



# Waterbouw en waterschappen tot 2020

*Onderzoek naar marktontwikkelingen, rolverdeling en capaciteit*

De waterbouwsector heeft de komende jaren nog veel werk in het vizier door de noodzaak tot bescherming tegen hoog water en het creëren van ruimte voor de rivier. Het Economisch Instituut voor de Bouw heeft onderzoek gedaan naar de mogelijkheden die dit geeft voor het midden- en kleinbedrijf. Ook voor de cumelasector liggen daar mogelijkheden, zo blijkt uit het rapport.

In opdracht van Bouwend Nederland en de Unie van Waterschappen is door het Economisch Instituut voor de Bouw (EIB) onderzoek gedaan naar de belangrijkste trends en ontwikkelingen in de waterbouw tot 2020. Het EIB heeft daarbij gekeken naar de projecten die de komende jaren nog moeten worden uitgevoerd in het kader van het tweede Hoogwaterbeschermingsprogramma. Die projecten zorgen voor een zware belasting van de verschillende opdrachtgevers, zoals de waterschappen, en andere marktpartijen in de waterbouw. In dit artikel beschrijven we de voor de cumelasector belangrijkste conclusies uit het rapport. Voor het volledige rapport 'Waterbouw en waterschappen tot 2020' verwijzen wij u naar de site van het EIB ([www.eib.nl](http://www.eib.nl), tabblad 'Publicaties').

## **Toekomstverwachting**

De waterschappen, zo concludeert het EIB, zullen hun inkoop- en aanbestedingsbeleid moeten professionaliseren en meer gebruik moeten maken van de kennis van de markt. De waterbouwbedrijven zullen op hun beurt moeten investeren in capaciteit (kwantitatief en kwalitatief) en moeten werken aan innovatieve oplossingen. Er ligt voor de waterschappen een uitdaging tot scherpe priorite-

ring van projecten op basis van kosten en baten. Onderzoek is nodig naar mogelijkheden om efficiënter te werken, onder meer door meer kennis uit de markt te gebruiken, werk met werk te maken en te zorgen voor een betere spreiding van het werk over het jaar. Opdrachtnemers, met name in het midden- en kleinbedrijf, zullen met nieuwe oplossingen moeten komen, stelt het EIB. Voor waterschappen betekent dit volgens het onderzoeksinstituut dat ze de dialoog moeten aangaan, maar ook intern moeten veranderen. Voor de waterbouwbedrijven betekenen deze uitdagingen dat ze zich verder moeten professionaliseren en meer moeten samenwerken in de keten, zowel met toeleveranciers en installateurs als met andere partijen in het midden- en kleinbedrijf.

Het EIB adviseert waterschappen het midden- en kleinbedrijf te faciliteren, zodat deze bedrijven kunnen meegaan in de veranderingen die de waterschappen voorstaan. Dit kan betrekking hebben op het organiseren van regionale bijeenkomsten en het communiceren van concrete marktinformatie, ook in samenwerking met de opdrachtgevers. De schappen kunnen ook ondersteuning bieden bij het ontwikkelen van innovaties door het midden- en kleinbedrijf, in samenwerking met subsidie-instellingen en kennispools,

waardoor het midden- en kleinbedrijf kan aanhaken bij ontwikkelingen in de Topsector Water. De wervingsinspanningen voor meer en goed personeel in de waterbouw zullen moeten worden geïntensiveerd, met een bredere aanpak dan alleen techniek. Dit moet gebeuren in een samenwerking tussen bedrijven, opdrachtgevers, brancheverenigingen en opleidingsinstellingen.

### Werkaanbod

Het EIB stelt dat de waterbouwmarkt voor grote opgaven staat en de komende jaren een belangrijk groeiperspectief heeft, met name bij waterkeringen. Er is een sterke impuls voor de markt te verwachten door de uitvoering van grote waterbouwprogramma's als het tweede Hoogwaterbeschermingsprogramma (HWBP-2) en Ruimte voor de Rivier. De totale waterbouwmarkt zal daardoor de komende jaren volgens het EIB groeien naar 2825 miljoen euro in 2016. Het belang van waterveiligheid hierin neemt de komende jaren toe. Ruim de helft van de waterbouwomzet wordt gerealiseerd in de provincies Utrecht en Noord- en Zuid-Holland. Werken aan dijken en oevers zijn de belangrijkste typen werk in de waterbouw, met in 2012 vijftig procent van de omzet. Daarna volgen de kademuren, sluisen en stuwten en vervolgens de zuiveringen en gemalen. Op de waterbouwmarkt hebben de waterschappen een aandeel van ruim 35 procent. Dat neemt de komende jaren nog enigszins toe. De productie voor de waterschappen groeit naar circa 1150 miljoen euro in 2016, een toename van in totaal ruim tien procent ten opzichte van het huidige niveau. Die groei betreft vooral de waterkeringen; de investeringen in watersystemen en waterzuivering staan onder druk vanwege de beperkte financiële middelen. Het EIB verwacht dat waterschappen in toenemende mate zullen kijken naar nut en noodzaak van projecten.

### Waterbouwbedrijven

Voor kleine en middelgrote waterbouwbedrijven, waaronder cumelabedrijven, zijn de waterschappen de belangrijkste opdrachtgevers, met een omzetaandeel van veertig procent. Opmerkelijk is dat waterbouwbedrijven die relatief veel voor de waterschappen werken veel minder omzet bij gemeenten en provincies behalen dan de andere bedrijven. Het EIB concludeert dat de laatste jaren in de waterbouw sprake is van een versterking van de marktpositie van de grote concerns ten koste van kleine en met name middelgrote bedrijven. De helft van de waterbouwomzet komt uit projecten van minder dan één miljoen euro.

De waterbouwomzet is ongelijkmatig verdeeld over de perioden van het jaar. Bedrijven die vooral voor waterschappen werken, behalen vijftien procent van de omzet in het eerste kwartaal en bijna een derde in het vierde kwartaal. Deze ongelijkmatige verdeling hangt onder meer samen met de aanbestedingscyclus en met technische beperkingen voor winterwerk.

### Contractvormen

De helft van de totale waterbouwomzet komt uit design & construct-projecten, circa een derde uit traditioneel en RAW-

werk. Bij design & construct-contracten is de opdrachtnemer verantwoordelijk voor het ontwerp van de infrastructuur en de uitvoering van de aanleg daarvan. Bij het midden- en kleinbedrijf is het aandeel traditioneel en RAW nu nog ongeveer twee derde. De trend bij waterschappen naar meer uitbesteden leidt geleidelijk tot meer geïntegreerde contractvormen: van 30 procent van de investeringen in 2012 naar 35 procent in 2015. De groei in geïntegreerde contractvormen treedt vooral op bij waterkeringen. Het gaat daarbij met name om het uitbesteden van ontwerp en communicatie. De waterschappen besteden een belangrijk deel van het werk uit aan het midden- en kleinbedrijf en zij maken zich zorgen over de mogelijkheden van het midden- en kleinbedrijf om mee te gaan in de trend naar meer geïntegreerde contractvormen. Waterbouwbedrijven zeggen de komende jaren veel meer aan ontwerp te willen gaan doen, maar worden hierbij belemmerd door procedures en voorschriften. Het EIB concludeert dat bedrijven die veel voor waterschappen werken nog enigszins sceptisch zijn over de grotere mogelijkheden. Waterschappen maken ook een omslag naar een andere rolverdeling met de markt, zij het in onderling verschillend tempo. In 2012 is het aandeel openbare aanbestedingen met EMVI sterk toegenomen ten opzichte van de periode 2009 tot 2011. Om zich beter op de markt te positioneren, willen waterbouwbedrijven in de komende jaren de samenwerking versterken. Dit zoeken zij vooral in samenwerking met toeleveranciers en - waar van toepassing - in samenwerking binnen het midden- en kleinbedrijf.

### Werkgelegenheid

Het EIB verwacht voor 2020 eenzelfde werkgelegenheidsniveau als nu, na een tijdelijke impuls in de komende jaren. Gezien de leeftijdsopbouw in de waterbouw en de hogere eisen aan werknemers blijft er een grote wervingsopgave voor de toekomst. Het aandeel jongeren in het werknemersbestand in de waterbouw is acht procent en ligt aanzienlijk lager dan gemiddeld in de GWW. Zeventien procent van alle werknemers is 55-plus, onder het bouwplaatspersoneel is dit bijna een kwart. Gezien de leeftijdsopbouw van het huidige personeelsbestand wordt voor de toekomst een belangrijke wervingsopgave voorzien. Belemmeringen voor het werken in de waterbouw liggen volgens de bedrijven vooral in factoren die gerelateerd zijn aan werktijden: weinig mogelijkheden tot deeltijdwerk, een moeilijke combinatie van werk en privé en lange reistijden. Een lage beloning of beperkte carrièremogelijkheden worden minder vaak genoemd. De bedrijven zien als oplossingen voor deze knelpunten onder meer imagoverbetering, kennisoverdracht op scholen, betere aansluiting tussen onderwijs en benodigde praktijkkennis en het stimuleren van de scholing van bestaande werknemers.

*Tekst: Jan van der Leij beleidsmedewerker GWW*

**Rapport:** Waterbouw en waterschappen tot 2020  
Marktontwikkelingen, rolverdeling en capaciteit  
Economisch Instituut voor de Bouw