



verslag

Omschrijving	Verslag Het 'Goede Gesprek': de belangrijkste input
Vergaderdatum en - tijd	15 april 2024
Vergaderplaats	Utrecht

Het 'Goede Gesprek': de belangrijkste input

Het 'Goede Gesprek' is inmiddels een vast onderdeel van de RVB Marktmiddag. De editie 2024 heeft de naam weer met verve verdiend. Het 'Goede Gesprek' wordt gekenmerkt door een veilige setting, zonder notulen op naam, om zo goed mogelijk te kunnen destilleren wat er speelt in de bouwbranche: Wat er goed gaat en wat er verbeterd moet worden bij en in de relatie tussen marktpartijen en het RVB.

We zijn als RVB zeer erkentelijk naar de betrokkenheid en oprechtheid van alle deelnemers, die ons met wijsheid hebben voorzien van opbouwende feedback. En die waardering bleek wederzijds want Het Goede Gesprek kreeg de hoogste waardering (8,6) van alle sessies op de Marktmiddag. Het Goede Gesprek is in twee rondes gevoerd, met deelname van senior management en directieleden van zowel uitvoerende partijen, ingenieursbureaus, branche organisaties, wetenschap en het RVB.

Onderstaand een weergave van wat er besproken is, zo goed mogelijk geordend op thema. Een aantal acties worden benoemd, dit is niet sluitend. Er is werk aan de winkel!

Werken voor het RVB, één RVB

Opdrachtnemers willen graag aan de prachtige RVB-projecten werken. Als je je wilt onderscheiden als bedrijf, kijkt men veel naar de projecten van het RVB. Dat is een groot voordeel, we hebben unieke locaties en projecten. Het RVB wil graag met één mond spreken en met uniforme werkwijzen opereren, toch blijkt dit in de praktijk niet altijd. Vaak komen dezelfde discussies terug in de verschillende projectteams, zonder dat daar een standaard werkwijze voor wordt afgesproken. In de regio's ziet men vaak een andere uitwerking van een contract dan wat er centraal is afgesproken. Dat is voor de markt niet duidelijk en niet efficiënt. Hoe kan een implementatie richting de regio's beter worden ingericht? Hier voelt men een spanningsveld tussen Inkoop en Beheer bij het RVB. Van aanbesteding tot de contractmanagementfase moet dezelfde taal worden gesproken. Standaardisatie kan daarbij helpen.

Een vergelijkbaar punt wordt gevoeld bij de raamcontracten voor Ingenieursdiensten. Ingenieursbureaus voelen zich nog te weinig als strategisch partner betrokken bij de opgaven van het RVB.

De 'ritssluiting' binnen het raamcontract, zou ook moeten worden doorgetrokken tot directieniveau. Je moet elkaar immers op alle niveaus goed kunnen vinden. Niet alleen bij escalaties.

- ⇒ De afspraak is dat voor de raamovereenkomst ingenieursdiensten deze ritssluiting wordt ingeregeld.

Ook willen we onze maatschappelijke meerwaarde nog zichtbaarder maken.

Wederzijds begrip

Veelbesproken is het vraagstuk 'wederzijds begrip'. Is er genoeg oprechte interesse in 'de ander'? Het RVB maakt grote stappen de laatste jaren, maar er is er ruimte voor verbetering. De vraag wordt gesteld of we wel genoeg oprecht interesse in elkaar hebben. Het lijkt alsof binnen projectorganisaties functionarissen en/of bedrijven tegenover elkaar geplaatst worden, in plaats van naast elkaar, gericht op het gemeenschappelijke doel. Hoewel we elkaar willen begrijpen, lijkt de inspanning om elkaar begrijpen soms meer ingegeven vanuit het individueel gewin, of het slagen van een aanbesteding. Kunnen we niet proberen meer in elkaars schoenen te staan? De afstand tussen opdrachtgever en opdrachtnemer moet kleiner, het is vaak makkelijker praten met decentrale overheden. Wederzijds begrip levert ook meer wederzijdse waarde op.

- ⇒ Marc Unger (RVB) en Willem van der Linde (Hegeman) spreken af een dag met elkaar mee te lopen, om zo van binnenuit de context van elkaar beter te begrijpen.

Wederzijdse voorspelbaarheid

De laatste jaren is er wel veel verbetering gezien in de samenwerking met het RVB, er wordt veel meer verbinding gemaakt met de markt. Bijvoorbeeld met de inkoopplanning, publicaties en evenementen zoals de RVB Marktmiddag. Gesprekken zoals Het Goede Gesprek zouden vaker gevoerd moeten worden, meermaals per jaar. Dat is van belang voor wederzijds begrip, evenals voor de (wederzijdse) voorspelbaarheid. Goede voorspelbaarheid van projecten(volume) is noodzakelijk voor capaciteit en ontwikkelingen zoals bijvoorbeeld industrialisatie en de betreffende noodzakelijke investeringen. Laat partijen meer in een ritme komen waardoor faalkosten bespaard kunnen worden.

Er vinden nog vaak niet-constructieve discussies plaats tijdens de uitvoering tussen RVB en Opdrachtgever, die een gevolg zijn van externe omstandigheden. De gebruiker heeft nog wel eens een andere visie dan in de aanpak is voorzien. Zorg dat dat doelgerichter wordt afgestemd met voldoende zicht op de stakeholderbelangen. De marktpartijen hebben, net als het RVB, last van onduidelijke doelen en plannen.

Digitalisering is belangrijk en de I-strategie is nog in ontwikkeling bij het RVB. Betrek de markt actiever bij de ontwikkeling van deze strategie.

Marktcapaciteit

Marktpartijen geven aan dat de markt nog steeds fors onder spanning staat en dat nog veel gewonnen kan worden aan het verminderen van de proceskosten. In het geval dat zelfs maar 'de helft' van onze voorspelde projecten uitkomt, knelt dat al binnen de marktcapaciteit. Dat is een stevig signaal. Het RVB zou meer kunnen inzetten op efficiëntie en terugdringen van administratieve lasten op een aantal vlakken. Meer programmatisch en modulair werken bijvoorbeeld. Een mandje met gelijksoortige projecten met een toekomstperspectief, met bijvoorbeeld fasen waarbij je kunt in- en uitstappen (bv in clusters zoals de Politie of Alliander doen), dan is dat interessanter voor marktpartijen. Daarin kan je ook binnen die clusters en fasen leermogelijkheden geven zodat je vervolgens wint aan efficiëntie in volgende fasen.

**DG Vastgoed en
Bedrijfsvoering Rijk**
DGVBR-RVB-Transacties &
Projecten
DGVBR-RVB-T&P-
Inkoop&Contractmanagement

Datum
27 juni 2024

Project Match brengt partijen bij elkaar die elkaar kunnen aanvullen. Dat heeft goed gewerkt. Er moet dan vanuit de opdrachtgever wel een mooie opdracht liggen anders is er geen incentive om mee te doen. 'Bouwstroom' is ook een voorbeeld.

Marktcapaciteitsplanning in samenspraak, inkoopplanning meer afstemmen en werk uitsmeren.
Moeten er een Taskforce opgericht worden over dit soort gezamenlijke opgaven? Rijkswaterstaat heeft hier al ervaringen mee. De inkoopplanning kan hier ook aan bijdragen.

Op welke wijze kunnen partijen samen onderzoeken wie waar goed in is, en hoe dat efficiënt is in te zetten. Bijvoorbeeld op specialisme of op capaciteit. Vitens, Gasunie, Schiphol en Tennet kijken wat breder naar de mogelijkheden. Het Rijk doet dat minder en is daardoor op dit gebied minder aantrekkelijk. De Rijksoverheid zet in de regel zwaarder aan op de juridische component.

Tenders

We hebben prachtige programma's en projecten, maar ondertussen nog regelmatig ouderwetse tenders (met name in de regio's). Het RVB staat inmiddels op #3 als meest innovatievriendelijke aanbestedende dienst, maar hier valt zeker nog wat te winnen. We zouden meer moeten inzetten op langduriger langjarige (raam)contracten, dus veel langer dan de nu meestal toegepaste 4 jaar; Ten aanzien van minicompetities is het verzoek deze vanaf een veel hoger bedrag dan de nu gehanteerde € 50k aan te vangen. Want traditioneel ingezette minicompetities kosten veel proceskosten en geld. De markt wil zijn capaciteit liever aan de uitvoering besteden. Dus zo min mogelijk administratieve last. In de exploitatiefase zit veel tijd en werk. Daarom zou er bij de ontwerpen veel meer aandacht moeten worden gegeven aan de levensduurbenadering. Dus calculeren vanuit beheer / LCA en samen met de installatiebranche. Dialoog sessies zijn heel prettig en werken goed. Het geeft meer vertrouwen in een goede aanbesteding. Er zijn partijen die alleen nog maar meedoen als er een dialoog wordt toegevoegd. Dan kunnen ze zich uniek onderscheiden en hun eigen toegevoegde waarde beter kenbaar maken en erover in gesprek. Dialogen zouden vaker gevoerd moeten worden voorafgaand aan aanbestedingen. Hoewel het een extra inspanning is, levert het per saldo, mits goed uitgevoerd, een besparing op. Omdat doelen, (rand)voorwaarden, projectcontext en prioriteiten voorafgaand aan het project veel duidelijker zijn. Bij onze aanbestedingen krijgt de financiële factor vaak nog een sterke weging, dat zou meer op kwaliteit moeten. Het RVB participeert samen met RWS en ProRail in een onderzoek naar enkelvoudige IPM-teams. Gedachte daarbij is dat je IPM-rollen niet spiegelt (dus bijvoorbeeld een contractmanager bij opdrachtgever en opdrachtnemer), maar dat de rollen binnen de samenwerkingsafspraken verdeeld worden. De contractmanager opereert in dat geval namens beide partijen. Tot slot wordt aanbevolen in gesprek te gaan met Gasunie, vanuit een *best practice* om vroege projectgesprekken voorafgaand aan de aanbesteding te houden.

**DG Vastgoed en
Bedrijfsvoering Rijk**
DGVBR-RVB-Transacties &
Projecten
DGVBR-RVB-T&P-
Inkoop&Contractmanagement

Datum
27 juni 2024