

# DE WATERSCHAPS- MARKT VAN DE TOEKOMST

Activiteitenplan  
14 november 2016



**WATERSCHAPSMARKT**  
VAN DE TOEKOMST

## INHOUD ACTIVITEITENPLAN

- 03 DEELNEMENDE PARTIJEN
- 04 SAMEN WERKEN AAN VERNIEUWING
- 05 BOUWSTENEN VOOR VERNIEUWING
- 08 ACTIVITEITENOVERZICHT

## DEELNEMENDE PARTIJEN

De volgende partijen actief in de Waterschapsmarkt zijn betrokken bij de totstandkoming van dit document:

 **UNIE VAN  
WATERSCHAPPEN**

  
**Bouwend Nederland**  
de vereniging van bouw- en infrabedrijven

**UNETO-VNI** 

 **MKB  
INFRA**  
BRANCHEORGANISATIE

Hoogwaterbeschermingsprogramma

 VERENIGING VAN  
**WATERBOUWERS**

 **NL**INGENIEURS

 **ENVAQUA**  
Dutch Environmental & Water Technology Association

## SAMEN WERKEN AAN VERNIEUWING

Voorliggend document, het Activiteitenplan, is een onderdeel van de nieuwe marktvisie van de waterschappen met als titel: 'De waterschapsmarkt van de toekomst, bouwstenen voor vernieuwing'. Deze nieuwe marktvisie bestaat uit twee delen. Het eerste deel 'Het Visiedocument' bevat heldere en haalbare bouwstenen voor de door partijen gewenste vernieuwing. Het Activiteitenplan is het tweede deel.

De partijen in de waterschapsmarkt realiseren zich dat het formuleren van een gezamenlijke visie een eerste stap is op weg naar vernieuwing. Minstens zo belangrijk is het proces van samen werken aan vernieuwing en het als sector leren van de ervaringen die zijn opgedaan. Het basisidee achter het werken aan de verandering in dit Activiteitenplan is het initiatief dat iedereen die actief is in de waterschapsmarkt zelf kan en wil nemen.

Bij de totstandkoming van dit plan is aan deelnemende partijen gevraagd samen met hun achterban te overleggen welke "ik ga...s" zij bereid zijn op te pakken. De hieruit voortkomende acties zijn verzameld en gebundeld. Dit heeft geleid tot een eerste overzicht van op te pakken acties. Deze acties zijn divers van karakter. Sommige zijn operationeel en kunnen meteen worden toegepast. Andere zijn meer tactisch van karakter en vragen om meer uitwerking in werkgroepen.

Om deze activiteiten goed te kunnen begeleiden zal de werkgroep Samenwerking WaterschapsWerken (SWW) onder wiens begeleiding ook de vernieuwde marktvisie tot stand is gekomen, de komende jaren fungeren als begeleidingsgroep resp. stuurgroep. Deze groep bestaat uit een representatieve afspiegeling van betrokken partijen uit de waterschapsmarkt. Het SWW monitort de voortgang van de verandering en adviseert de betrokken partijen over eventuele bijsturing. Zij zal de gezamenlijke beweging die in gang wordt gezet van impulsen voorzien en ervoor zorgen dat de ervaringen die worden opgedaan en de lessen die worden geleerd, beschikbaar komen voor iedereen in de waterschapsmarkt, zodat we als sector kunnen leren van geslaagde maar ook de minder geslaagde initiatieven.

Ten slotte is dit Activiteitenplan veel dynamischer van karakter dan het Visiedocument en zal regelmatig worden vernieuwd en geactualiseerd. Zie voor de laatste versie van het Activiteitenplan de themapagina over Samenwerken met de markt op de website van de Unie van Waterschappen. Op deze website vindt u ook een aantal inspiratieprojecten in dit kader die laten zien dat er al veel goede stappen worden gezet, in lijn met de bouwstenen voor vernieuwing. Ook laten deze projecten zien hoe de bouwstenen vertaald zijn naar concrete operationele meerwaarde in projecten om medewerkers uit te dagen om ook individueel en gezamenlijk aan de slag te gaan en te laten zien dat dit ook kan.

Voor meer informatie over het Visiedocument, het Activiteitenplan, de inspiratieprojecten of andere zaken rondom het thema "Samenwerking met de markt", kijk op [www.uvw.nl](http://www.uvw.nl) of neem contact op met [Henkjan van Meer](#) van de Unie van Waterschappen.

## BOUWSTENEN VOOR VERNIEUWING

In het Visiedocument zijn drie bouwstenen geformuleerd die weergeven waarlangs de in de waterschapssector benodigde vernieuwing moet plaatsvinden. De volgorde waarin de bouwstenen is opgenomen is willekeurig. Dit geeft niet aan dat de een belangrijker is dan de andere.



### MAXIMALE MAATSCHAPPELIJKE WAARDE

De in het Visiedocument beschreven ontwikkelingen in de waterschapmarkt zorgen continu voor veranderingen in de manier hoe projecten gerealiseerd worden, welke oplossingen bedacht worden en wat dit oplevert. Deze ontwikkelingen vragen om een bewust duurzame afweging en keuze en goede verantwoording van bestede middelen en capaciteit. Een uitdaging om te komen tot nieuwe (innovatieve) inzichten, werkwijzen en producten zodat met de beschikbare middelen en kennis op korte en lange termijn een maximale maatschappelijke meerwaarde wordt gecreëerd. Deze ambitie resulteert in de volgende veranderopgave:

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

Hieronder is deze veranderopgave nader uitgewerkt:

### VAN VERSPREIDE SPECIALISTISCHE KENNIS NAAR KENNIS INTEGRAAL SAMENBRENGEN EN DELEN

Het samenbrengen, beheersen en optimaal benutten van kennis vanuit projecten en in programma's is essentieel. Zowel in de eigen organisatie als tussen samenwerkende organisaties in de waterschapmarkt die complementaire kennis hebben. Dit heeft namelijk direct invloed op de mate van risico-beheersing in projecten en de mate waarin samen kan worden gewerkt aan het vergroten van de (maatschappelijke) waarde in projecten.

### VAN LOSSE INNOVATIES NAAR STRUCTUREEL CREËREN VAN OPLOSSINGSRUIMTE

Binnen uitvragen is risicobeperking een vaste component. Veelal vanuit de neiging om met elkaar helder te hebben welke oplossing wordt gerealiseerd. Dit breekt de innovatieruimte af, waarin de markt vanuit haar kennis en ervaring met creatieve en innovatieve oplossingen komt. Het elkaar uitdagen met meer innovatieruimte op gepaste momenten en in gepaste situaties zal een hogere maatschappelijke waarde opleveren.

### VAN EENMALIGE SAMENWERKINGEN NAAR PROJECTOVERSTIJGEND LEREN EN PROFESSIONALISEREN

In de waterschapmarkt kunnen, met inachtneming van de geldende regels, programmatisch grote winsten bereikt worden in proces- en productverbetering. Het ketendenken vindt opmars in de markt door structurele samenwerkingsverbanden in de bouwkolom. Vanuit modulaire raamcontracten in gepaste situaties liggen hier grote kansen. Hierbij kan gebruik gemaakt worden van de ervaringen uit de woningbouw waar hier momenteel grote stappen in worden gezet.

### VAN STANDAARDCONTRACTEN NAAR MAATWERK IN UITVRAAG VOOR KENNIS EN CAPACITEIT

De verscherpte verhoudingen onder prijsdruk hebben contracten in het verleden naar routinematige dichtgeregelde dossiers gedreven. Dit remt de benodigde samenwerking en menselijke kennisoverdracht. Maatwerk in de uitvraag met een gepast informatiemanagement en voldoende dialoog rondom de transactie om de finesse in het probleem te duiden en de juiste marktprikkel te stellen, is de uitdaging. Hierdoor zal het accent meer naar waarde verschuiven.

### VAN FOCUS OP PRIJS/KWALITEIT PRODUCT NAAR FOCUS OP MAATSCHAPPELIJKE WAARDE OVER LEVENSCYCLUS

De beschouwing van levenscyclus versus investering levert stelselmatig nieuwe inzichten over maatschappelijk verantwoord investeren. Nieuwe materialen en technieken bieden kansen voor een hogere duurzaamheid, waarvoor kennis van beheerders en leveranciers toegevoegde waarde biedt. De stroming van 'Bouwen met de natuur' zal hierdoor een sterkere positie krijgen.



## DE MENS STAAT CENTRAAL

De waterschapsmarkt staat midden in een door nieuwe technieken en communicatievormen snel veranderende samenleving. Partijen uit deze markt en hun medewerkers moeten en willen mee veranderen. Bij deze denkwijze past het centraal stellen van de mens. De mens in alle mogelijke posities (bedrijfsleven, onderwijs, overheid of omgeving) in het succesvol invullen van de opgaven waar partijen aan werken. De mens die trots is op hetgeen is gerealiseerd en die de juiste kennis en vakmanschap heeft om te komen tot succesvolle projecten. De mens die handelt vanuit vertrouwen en persoonlijke aandacht en die beloond wordt voor het benoemen van verbeteringen. Deze ambitie resulteert in de volgende veranderingen:

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

Hieronder is deze veranderopgave nader uitgewerkt:

### VAN NADRUK OP CONTRACT NAAR NADRUK OP CONTACT (MENSEN EN VAKMANSCHAP)

Succesvolle projecten zijn zonder uitzondering gestoeld op een stap voor stap opgebouwd vertrouwen tussen partijen. Ook in deze contracten hebben zich knelpunten voorgedaan, maar hebben mensen elkaar gevonden om met oog voor wederzijdse belangen, oplossingen hiervoor te realiseren. Een goede samenwerking faciliteert de juiste inzet van kennis en vakmanschap.

### VAN HIËRARCHISCHE RELATIES NAAR SAMENWERKEN O.B.V. GELIJKWAARDIGHEID EN COMPLEMENTARITEIT

Allianties en bouwteams tonen bij complexe opgaven de meerwaarde van gelijkwaardige samenwerking en erkenning van complementaire kennis. Veelal wordt een winst geboekt op tijd, kosten, waarde en werkplezier. Vertaling hiervan naar eenvoudigere opgaven betekent dat begeleiding van projecten minder gestoeld wordt op toetsing op afstand, maar meer op dialoog.

### VAN HANDELEN UIT BEDREIGINGEN NAAR HANDELEN VANUIT KANSEN (O.B.V. VERTROUWEN)

Als bij een project de verwachting wordt teleurgesteld, is het doorvragen en analyseren van de achtergrond vele malen effectiever, dan het sanctioneren hiervan. Bouw het vertrouwen op om functioneel taakconflicten aan te gaan zonder dat dit relatieconflicten worden. Een conflict is een kans op een betere samenwerking, zodat versneld kan worden, kansen benut worden en een beter rendement bereikt wordt.

### VAN VERKOKERING VAN KENNIS EN KUNDE NAAR INVESTEREN IN KENNISOPBOUW EN BEKWAAMHEID

De starre verhoudingen en beperkte uitwisseling van personeel tussen markt en overheid leidt tot een verkokering en onevenredige verdeling van kennis en kunde. Meer roulatie van personeel en andere samenwerkingsvormen leiden tot een sterkere uitwisseling van kennis en kunde. Organisaties borgen dat de asset-, proces- en vakkennis op niveau blijft, onder andere door te investeren in het opleiden van jongeren en het bijscholen van ouderen.



## EEN GEZONDE BOUWKOLOM

De maatschappij ontwikkelt zich van autonoom opererende partijen naar georganiseerde samenwerkingsverbanden, waarbij partijen bewust keuzes maken voor projecten waar zij in bijdragen op basis van hun kwaliteiten. Daarom zien partijen de noodzaak voor (samen)werken aan producten en diensten die in de bouwkolom worden geleverd. En sturen steeds meer op het benutten en verbinden van kennis en competenties door het organiseren van netwerken. Projectoverstijgend samenwerken en leren vanuit een serie van projecten wordt de komende jaren nog belangrijker. Gelijkwaardige samenwerking in de bouwkolom op basis van transparante contractvorming, vertrouwen in elkaars bijdrage, begrip voor elkaars behoeften en belangen en een eerlijke risicoverdeling zijn daarbij essentieel. Deze ambitie resulteert in de volgende veranderopgaven:

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

Hieronder is deze veranderopgave nader uitgewerkt:

### VAN RISICO'S VERDELEN NAAR RISICO'S BEHEERSEN EN BEHEERSMAATREGELEN VERDELEN

Risico's worden beheerst door de partij(en) met passende kennis, competenties en middelen. Dit is zelden binnen één organisatie belegd, maar wordt gevormd door ketensamenwerking. Door in een open dialoog risico's vooraf te bespreken, wordt de beheersbaarheid vergroot. Het te sterk verschuiven van risico's naar de markt werkt ongewenst casinogedrag vanuit onbewuste, onbekwame marktpartijen in de hand.

### VAN OPSCHALEN IN DE MARKT NAAR MEER RUIMTE VOOR KETENSAMENWERKING

Op de overgang tussen schakels in de keten (zowel tussen opdrachtgevers en opdrachtnemers als met leveranciers en onderaannemers) is veel winst te behalen. Binnen de keten wordt actief gestuurd op betere samenwerking en kwaliteitsbewaking in de keten. Ketens van kleinere bedrijven moeten daarbij in staat worden gesteld om grotere klussen in te schrijven bij voldoende relevante competenties.

### VAN REALISEREN VAN PROJECTEN NAAR REALISEREN EN VERBINDEN VAN OPGAVEN

Door programmatisch te werken wordt projectoverstijgend leren versneld en de arbeidsproductiviteit vergroot. Repeterende kennisvragen en oplossingen standaardiseren en vertalen naar bouwblokken helpt hierbij. De beheerder verdient hierbij een centrale positie.

### VAN VERLIESGEVEND VERDIENMODEL NAAR EERLIJK VERDIENMODEL VOOR ALLE PARTIJEN IN DE KETEN

Bij uitvragen is een goede balans tussen prijs en kwaliteit de basis. Kwaliteit wordt op een eerlijke en transparante manier uitgevraagd, met zichtbare en tastbare prestatie-eisen als criterium. Inzicht in elkaars verdienmodel is daarbij een randvoorwaarde, waarbij geld niet de enige prikkel is.



## ACTIVITEITENOVERZICHT

Op de hierna volgende pagina's zijn de verzamelde en gebundelde activiteiten zoals aangeleverd door de deelnemende partijen per bouwsteen opgenomen.

In de eerste kolom staat de verwijzing naar de veranderopgave bij de bouwstenen (de tabellen met de "van....naar's").

De tweede kolom verwijst naar het Excel-bestand met het totaaloverzicht van alle ingeleverde activiteiten.

De derde kolom beschrijft de actie.

De vierde kolom staat welke organisatie deze activiteit heeft ingediend (zie de legenda onder elke bouwsteen).

Tijdens de Markt- en Innovatiedag op 17 november zijn in de werksessies een aantal acties besproken en waar nodig aangevuld.

Het is de bedoeling dat de werkgroep Samenwerking WaterschapsWerken (SWW) dit activiteitenoverzicht als basis gaat hanteren voor het vervolg op het Visiedocument, de implementatie.

Dit overzicht kan waar nodig worden aangepast c.q. aangevuld. Het actuele overzicht staat op [www.uvw.nl](http://www.uvw.nl) onder het thema 'Samenwerken met de markt'.





## MAXIMALE MAATSCHAPPELIJKE WAARDE

Nr	Van	Naar
MW1	Verspreide specialistische kennis	Kennis integraal samenbrengen en delen
MW2	Losse innovaties	Structureel creëren van oplossingsruimte
MW3	Eenmalige samenwerkingen	Projectoverstijgend leren en professionaliseren
MW4	Standaard contracten	Maatwerk in uitvraag voor kennis en capaciteit
MW5	Focus op prijs/kwaliteit product	Focus op maatschappelijke waarde over levenscyclus

Van-Naar	Nummer	Actie	Partner				
MW1	MW1-015	Ik zal medewerkers vanuit de bedrijven beschikbaar stellen voor een project DOEN binnen het HWBP.		2	3		
MW2	MW2-157	Ik ga innovaties in de waterbouw bevorderen door de mogelijkheden te onderzoeken voor het toepassen van nieuwe innovatieve technieken in pilot projecten en toepassen van onbeproeft technieken en creëren van experimenteerruimte (launching customer).		2	3		
MW3	MW3-034	Ik ga de hoofdlessen over samenwerking uit de projectevaluaties van HWBP - ingedeeld op de 5 pijlers - delen met de sector door deze openbaar toegankelijk te maken via een website. Hierdoor kunnen we projectoverstijgende leren.		2	3		
	MW3-050	Ik ga consequent projecten en/of contracten evalueren met de OG en ON en pas de leer- en verbeterpunten toe in nieuwe projecten/contracten. Op basis van deze leer- en verbeterpunten ga ik aanbevelingen opstellen wanneer, welke contractvorm het beste kan worden toegepast, zodat een betere balans ontstaat tussen de inspanning om in te schrijven en de type/grootte van het werk.	1				
	MW3-105	Ik ga scholen, MBO, HBO en universiteiten bezoeken en stageplaatsen bieden om zo jongeren te enthousiasmeren voor de (water) bouwbranche.		2	3		
MW4	MW4-041	Ik ga de ontwikkelde open convenant aanpak toepassen waarbij het ontwikkelen en toepassen van kennis in een dialoog tussen OG en ON zal resulteren in een beter inzicht in elkaars inhoudelijke kwaliteiten en hoe deze zijn in te zetten bij projecten.					5
	MW4-174	Ik ga gezamenlijk met de opdrachtgever een aantal workshops organiseren waarin we laten zien wat EMVI voor opdrachtnemer en opdrachtgever betekent, waarom we het belangrijk vinden en tegen welke beperkingen we aanlopen. Doel is om zo te komen tot aanbevelingen die er toe bijdragen dat het gebruik van EMVI in de waterbouw verbeterd.		2	3		
MW5	MW5-038	Ik ga gezamenlijk met de opdrachtgever een checklist opstellen voor effectieve marktconsultatie en marktinformatie.		2	3		
	MW5-072	Ik ga gezamenlijk met de opdrachtgever Ambitiweb/Omgevingswijzer invullen (mogelijk voor grote projecten in de planstudiefase of begin contractvoorbereidingsfase). Voor de kleinere werken ga ik gezamenlijk het (bagger)programma van de opdrachtgever toetsen aan Ambitiweb/Omgevingswijzer.	1	2	3		
	MW5-171	Met de DGWW instrumenten ga ik gezamenlijk met opdrachtgever c.q. opdrachtnemer eerst de duurzaamheidskansen vroegtijdig en in brede zin verkennen en signaleren. Vervolgens ga ik in gezamenlijkheid uitvinden hoe de duurzaamheidsambitie te vertalen is tot een duurzame uitvraag, aanbidding en projectuitvoering.	1	2	3		

### LEGENDA PARTNER

De nummering verwijst naar de partner die de betreffende actie heeft aangedragen en die bereid is om deze gezamenlijk met anderen op te pakken en uit te werken.

- 1 Platform Waterschapswerken
- 2 Bouwend Nederland
- 3 Vereniging van Waterbouwers
- 4 NLingenieurs
- 5 MKB Infra



Nr	Van	Naar
MC1	Nadruk op contract	Nadruk op contact (mensen en vakmanschap)
MC2	Hiërarchische relaties	Samenwerken o.b.v. gelijkwaardigheid en complementariteit
MC3	Handelen uit bedreigingen	Handelen vanuit kansen (o.b.v. vertrouwen)
MC4	Verkokering van kennis en kunde	Investeren in kennisopbouw en bekwaamheid

Van-Naar	Nummer	Actie	Partner				
MC1	MC1-021	Projectleiders (projectteams) houden een Project Start Up, Project Follow Up en een Project Round Up. Ze bespreken in de looptijd van het project het project als zodanig, maken duidelijke afspraken (wat staat er in het contract, wat is er bedoeld, welke interpretaties leven er), heldere verdeling van verantwoordelijkheden, bespreken elkaars cultuurverschillen e.d. en maken goed kennis met elkaar zodat er vertrouwen naar elkaar toe uitgesproken kan worden. Dit aspect kan al onderdeel zijn van de Vraagspecificatie Proces. Men zou ervoor kunnen kiezen dit pas bij een bepaald drempelbedrag toe te gaan passen.	1	2	3		
	MC1-125	Ik ga regionale marktdagen c.q. branche-avonden organiseren waarbij ruimte is om als opdrachtgever en opdrachtnemer gezamenlijk het open gesprek aan te gaan om elkaars werelden en de achterliggende belangen beter te leren kennen en doorgronden.	1	2	3	4	
MC2	MC2-049	Zeggen wat je doet en doen wat je zegt. Het is van belang dat er gehandhaafd wordt op de EMVI beloften tijdens de uitvoering. Enerzijds om te leren en anderzijds om oneerlijke concurrentie te voorkomen.					5
	MC2-098	Ik ga verantwoordelijkheden in de projecten daar leggen waar deze thuis horen; zo mogelijk zoeken naar een evenwicht in mandaat. Waar mogelijk oog hebben voor de juiste combinaties van mensen op de projecten.		2			
MC3	MC3-017	Ik ga alle risico's op tafel leggen, vanaf de voorfase (ook als ik het vermoeden heb dat anderen een risico over het hoofd zien). Ik ga niet ten koste van alles het onderste uit de kan halen; het is een proces van geven en nemen.		2	3		
	MC3-031	Ik ga het dogma doorbreken dat er vooraf aanbesteding niet met een marktpartij gesproken mag worden over project. Ik ga verkennen wat wel kan en sta achter de medewerker die voorop loopt en nieuwe paden samen werken met de markt verkent.	1				
	MC3-083	Ik ga een MOU (Memorandum van overeenstemming) opstellen waarin de betrokken bedrijven gedurende een proefperiode over de uitslagen rond de gunningscriteria geen rechtszaken zullen voeren, mits er door opdrachtgever een open en transparante beoordeling en EMVI-proces wordt gevoerd.		2	3		
	MC3-185	Ik ga standaard samen met opdrachtgever c.q. opdrachtnemer vooraf afspreken hoe de escalatiestructuur in te vullen en naar de toekomst toe op basis van ervaringen per contractsoort c.q. projectsoort uitwerken naar een meer sectorbreed model.		2	3		
MC4	MC4-028	In het werkoverleg wordt andere samenwerking en verbinding tussen opdrachtgever en opdrachtnemer een (vast) agendapunt.	1	2	3		
	MC4-130	Ik ga elkaars werelden leren kennen, beter begrip voor elkaars belangen en elkaars proces beter leren te begrijpen. Dit doe ik door o.a. projectleiders / projectmedewerkers over en weer uit te wisselen en mijn bedrijf / organisatie open te stellen voor uitwisselingsprogramma's of het ruimte bieden aan gezamenlijke verbetersessies.	1	2	3		
	MC4-191	Ik ga een gezamenlijk opleidingsprogramma opzetten met deelnemers vanuit waterschappen en andere marktpartijen, met onderlinge uitwisseling van stageplekken. Denk om het wederzijds begrip te versterken bijvoorbeeld aan trainingen over contractvormen en past-performance.	1	2	3		

## LEGENDA PARTNER

De nummering verwijst naar de partner die de betreffende actie heeft aangedragen en die bereid is om deze gezamenlijk met anderen op te pakken en uit te werken.

- 1 Platform Waterschapswerken
- 2 Bouwend Nederland
- 3 Vereniging van Waterbouwers
- 4 NLingenieurs
- 5 MKB Infra



Nr	Van	Naar
GB1	Risico's verdelen	Risico's beheersen en beheersmaatregelen verdelen
GB2	Opschalen in de markt	Meer ruimte voor ketensamenwerking
GB3	Realiseren van projecten	Realiseren en verbinden van opgaven
GB4	Verliesgevend verdienmodel	Eerlijk verdienmodel voor alle partijen in de keten

Van-Naar	Nr	Actie	Partner				
GB1	GB1-007	Ik ga samen met de OG een generieke insteek over het gehele proces uitwerken met daarbij een aanpak per projectfase voor de uitvoering van het project (welke risico's, risicoverdeling, normen en informatie; inclusief een koppeling met de gebruikte contractvorm).		2	3		
	GB1-009	Instellen van een 'commissie van wijze mannen' om buitenproportionele risicoverdeling in contractvoorwaarden aan de orde te kunnen stellen.		2	3		
	GB1-014	Ik ga nader uitwerken hoe de risicodialoog (dialoggesprek over het risicodossier en toetsing risicoprofiel en risicobudget) pre-concurrentieel vorm te geven.		2	3		
	GB1-101	Bij start project delen we als OG het risicodossier c.q. risicoregister met de markt en kan daarbij zelfs als input dienen voor de benodigde tenderinformatie c.q. een onderdeel zijn van de vraagspecificatie. Gedurende het werk zelf wordt het risicodossier c.q. risicoregister bijgewerkt en periodiek tussen opdrachtgever en opdrachtnemer besproken. In onze EMVI waarden we de beheermaatregelen.	1	2	3	4	
	GB1-106	Ik ga aanbevelingen opstellen om te bepalen wanneer een opdrachtgever welke EMVIcriteria toe kan passen in welke projecten, en wanneer voor laagste prijs gekozen zou moeten worden.		2	3		
	GB1-118	Ik ga de projectbeheersing insteken vanuit risicomangement en één van de vertrekpunten daarbij is "de markt dat zijn we samen" en vanuit die gedachte beschikken we gezamenlijk over voldoende tijd wat betreft doorlooptijd en beschikbare tijd.					5
GB2	GB2-201	Ik ga samen met de OG de kwaliteit van werken verbeteren door vroegtijdig openheid en inzicht te geven over de opgaven met de bijbehorende planning.		2	3		
GB4	GB4-011	Opstellen van een leidraad voor abnormaal lage inschrijvingen.		2	3		
	GB4-155	Ik zet moderne contractvormen in om innovaties uit de markt te stimuleren c.q. door te ontwikkelen. Het uitwerken van een investerings- en terugverdienmodel is daar onderdeel zijn.	1	2	3	4	

## LEGENDA PARTNER

De nummering verwijst naar de partner die de betreffende actie heeft aangedragen en die bereid is om deze gezamenlijk met anderen op te pakken en uit te werken.

- 1 Platform Waterschapswerken
- 2 Bouwend Nederland
- 3 Vereniging van Waterbouwers
- 4 NLingenieurs
- 5 MKB Infra



#### BEZOEKADRES

Koningskade 40  
2596 AA Den Haag  
070 351 97 51  
Nederland

#### POSTADRES

Postbus 93218  
2509 AE Den Haag  
Nederland

[info@uvw.nl](mailto:info@uvw.nl)  
[www.uvw.nl](http://www.uvw.nl)

November 2016