uniek?
- Plenaire afsluiting
Hartekreten voor het handelingsperspectief voor het collectief van de waterschappen.

Grote ambities, er 'moet' heel veel

- Klimaatadaptatie vraagt grootschalige ingrepen in het watersysteem
- Nieuwe EU-regelgeving vraagt grote investeringen in de waterketen (waterzuivering)
- Grote versterkingsopgave in het Hoogwaterbeschermingsprogramma
- De eindsprint van de KRW-maatregelen is ingezet daarbij vraagt waterkwaliteit sowieso meer actie
- Duurzaamheid en circulariteit vragen ook extra inspanningen (energieneutraal in 2025, klimaatneutraal in 2035, circulair in 2050)



Knoppen om aan te draaien

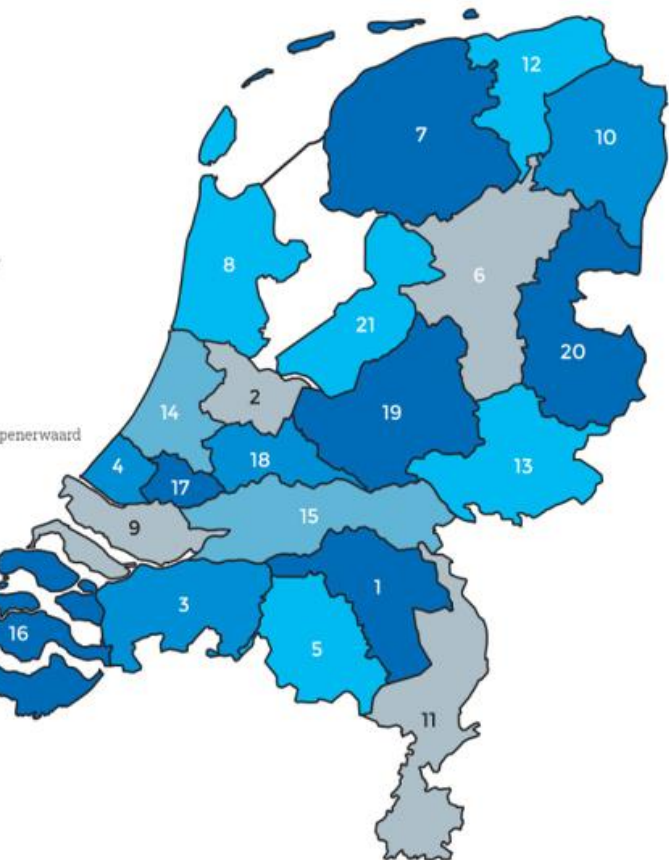


*beschikbare
mensen*

De wereld om ons heen

- Ook buiten de waterschappen grote (investerings)opgaven:
 - Drinkwatervoorziening
 - Grootschalige vervanging en renovatie rijksinfrastructuur (Rijkswaterstaat)
 - Energietransitie
 -
- Ambities concurreren op de schaarse markt om capaciteit aannemers
- *En ook* binnen de waterschappen willen we meer dan de markt aan kan





Herkent u dit vanuit uw eigen waterschap?

Wat doen we nu gezamenlijk en met wie?

Marktvisie uit 2016

Maar nog steeds actueel!

DE
WATERSCHAPS-
MARKT VAN DE
TOEKOMST

Bouwstenen voor vernieuwing



WATERSCHAPSMARKT
VAN DE TOEKOMST

Deelnemende partijen



Marktvisie - Bouwstenen



MAXIMALE MAATSCHAPPELIJKE WAARDE

Van	Naar
Verspreide specialistische kennis	Kennis integraal samenbrengen en delen
Losse innovaties	Structureel creëren van oplossingsruimte
Eenmalige samenwerkingen	Projectoverstijgend leren en professionaliseren
Standaard contracten	Maatwerk in uitvraag voor kennis en capaciteit
Focus op prijs/kwaliteit product	Focus op maatschappelijke waarde over levenscyclus



DE MENS STAAT CENTRAAL

Van	Naar
Nadruk op contract	Nadruk op contact (mensen en vakmanschap)
Hiërarchische relaties	Samenwerken o.b.v. gelijkwaardigheid en complementariteit
Handelen uit bedreigingen	Handelen vanuit kansen (o.b.v. vertrouwen)
Verkokering van kennis en kunde	Investeren in kennisopbouw en bekwaamheid



EEN GEZONDE BOUWKOLOM

Van	Naar
Risico's verdelen	Risico's beheersen en beheersmaatregelen verdelen
Opschalen in de markt	Meer ruimte voor ketensamenwerking
Realiseren van projecten	Realiseren en verbinden van opgaven
Verliesgevend verdienmodel	Eerlijk verdienmodel voor alle partijen in de keten

Duurzame samenwerkingsrelaties hebben, houden en onderhouden

Doelstellingen Samenwerking Waterschapswerken

- **Tot en met 2016: Visievorming**
 - Opstellen marktvisie inclusief activiteitenplan
- **Vanaf 2017: Actiegericht**
 - Monitort voortgang van de verandering
 - Adviseert betrokken partijen over eventuele bijsturing
 - Voorziet ingezette beweging van impulsen
 - Lessen en ervaringen beschikbaar maken voor iedereen

Enkele resultaten

- DeEscalatie- en Communicatiemodel
- Minder grondrisico
- Atelier succesvolle contracten
- Visiedocument duurzaamheid en veiligheid
- Klankbordgroep zuiveringsmarkt / waterschapsgemalen
- Werkgroep Bouwwerk InformatieManagement (BIM) waterschappen
- Projectenkalender Waterschapsmarkt

Zie → <https://unievanwaterschappen.nl/themas/samenwerking-met-de-markt/>

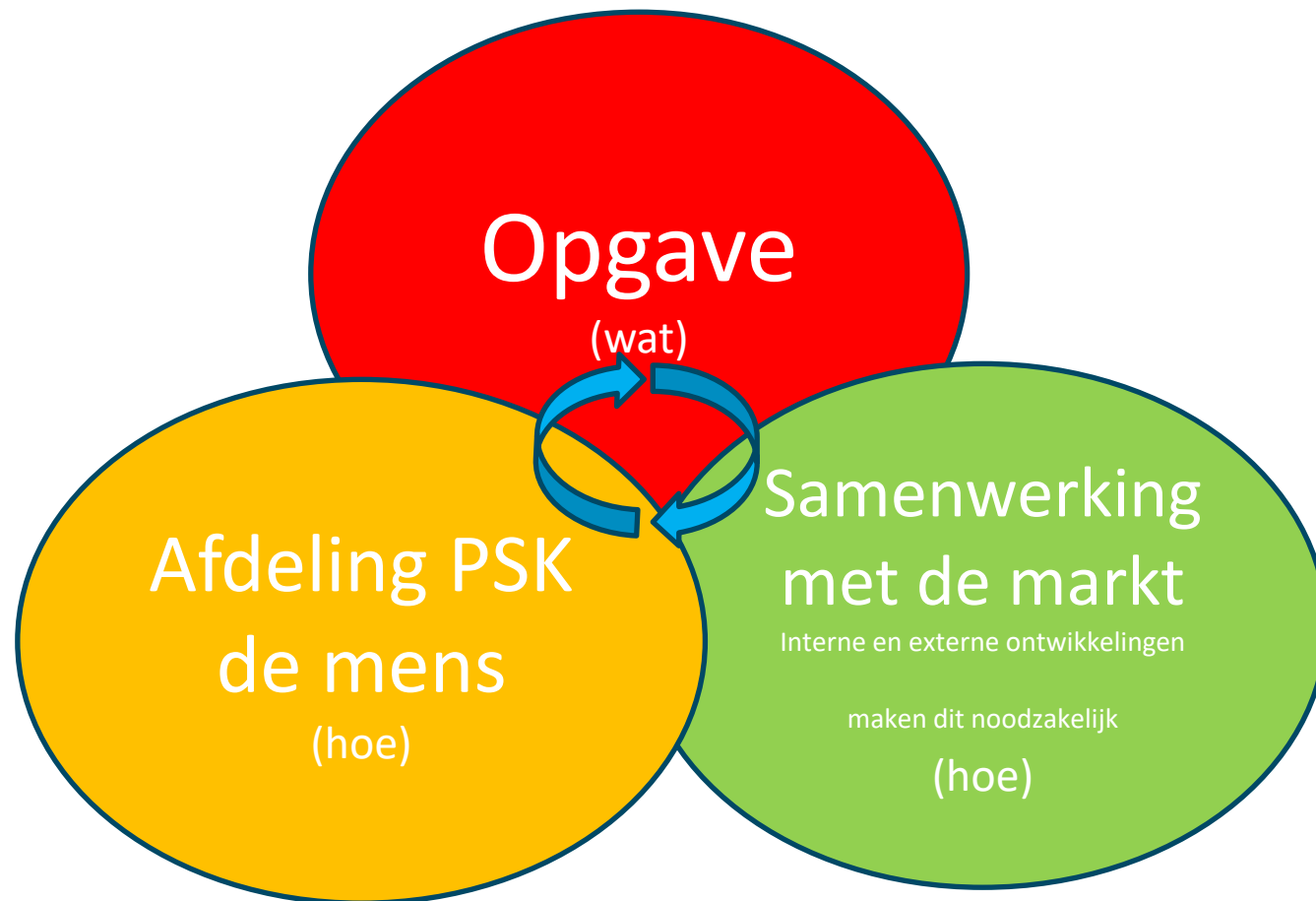
Successen werden
geboekt door inzet
van deelnemers met
belangen, kennis,
energie, impact en
urgentiebesef

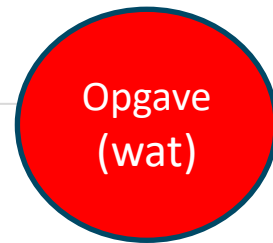
Reflectie op gezamenlijkheid Unie/waterschappen?



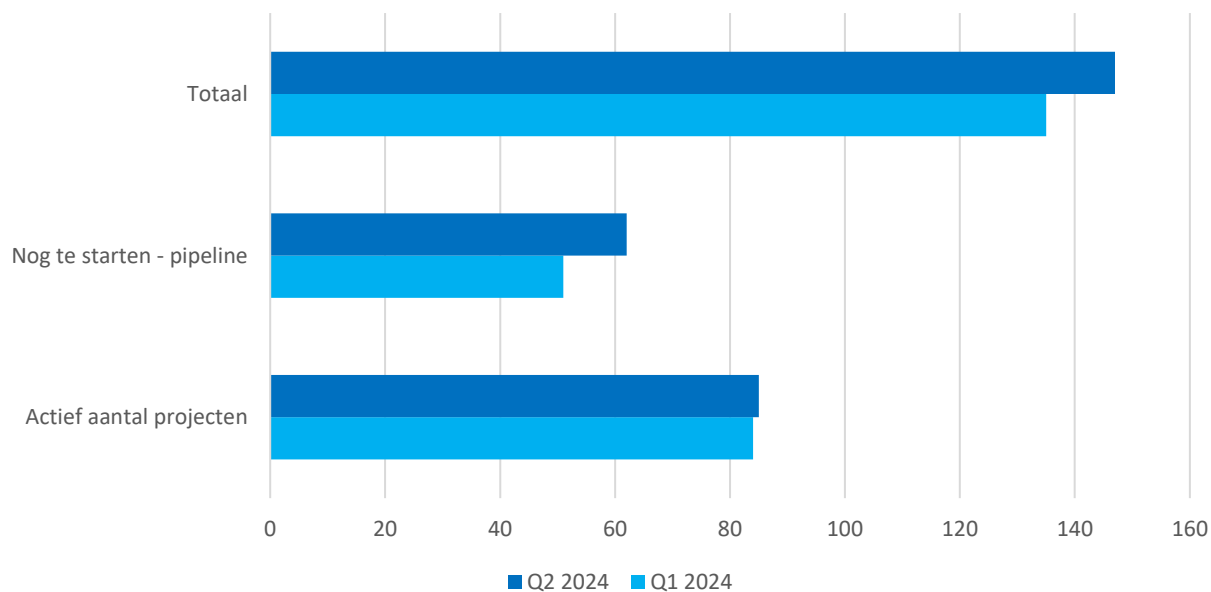
Casus Rivierenland door Paula Dobbelaar

Afdeling Projecten Watersysteem, Keten en Wegen (PSK) (excl. HWBP)

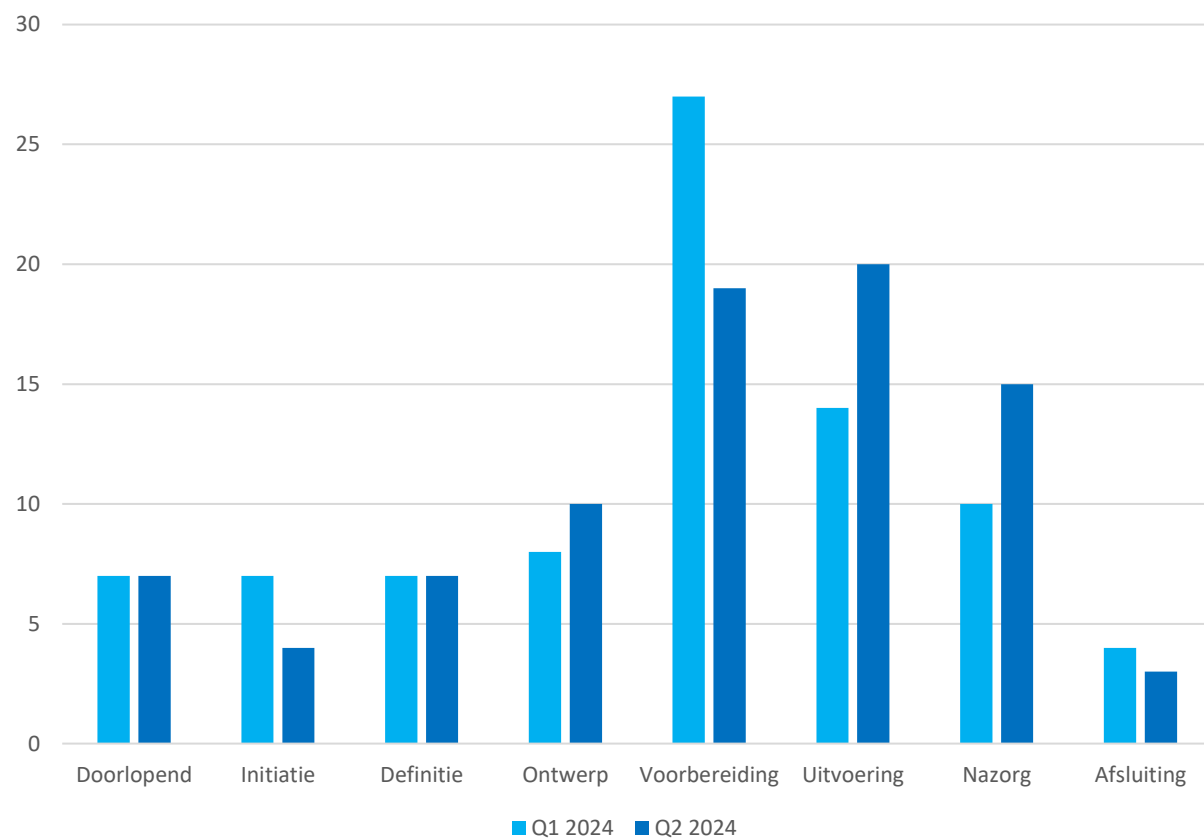




Totaal aantal projecten en deel pipeline

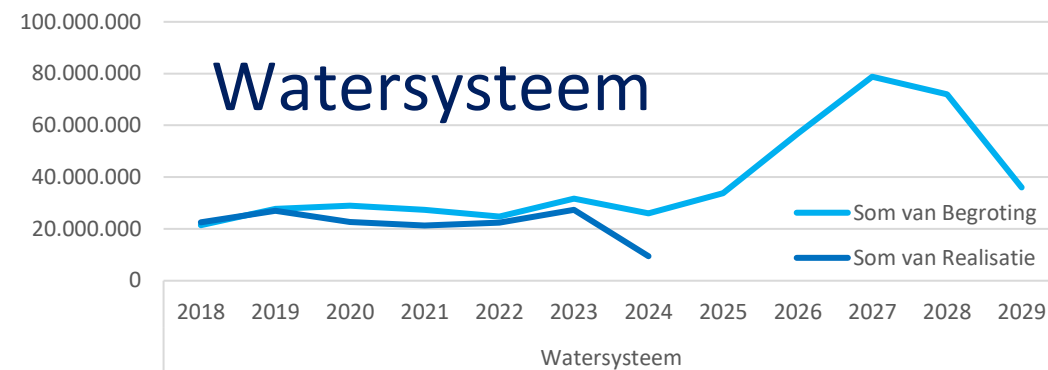
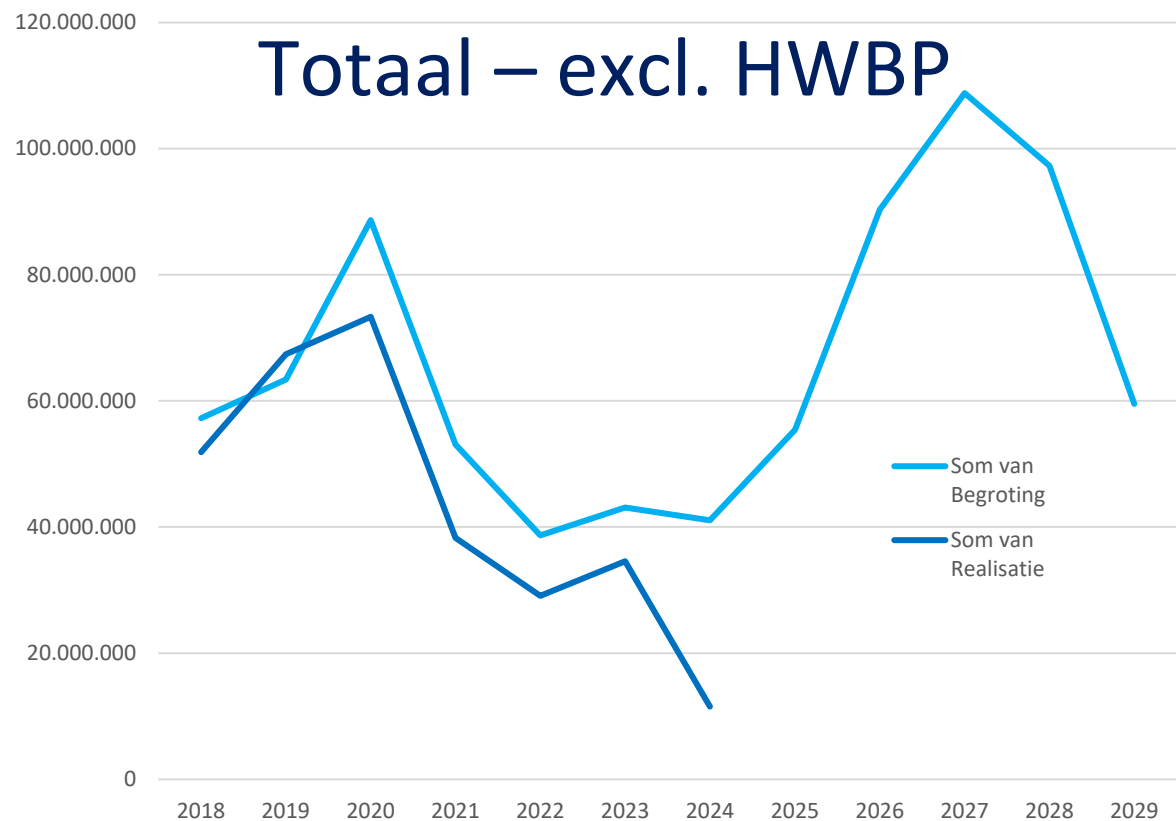
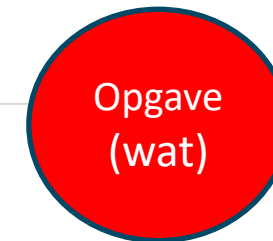


Aantal actieve projecten per fase



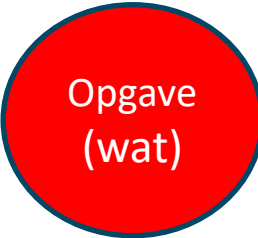
Wat valt op

- In 1 kwartaal van in totaal 135 naar 147 projecten
- Sinds deze grafieken al 8 nieuwe business cases



Interne ontwikkelingen - toename

- Assetmanagement; voorbeeld:
 - Van 2 gemalen/jr -> 6/jr
 - Van 10 stuwen/jr -> 20/jr
- Duurzaamheid;
 - Circulair en klimaat- en energieneutraal bouwen
 - Vergroten biodiversiteit
- Digitale ontwikkelingen:
 - Standaardisatie – SE, HEEL, BIM



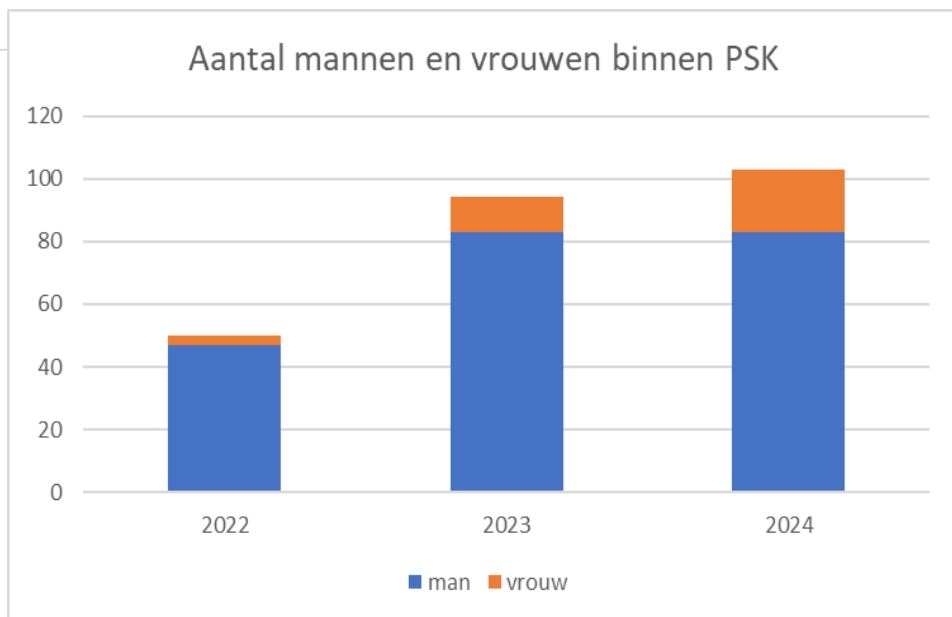
Opgave
(wat)

Externe ontwikkelingen

- Complexer wordende omgeving
- Vergunning trajecten duren lang
- Nieuwe wet- en regelgeving, bijv.:
 - Wet kwaliteitsborging
 - EU Stedelijk Afvalwater richtlijn
- Krappe arbeidsmarkt bij iedereen
- Behoefte om gezamenlijk te plannen en te programmeren.



Samenwerking
markt
(hoe)



Wat houdt mij bezig

- Efficiëntie en effectiviteit en investeren in de toekomst
- Noodzaak om verdere samenwerking met markt vorm te geven.
- Zelf doen versus uitbesteden?
- Echt samen werken, geïntegreerde IPM teams
- Nieuwe contractvormen
- Landelijke samenwerking

HR ambities – aantrekkelijk werkgever

Afdeling sterk gegroeid

- Persoonlijke ontwikkeling, Goeie gesprekken en voortgang
- 1 stagiaire per team - continue
- Waterschapstrainees
- Quotum Banenafpraak
- Ontwikkeling in vak
- Diversiteit en een veilige cultuur

En nu?
Hoe houden we ambities maakbaar?
Wat is de rol van een bestuurder en/of
directeur?

Is Rivierenland hierin uniek?



Hartenkreten voor het handelingsperspectief voor het collectief van de waterschappen.

