

INHOUDELIJK VERSLAG SLOTBIJEENKOMST MULTIWATERWERK

9 MAART 2017, DE BOUWCAMPUS

Bijlagen:

1. Handouts
2. Deelnemerslijst

ACHTERGROND

Rijkswaterstaat heeft samen met de markt een co-creatietraject doorlopen rondom de vraag: "Hoe kan standaardisatie helpen bij de vervangingsopgave van de 52 MultiWaterWerk sluizen". In samenwerking met De Bouwcampus zijn er 3 sessies georganiseerd, waarin thema's bedacht, geprioriteerd en verrijkt zijn. Vervolgens zijn werkgroepen aan de slag gegaan om 6 thema's verder uit te werken tot gezamenlijke proposities.

OPBOUW VAN DE BIJEENKOMST

In deze slotbijeenkomst zijn de 6 proposities gepitcht. Na iedere pitch volgde er een korte paneldiscussie onder leiding van dagvoorzitter Pieter van der Zwet en panelleden Jacco Buisman (namens NLI ingenieurs) en Robert de Roos (namens RWS). Na afloop van de pitches heeft iedere themagroep een stelling bedacht voor het 'lagerhuisdebat' en is bepaald wat de volgende stappen zouden moeten zijn en wat daarbij de rol is van opdrachtgever en opdrachtnemer. De sessie werd afgesloten met een lagerhuisdebat aan de hand van de opgestelde stellingen.

In de handouts van de sessie zijn de presentaties opgenomen van de 6 pitches. In dit inhoudelijk verslag zijn de reacties op de pitches opgenomen. Ook zijn hier de reacties op de stellingen uit het lagerhuisdebat opgenomen.

PITCH 1: RELATIE STANDAARDISATIE EN LCC (WOUTER VAN DER WIEL)

Wouter stelde dat het huidige areaal bestaat uit een lappendeken van exoten. Welke relatie bestaat er tussen standaardisatie van onderdelen van sluizen en de kosten gedurende de levensduur? Dit thema heeft een afwegingskader opgesteld waarin onderzocht kan worden voor welke onderdelen er wel en voor welke onderdelen geen voordeel te behalen is bij standaardisatie.

Met de voorgestelde LCC-optimalisatie-aanpak is het mogelijk om een balans te zoeken tussen maatwerk en standaardisatie.

In de paneldiscussie wordt aanbevolen om samen met RWS een casus op te pakken. Daarnaast zijn er quick wins zoals bediening besturing, daar kan je meteen al mee beginnen. Robert geeft wel aan dat dit lange doorlooptijden heeft.

Er wordt gesteld dat het zinvol is om toe te werken naar sluisfamilies voor bepaalde corridors. Momenteel worden binnen MWW sluis 4, 5 en 6 geëvalueerd door Marcel Hertog c.s.

De conclusie is dat dit de kern is van MWW. Beide panelleden kijken uit naar het vervolg.

PITCH 2: SCENARIO'S EN NIEUWE CONCEPTEN (BARD LOUIS)

Om te kijken waar een sluis op de lange termijn aan moet voldoen is gekeken naar ontwikkelingen, trends en mogelijkheden. Er zal vanuit de huidige behoefte gekeken moeten worden naar standaardisatie van sluisen, maar ook zullen toekomstige scenario's meegenomen moeten worden om waarde voor de langere termijn te creëren. De groep heeft 4 scenario's bekeken en hierbij gekeken naar (Europese) corridors.

Bard stelt dat het niet zinvol is om naar het verleden te kijken, maar dat het belangrijker is om inzicht te krijgen in de toekomstige behoeften.

Het panel complimenteert de groep met de veelheid aan ideeën. De vraag wordt gesteld hoe je de schippers en verladers betreft voor het vervolg. Dit is cruciaal om de toekomstige behoeften in kaart te brengen.

De wereld verandert snel: het zou goed zijn om zoveel mogelijk (klimaat)adaptief te bouwen.

RWS gaat kennis uitwisselen met Frankrijk. Robert bekijkt hoe marktpartijen hierbij kunnen aanhaken.

PITCH 3: KLANTEISEN (TONY RIKKEN)

De groep heeft nagedacht hoe het proces te standaardiseren om tot klanteisen te komen. Door als opdrachtgever goed na te denken wanneer de markt betrokken wordt en hoe lessen (in alle contractvormen) overgedragen worden in kaders en nieuwe klanteisen kan er een optimalisatie voor asset management plaatsvinden.

De ambitie is een reductie van ontwerptijd, aanleg- en onderhoudskosten.

De groep heeft een testcase doorlopen en is nu de 'lessons learned' aan het ophalen.

Het panel discussieert over hoe je de markt kan betrekken in de planfase, feitelijk zou je het planproces gezamenlijk willen doorleven.

Kan er geleerd worden uit andere projecten? Jazeker, bijvoorbeeld als je ze aanpakt via een programma zoals hoogwaterbeschermingsprogramma.

Het panel vindt het jammer dat er geen voorzet wordt gegeven voor wanneer en hoe je de markt moet benaderen voor ondersteuning bij het boven water krijgen van de klanteisen.

PITCH 4: BEDIENING EN BESTURING (THIJS RULAND)

Er kan veel winst bereikt worden door de besturing van sluizen te optimaliseren. De GWW kan veel leren van de ICT en de snelheid waarin daar oplossingen ontwikkeld worden. Denk bijvoorbeeld aan een priority kolk of volautomatisch schutten.

De groep heeft een lagenmodel opgesteld voor standaardisatie. Hierbij komt een dilemma naar voren: een standaard is nooit af i.v.m. nieuwe ontwikkelingen.

Thijs noemt het voorbeeld Smart Highway, hierbij ontwikkelen markt en opdrachtgever samen de standaarden.

Het panel adviseert om gezamenlijk te investeren in een gezamenlijk toekomstbeeld. Daarna kunnen gezamenlijk standaarden worden opgezet op basis van het lagenmodel.

Ook stelt het panel dat deze aanpak ook op tunnels toepasbaar is.

Er volgt een discussie over hoe je omgaat met de connectie tussen de civiele en de IT-componenten.

Kern van dit onderwerp is dat je functionaliteiten goed in kaart moet brengen en niet meteen moet springen naar de eisen. Robert geeft aan dat RWS een soort “blokkendoos” wil vaststellen en deze regelmatig, bijv. iedere 10 jaar herzien.

Tot slot wordt opgemerkt dat eigendom van data en cybersecurity een issue is.

PITCH 5: DYNAMISCHE STANDAARD (ERWIN MENSE EN GERARD KROOSHOP)

Modulair bouwen kan een oplossing zijn; door maten te standaardiseren wordt het makkelijker om bijvoorbeeld sluisdeuren onderling uitwisselbaar te maken. Dan kan er bijvoorbeeld een aantal sluisdeuren op voorraad gehouden worden voor het geval dat er deuren vervangen moeten worden. Een stichting vanuit de markt en opdrachtgevers moet deze maatvoering verder regisseren.

De groep roept op voor een testlocatie voor de standaard modules. Daarnaast is het nodig om de documentatie van het gehele systeem te verbeteren. Er wordt een aanpak voorgesteld waarbij een 3D parametrische standaardsluis de basis is voor elke sluis. Ook de eisen zitten hierin verwerkt. Bij een nieuwe opgave wordt eerst de standaard sluis in de omgeving gezet, daarna wordt hij aangepast aan lokale eisen.

Er wordt voorgesteld dat bijvoorbeeld een “stichting mww” de standaard beheert.

In de paneldiscussie wordt de vraag gesteld welke onderdelen je moet parametriseren. Ook wordt gesteld dat in een ver verleden in de Noordoostpolder een testlocatie heeft bestaan.

Er wordt door het panel een aanpak voorgesteld waarbij de komende sluizen die aan vervanging toe zijn worden ingezet als MWW-proefprojecten. Zo kan in een paar stappen naar het standaard parametrische model worden toegewerkt, waarbij tussentijdse evaluatie cruciaal is.

PITCH 6: DUURZAAM EN ENERGIE (MANON JUTTE)

Door breder te kijken dan het sluiscomplex, maar ook de omgeving te beschouwen kan er een grotere duurzaamheidswinst behaald worden. Deze werkgroep heeft een casus aangepakt volgens de stappen en tools binnen ‘Duurzaam GWW’. De uitdaging ligt daarbij om nu ook te kijken hoe dit in een

contract vertaald zou kunnen worden; het advies van deze groep is om hier samen met het traject van Grip op de Maas op te trekken.

De groep heeft een Multicriteria-model ontwikkeld voor MWW. Hierbij is het cruciaal om de juiste experts in te brengen. Er wordt geadviseerd om dit traject nog een keer te doorlopen met het MWW team.

In de paneldiscussie wordt besproken hoe om te gaan met ambities op het gebied van duurzaamheid. De conclusie is dat het goed is om hogere duurzaamheidsambities te stellen, hier kan de markt goed op innoveren. Belangrijk is dat er op gebiedsniveau gekeken wordt.

Robert stelt dat het product dat deze groep heeft ontwikkeld morgen al toegepast kan worden.

HOE NU VERDER

De deelnemers (opdrachtgevers en opdrachtnemers) worden uitgenodigd om op een viertal flappen aan te geven wat men na afloop van dit co-creatietraject anders gaat doen en wat men verwacht dat de ander anders gaat doen. De resultaten hiervan zijn hieronder weergegeven:

Zelf anders doen:	Wat verwacht je van de ander:
Opdrachtgever: <ul style="list-style-type: none"> • Marktpartijen en kennisinstellingen vroeger betrekken • Meer co-creëren • Het samen designen verder brengen in de RWS organisatie • Kennisuitwisseling aanjagen tussen Opdrachtgever en Opdrachtnemer • Richting geven aan toekomstvisie zodat markt de kans krijgt mee te denken en te innoveren 	Opdrachtgever verwacht van opdrachtnemer: <ul style="list-style-type: none"> • Proactief buiten de grenzen kijken en het maximale eruit halen • Verras RWS met innovaties • Verder met duurzaamheid dan geëist • Laat het achterste van je tong zien • Opdrachtnemer gaat meer eigenaar en beheerder worden • Beste oplossing voor Nederland aanbieden
Zelf anders doen:	Wat verwacht je van de ander:
Opdrachtnemer: <ul style="list-style-type: none"> • Meer focus op functionaliteit • Wat heeft de maatschappij nodig? Dat is belangrijk • In elke aanbesteding ruimte vragen om innovaties te bespreken in de vorm van een dialoog 	Opdrachtnemer verwacht van opdrachtgever: <ul style="list-style-type: none"> • Beschikbaar stellen van ontwerpgegevens van objecten waarop verder gewerkt kan worden

<ul style="list-style-type: none"> • Naar het hele systeem kijken ipv naar de gekaderde opdracht • Bij nieuwe ontwerpogave primair denken vanuit standaardisatie en of repeteerbaarheid ipv een uniek ontwerp maken • Kennis bundelen en minder eigen belang voorop stellen • Eisen ter discussie stellen en deze bespreken met Opdrachtgever • Vroeg in het traject participeren met beheerders/gebruikers 	<ul style="list-style-type: none"> • Terug naar de vraag hoe 50 sluizen op de markt te brengen in 50 jaar: sluisenprogramma 2 • Laat je inkoopafdeling even erbuiten, minder regels geeft meer creativiteit • Creëren van platform om ontwikkelingen te stimuleren en commercieel aantrekkelijk te maken • Openstaan voor innovaties die mogelijk buiten de eisen vallen • Bedenk een contractvorm die co-creatie vrijheid geeft en toestaat • Contracten en budgetten flexibiliseren en hierbij breder denken dan de ENVI kaders • Spreek belangen uit, bepaal win-win factor • Resultaten bundelen en voorstellen hoe verder, inclusief entiteit (bijv. taskforce DT of topsector water) • Opbrengst oogsten en innovatieprogramma starten om dit te testen • Laten ontwikkelen van beoordelingssystematiek waarmee bepaald kan worden wat de optimale sluis is in termen van LCC en prestaties • Zeggen wat je wilt in plaats van verstoppen in de eisen • Verplaatsen in opdrachtnemer
--	--

LAGERHUISDEBAT

Stelling: standaardisatie = suboptimalisatie

- Bolders kun je prima standaardiseren maar misschien mis je wat innovatie
- Waarop optimaliseer je? LCC, beschikbaarheid --> MCC kan hierbij helpen

Stelling: RWS moet standaardisatie voorschrijven in alle deelsystemen van een sluis om LCC te optimaliseren

- Het woord "alle" is fnuikend
- Vaker is wel nodig, nu heb je lappendeken van exoten

Stelling: Bij de vervanging van sluisen mag er niet meer gekeken worden naar wat er ligt, maar moet er uitsluitend naar toekomstige behoeften gekeken worden

- Het is goed om na te denken of je het kanaal nog wel nodig hebt
- Wel programmatisch kijken en blijven inspelen op toekomstige ontwikkelingen
- Let op dat je alleen mensen die er geen verstand van hebben er naar laat kijken
- Kijk vooruit, daarna trechteren
- Mag geen reden zijn om te wachten op nieuwe toekomstscenarios
- DBFM contracten remmen vernieuwing
- Laten we niet weggooien wat we al hebben (circulair)
- Toekomst van nu is de kennis van vandaag

Stelling: RWS moet samen met de markt een catalogus met deelproducten maken en deze dwingend aan de markt voorschrijven

- Is gunstig voor opdrachtnemer en opdrachtgever (duidelijkheid)
- RWS kennende komt zo'n ding er nooit
- Hij is er al voor andere RWS sectoren
- Voor smartphone stuur je ook geen specificaties
- Het is goed om met elkaar hierover te discussiëren
- Leren van dbfm
- Is dit dwingend nodig? ja omdat je het samen verzonnen hebt is dat prima
- ICT ontwikkelt zo snel dat krijg je nooit in een catalogus
- Innovatie sla je hiermee dood

Stelling: Deelnemers aan het MWW programma moeten een voorsprong krijgen bij de gunning van opdrachten

- In de handel is ook gebruikelijk: voor wat hoort wat
- De markt heeft RWS een groot cadeau gegeven
- We hebben de voorsprong al (de kennis die je van anderen hebt gehoord)
- BC is goede plek om experimenten te evalueren en te verbeteren

Stelling: Er moet een KWU (Standaard Kunstwerken Unit) komen die standaard maatvoering vaststelt en bewaakt

- Alleen de groep “Dynamische standaard” van Jan Dirk is voor

Stelling: MWW moet in haar opgave verantwoordelijkheid nemen voor de energietransitie van Nederland en niet alleen naar de energieopgave van een sluis kijken

- Is locatie-afhankelijk
- Open deur, natuurlijk moet je dit doen
- Verantwoordelijkheid om de afweging te maken
- Waterwerken kunnen bij uitstek ingezet worden om te balanceren
- Je doet mekaar tekort als je het niet doet
- Er is een speciale HID hiervoor aangesteld bij RWS, de ambitie voor 2030 is menens, nu wordt bepaald hoe dit aan te vliegen

Stelling: de energietransitie betaalt de vervanging van de sluisen

- vestzak broekzak
- je moet de ambitie hebben

AFSLUITING

Cees Brandsen momenteel nog HID bij Grote Projecten en Onderhoud van Rijkswaterstaat deed een moreel appèl aan alle deelnemers van Rijkswaterstaat binnen de themagroepen om verantwoordelijkheid te nemen en te zorgen dat het resultaat uit deze bijeenkomst verder gebracht wordt. Robert de Roos, de vraageigenaar in dit proces, ziet zeker veel potentie in een aantal voorstellen en wil verder nadenken hoe hij het resultaat oppakt. Vanuit de markt kwam er een discussie op gang, het is waardevol als Rijkswaterstaat wel iets gaat doen met de gezamenlijk opgebouwde kennis. Vanuit de markt kwam wel sterk het geluid dat in dit traject veel geleerd is, dit traject geeft inzichten in verschillende rollen en thema's. Als het slechts bij een leuke vingeroefening blijft is het jammer, zowel de markt als de opdrachtgever moeten hier lessen trekken en deze toepassen in de verdere aanpak.