

## Werkgroep beweegbare Bruggen

### De Bondscoach

Deelnemers Chris Wattel, Rob Joosten, Ruben van Ardenne

Deze groep pleit ervoor om bondscoach in te stellen aan de kant van de opdrachtgever. Dit idee is ontstaan n.a.v. het feit dat bruggen worden gebouwd door teams van specialisten, maar die zijn tegenwoordig vaak met randzaken bezig. We zijn opzoek gegaan naar een methode om deze specialisten de juiste wijze in te zetten. We willen met teams van specialisten gaan werken onder leiding van een bondscoach. Het idee is dat een opdrachtgever apart contracten aangaat via aanbestedingen met verschillende soorten bedrijven die nodig zijn om een bepaald type werk uit te voeren. Denk aan installatiebedrijf, ontwerpers (mogelijk verschillende voor verschillende componenten van de klussen), bouwers, projectmanagers, leveranciers etc. Mogelijk kan zo'n bedrijf soms ook een zzp-er zijn voor een super specialisme. Die bedrijven vormen dan samen een bouwteam dat langdurig bijeen blijft. Het is voor vrij eenvoudige aanbestedingen niet nodig al precies te weten welke objecten onderdeel zijn van de klus. Er moeten wel een mechanisme zijn afgesproken om te komen tot een prijs voor de diensten en producten die de specialisten leveren. De bondscoach stuurt op de samenwerking en alle partijen profiteren van een goede samenwerking. Zo hebben de specialisten zicht op vervolgoopdrachten, ontstaat er continuïteit en kan kennis opgebouwd en doorgegeven worden. Wanneer het team niet optimaal werkt, kan het team aangepast worden. De bondscoach is de opdrachtgever, die neemt deze rol aan. Kleine gemeentes kunnen gezamenlijk één team en één bondscoach hebben. Samen trots zijn op wat we hebben gerealiseerd is een mooie bijvangst van het proces.

Deze groep gaat aan de slag met het verder uitwerken van het bondscoach concept, waarbij zij de specialisten gaan identificeren en een pilot gaan draaien met een opdrachtgever. Hiervoor zal er een inkoopstrategie moeten worden opgesteld met een juridische toets. En er zal gekeken worden naar succesverhalen en goede voorbeelden van waar een dergelijk model al heeft gewerkt.

### De Open Dialoogkeuken

Deelnemers Johnny Fortes, Ard den Outer, Kees Kraaijenbosch, Gertjan Nagel, Gerrit Jansen, Rolf Harms, Maren de Weerd

Er is sprake van een cultuur gebaseerd op wantrouwen op dit moment en tegelijkertijd is er te weinig sprake van kennisuitwisseling in de keten bij opdrachtgevers, opdrachtnemers en leveranciers. We willen een plek creëren waarin kennisuitwisseling plaats kan vinden, waar we het gesprek met elkaar aangaan en zo het lerend vermogen centraal stellen. Er zijn al verschillende gremia die hiermee bezig zijn, dus we willen kijken hoe we hierbij kunnen aansluiten. Er zijn twee vormen van de dialoogkeuken naar voren gekomen:

1. Er is behoefte aan een loket waar iedereen terecht kan voor een expert-opinion. Een digitaal loket waar iedereen die dat wil (anoniem) een vraag kan stellen volgens een vast invulformulier. De vraag wordt beoordeeld door een commissie, die op haar beurt de vraag uitzet naar de juiste personen in een netwerk van vrijwillige experts. De vraag kan dus over van alles gaan. De experts geven hun expert-opinion aan de vraagsteller én publiceren de vraag en de antwoorden op een online platform. Het loket/platform versterkt kennisuitwisseling en verrijkt de kennis van zowel de vraagsteller, de vrijwillige experts, als de achterban van beiden. Door de antwoorden van de diverse experts naast elkaar te houden, vergroot het begrip tussen de partijen onderling. Ook is het een middel om leveranciers eerder aan tafel te krijgen. Het loket is gebaat bij continuïteit; er moet een entiteit ontstaan die het voortbestaan van het loket garandeert en de poule met vrijwilligers blijft uitbreiden.
2. Er worden periodiek openbare dialoogtafels georganiseerd over het functioneren van de gehele "leveringsketen", inclusief de opdrachtgevers. Beslissers uit de infra-keten komen regelmatig samen, om te reflecteren op het functioneren van de markt, bijvoorbeeld over de (mis)match tussen vraag en beschikbare capaciteit, gehanteerde contractvormen, etc. Als het in combinatie is met idee A dan kunnen de trends waarover wordt gesproken blijken uit de gestelde vragen aan



het loket. De vragen die gesteld worden zijn waarschijnlijk een afspiegeling van heersende twijfels, frustraties, zorgen, kansen, innovaties, etc. en zijn daarom geschikte gespreksonderwerpen om in dialoog te bespreken met de keten. De Dialoogkeuken krijgt zo ook een signaalfunctie. De dialoogtafel vergroot het vertrouwen tussen ketenpartijen in de infra-wereld en versterkt de urgentie om te blijven veranderen in deze wereld.

Deze groep gaat aan de slag met inventariseren van goede voorbeelden, het bepalen van welke deelnemers zouden kunnen aanhaken bij de open dialoogtafel en hier vervolgens een omgeving creëren waarin vertrouwen centraal staat en er informatie met elkaar gedeeld durft te worden.

### Slimme Series

Herman van der Horst, Jeroen Machielsen, Louisa Engels, Alex Slangen en Gertjan Nagel

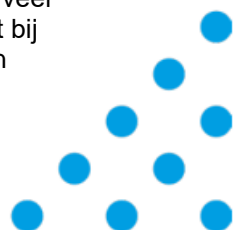
Deze groep is aan de slag gegaan met de vraag: 'wanneer moet je series maken?'. Seriematig werken maakt het namelijk mogelijk om meer te innoveren, meer kennis op te doen en te delen en biedt continuïteit voor de aannemer. Seriematig werken is geen doel, maar een middel om de V&R opgave aan te pakken. Om slimme series te maken is het allereerst is het belangrijk om de status van de objecten weten om als assetbeheerder ermee aan de gang te kunnen gaan. Verder moet de opdrachtgever weten welke doelen ze willen bereiken (omgevingsmanagement, duurzaamheid etc.), het beleidskader scherp hebben en hier prioritering in aan brengen. Dit doe je door alle stakeholders tijdig in het proces te betrekken en met hen om de tafel te gaan. Vervolgens kan je bepalen wat voor serie je wil. Hiervoor worden verschillende scenario's uitgewerkt en afgewogen. Zo kan je een goede analyse uitvoeren, waarbij je alle benodigde informatie van tevoren hebt verzameld, om een cluster te maken. Omdat je niet zomaar alles mag clusteren, is er een juridische toets nodig. Daarnaast kan clusteren met verschillende opdrachtgevers sterk vertragend zijn. Dit proces om tot een serie te komen kan een training of digitale beslisboom worden, waarbij de opdrachtgevers een aantal stappen doorlopen en informatie vanuit de stakeholders gebruiken. De tool maakt het laagdrempeliger om alle informatie vooraf te verzamelen en scherp te maken welke conflicterende belangen er zijn.

Deze groep gaat met elkaar verder om dit idee uit te werken. Hiervoor worden er startvoorwaarden ingesteld en een multidisciplinaire expertgroep samengesteld. Het team gaat een handreiking en beslisboom opstellen die ter inspiratie voor het samenstellen van series kan worden gebruikt. Vervolgens zullen zij draagvlak bij opdrachtgevers moeten vinden en een pilot realiseren.

### Minder tijd aan aanbesteden

Deelnemers Hans de Wit, Daphne Deckers, Mark Verbeek, Gerben de Jong, Olaf Dirx

We zitten in een krappe arbeidsmarkt, specialisten zijn schaars en worden ingezet op tenders, waardoor wij hen minder kunnen inzetten in de uitvoering. We willen minder tijd kwijt zijn met aanbesteden, waarbij meerdere partijen zich inschrijven en er maar één partij wint. Elke partij is hierdoor veel tijd kwijt. Het gaat niet meer om met passie voor het vak bruggen bouwen. Hoe zouden we het in een ideale wereld willen zien als we de regels even opzij zetten? Onze belofte is; het efficiënt inzetten van tijd, geld en mensen, wat zorgt voor een betere mobiliteit in Nederland. Hiervoor moeten er snellere keuzes in partijen worden gemaakt, concretere dossiers zonder raadspelletjes gemaakt worden, meer op de inhoud zitten i.p.v. op de vorm en meer werken met bouwteams waarbij de partijen in een vroeg stadium vastliggen. We willen duurzame relaties opbouwen door seriematig te gaan werken. Hierbij moet ook gekeken worden naar de opdrachtgevers en hoeveel tijd zij reëel nodig hebben om de vraag goed uit te zetten in de markt. Wanneer de opdrachtgever de vraag nog niet helder geformuleerd heeft, kan het tot meer verwarring zorgen als de opdrachtnemer vroegtijdig in dit proces betrokken wordt. Het moment van instappen in een project is dus belangrijk om te definiëren. Hiervoor zal de opdrachtgever een marktconsultatie moeten doen, om de verschillende stakeholders te betrekken. Daarnaast willen we kijken naar de gunningscriteria, waarop willen we gegund worden/waarop kunnen opdrachtnemers echt onderscheidend zijn? Zo beperk je de tijd in het schrijfproces. Opdrachtgevers kunnen meer documenten gaan standaardiseren, bijvoorbeeld in samenwerking met een platform zoals CROW. Voor eenzelfde soort document zijn er nu heel veel varianten per opdrachtgever. Eén foutje in een verplicht aan te leveren document en je ligt eruit bij een aanbesteding. Er zou een online tool voor gemaakt kunnen worden, waarin alle formulieren



ingevuld kunnen worden. Opdrachtnemers zouden daarnaast ook zelf selectiever moeten worden in waar ze voor inschrijven. Randvoorwaarde hiervoor is dat er een heldere inkoopplanning vanuit opdrachtgevers gezamenlijk komt, met een heldere planning van het volume en het type werk wat er komt. Daarmee is de markt in staat betere keuzes te maken. Als er straks meer dan genoeg werk is, kunnen opdrachtnemers ook selectiever worden.

