

Samenwerken met waterschappen

Cumelabedrijven en de waterschapsmarkt van de toekomst

De waterschappen staan de komende jaren voor grote uitdagingen. Om die te realiseren, willen ze ook anders met de markt gaan samenwerken. Belangrijk voor cumelaondernemers, want zij doen veel werk voor het waterschap. Om goed contact te houden, gaat CUMELA Nederland samen met de regiobestuurders twee keer per jaar met de waterschappen in overleg.



21 waterschappen in Nederland zijn verenigd in de Unie van Waterschappen. Samen met ondernemers en adviseurs zetten zij hun plannen voor de waterschapsmarkt van de toekomst op papier. CUMELA Nederland onderschrijft de beschreven ambities en het activiteitenplan van harte en gaat ermee aan de slag. Wat u daarvan gaat merken, leest u hier.

Waterschappen en cumelabedrijven zijn erg belangrijk voor elkaar. Aanleg en onderhoud van bermen, sloten en dijken, het wordt allemaal in hoofd- of onderaanneming uitgevoerd door cumelaondernemers. Zij maaien jaarlijks meer dan 10.000 kilometer wegbermen, onderhouden ruim 140.000 kilometer sloten en watergangen en tekenen voor zeventig procent van alle grondverzetwerk in Nederland. Waterschappen zijn zich hiervan terdege bewust.

Noodzaak tot vernieuwing

De waterschapsmarkt is sterk aan verandering onderhevig. Twee jaar geleden heeft de Unie van Waterschappen een nieuwe toekomstvisie opgesteld en die met alle partijen, waarmee het waterschap te maken heeft, besproken. Klimaatverandering, technologische ontwikkelingen en burgerparticipatie zijn namelijk maatschappelijke ontwikkelingen die veel invloed hebben op beleidsbeslissingen.

Waterschappen krijgen in toenemende mate te maken met het borgen van de waterveiligheid, het voorkomen van wateroverlast en de verduurzaming van het zuiveringsproces. Het gevolg is dat ze andere keuzes maken in het werk dat ze uitvoeren. Soms is dat een bedreiging, omdat vaste werkwijzen veranderen, maar het biedt ook kansen. Dit alles vergt veel van de samenwerking tussen waterschappen en cumelaondernemers. Het is daarom nu ook een logische stap om meer werk te maken van een goede en andere manier van samenwerken. Ook waterschappen erkennen deze noodzaak en willen zich daarvoor inzetten.

In gesprek met 21 waterschappen

CUMELA Nederland ontvangt regelmatig vragen van haar leden over de aanbestedingen van waterschappen. Daaruit blijkt dat er nog veel van elkaar te leren is. Ook zijn er verschillen tussen diverse waterschappen merkbaar. Over het algemeen hebben cumelaondernemers veel ontzag voor een waterschap als opdrachtgever. De contacten met 'de man buiten' zijn vaak goed, maar wérkelijk doordringen tot de verantwoordelijken op de afdeling inkoop is in de praktijk nog weleens lastig. Om de verstandhouding niet op het spel te zetten, kiest een ondernemer daarom vaak eieren voor zijn geld en gaat hij niet in discussie met de opdrachtgever, zelfs als hij denkt dat het beter of slimmer kan. Ook andersom bestaat er soms schroom. Zelfs medewerkers van waterschappen vinden het wel eens spannend om een gesprek aan te gaan met een aannemer.

Om dit soort barrières weg te nemen, is recent in overleg met de Unie van Waterschappen afgesproken dat CUMELA Nederland twee keer per jaar een ontmoeting met de inkoopafdeling van alle 21 waterschappen in Nederland gaat organiseren.

Per provincie zal elke CUMELA-afdeling een bestuurder afvaardigen om dit gesprek samen met een beleidsmedewerker van CUMELA Nederland aan te gaan. De inzet van deze bijeenkomsten is om op een open en transparante wijze te overleggen over lopende en toekomstige werkzaamheden. Daarbij kunnen allerlei zaken de revue passeren, zoals inschrijvingsvereisten, de kwaliteit van bestekken, betrouwbare ramingen, duurzaamheidsinspanningen, social return on investment, technologische ontwikkeling, flora & fauna-wetgeving, indexering, clustering en MKB-vriendelijk aanbesteden. Actuele zaken in de regio zullen via het afdelingsbestuur en de bedrijvenadviseur worden verzameld. Bespreek daarom met uw bedrijvenadviseur de vragen en onderwerpen die namens u aan bod mogen komen. De sectie Grondverzet & Cultuurtechniek vervult hierin een coördinerende rol. We streven daarbij naar optimale samenwerking en werkelijk leren van elkaar. Daar worden we allemaal beter van.

Ledenbijeenkomst op 13 november in Katwoude

De nieuwe manier van werken van de waterschappen wordt op dinsdag 13 november toegelicht tijdens de ledenbijeenkomst van de sectie Grondverzet & Cultuurtechniek bij Hoogheemraadschap Hollands Noorderkwartier (HHNK) in Katwoude. Toine Poppelaars van de Unie van Waterschappen zal hier het nieuwe beleid toelichten en vertellen over de noodzaak, kansen en mogelijkheden van een betere samenwerking. Tweede onderwerp van deze dag is de dijkversterking. Over het berekenen van de juiste sterkte, het werken op een dijk die open moet blijven en natuurlijk hoe cumelaondernemers daarin een rol spelen. De dag wordt afgesloten met gezellig eten bij collega Kees Huiberts BV.



Marktdagen

Regelmatig organiseren waterschappen zogenaamde marktdagen. Tijdens deze dagen kunnen bedrijven die voor een waterschap werken of zouden willen werken contact leggen met mensen van het waterschap en opdrachten doorspreken. Het is vooral belangrijk om tijdens deze dagen contacten op te bouwen met de mensen van het waterschap. Een voorbeeld van een marktontmoeting is bijvoorbeeld de bijeenkomst van Vechtstromen in Almelo op woensdag 12 december om 13.00 uur. Wie belangstelling heeft, kan zich melden via waterschap@vechtstromen.nl. Deze en andere marktdagen worden op de site van CUMELA Nederland bekendgemaakt. Ook via de nieuwsbrief van CUMELA Nederland worden deze aan-

Drie bouwstenen voor vernieuwing

In de toekomstvisie voor de waterschapmarkt zijn op basis van de belangrijkste thema's drie bouwstenen voor vernieuwing geformuleerd. Per thema heeft de Unie van Waterschappen geformuleerd hoe ze haar manier van werken wil veranderen. Hou dit in het achterhoofd als u in overleg bent met het waterschap en speel daar waar mogelijk op in.

Hieronder de drie thema's toegelicht en in de tabel per thema kort geformuleerd hoe de waterschappen hun werkwijze willen veranderen.

1. Maximale maatschappelijke waarde

De waterschapmarkt is onder andere door maatschappelijke ontwikkelingen als klimaatverandering, technologische ontwikkeling en burgerparticipatie continu aan het veranderen. Dat vraagt om bewuste en duurzame keuzes en een goede en verantwoorde besteding van middelen en capaciteit.

2. De mens staat centraal

Door nieuwe technieken en communicatievormen verandert de samenleving snel. 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. Het bedrijfsleven, onderwijs, overheid of omgeving.

3. Een gezonde bouwkolom

De maatschappij ontwikkelt zich van autonoom opererende partijen naar georganiseerde samenwerkingsverbanden, waar ruimte is voor ieders bijdrage op basis van zijn of haar kwaliteiten. Meer samenwerking in de keten van opdrachtgever, aannemer en onderaannemer (de bouwkolom) is daarvoor nodig. Meer sturen op het benutten en verbinden van kennis en competenties en gelijkwaardig samenwerken op basis van wederzijds begrip en vertrouwen.

Meer info:

www.uvw.nl - Thema Financiën - Samenwerken met de markt.

MAXIMALE MAATSCHAPPELIJKE WAARDE	
VAN	NAAR
Verspreide specialistische kennis	Kennis integraal samenbrengen en delen
Losse Innovaties	Structureel creëren van oplossingsruimte
Enmalige 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
DE MENS STAAT CENTRAAL	
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
EEN GEZONDE BOUWKOLOM	
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



Voorzitter Jan Vrij: "Het zijn ook maar gewoon mensen"

"Het wordt tijd dat cumelaondernemers zich minder onderdanig gaan opstellen richting waterschappen. Natuurlijk is een waterschap een belangrijke opdrachtgever en is het belangrijk om die relatie te koesteren, maar het is niet meer van deze tijd om zo op te kijken naar deze overheid. Als je ermee in gesprek gaat, kom je er achter dat het ook maar gewoon mensen zijn en dat er best mee te praten valt."



TEKST & FOTO: Nico Willemsen
BEELD: CUMELA Communicatie