

ADVIES TFDT VOOR HWBP OVER INNOVATIEVE MARKTBENADERING

Datum: 26 februari 2014, versie 0.4

Inleiding

Door de bundeling van de krachten van het bedrijfsleven kan het Programmabureau HWBP snel en effectief samenwerken met de markt. In oktober en november 2013 hebben medewerkers van het Programmabureau kennis gemaakt met het team van de Taskforce Deltatechnologie (TFDT). Hierin is uitgesproken dat de oude werkwijze op de schop moet om de doelstellingen van het HWBP te bereiken. Daar is moed en vertrouwen voor nodig, maar nog meer nodig is de wil om kennis te bundelen, open te staan voor andermans ideeën en samen te werken. Aan de TFDT is gevraagd om generiek advies te geven over de marktbenadering en een reactie te geven op de concept memo 'Gezamenlijke aanpak innovatieve marktbenadering voor het HWBP' d.d. 6 december 2013.

Mission statement TFDT

De TFDT zorgt voor toegang tot de kennis en expertise van het bedrijfsleven voor het HWBP. De TFDT wil met haar inzet een bijdrage leveren aan het vertrouwen tussen Opdrachtgever en het bedrijfsleven. De TFDT gaat een bijdrage leveren aan het beperken van de maatschappelijke kosten door in te zetten op een kosteneffectieve aanbestedingstrajecten, beperking van overhead, waardecreatie en ruimte voor innovaties. De TFDT faciliteert hiermee in co-creatie.

Visie marktbenadering TFDT

Het doel van dit document is om tot een gezamenlijke aanpak te komen wat betreft de meest geschikte marktbenadering. Het programmabureau HWBP gelooft dat een innovatieve marktbenadering kan bijdragen aan de doelstelling: beter, sneller en goedkoper. De mening van TFDT is dat het hier om de meest geschikte marktbenadering moet gaan die innovatie in de projecten toelaat. Belangrijke voorwaarde hierbij is dat alle partijen uit de gouden driehoek (waterbeheerders, bedrijfsleven en kennisinstellingen) vroegtijdig worden betrokken. Het voorstel van het HWBP is om na de consultatieronde een toets uit te voeren op een aantal projecten op te behalen meerwaarde voor innovatieve marktbenadering en deze vervolgens te implementeren. Parallel hieraan ziet het programma een faciliterende rol voor zichzelf weggelegd voor de aanpak en uitvoering van innovatieve marktbenadering door de waterbeheerders.

De TFDT is van mening dat de rol van HWBP gefocust moet zijn op de kennisuitwisseling (projectoverstijgend) met betrekking tot de gekozen marktbenadering binnen projecten bij de waterschappen. Daarbij ziet de TFDT een toetsende rol voor het HWBP op de gekozen marktbenadering (contractvorm). Centraal in deze toets staat de rendement op de investering (grootste maatschappelijke waarde).

Wij adviseren dat de initiator van de meest geschikte marktbenadering het Projectteam van het Waterschap is. HWBP heeft hier een belangrijke rol als kennisfacilitator. Tevens zal het HWBP de verplichte onderbouwing van de voorgestelde marktbenadering toetsen op maatschappelijk rendement.

Het advies van de TFDT is dus om te focussen op de projecten en per project in een vroegtijdig stadium met partijen uit de gouden driehoek de juiste marktbenadering te bepalen. De TFDT adviseert om de oude werkwijze van het opstellen van een theoretische aanpak los te laten. De TFDT wil met het HWBP meedenken over welke elementen de onderbouwing van de marktbenadering moet hebben ten behoeve van een goede toetsing. Ten behoeve van een goede implementatie van de marktbenadering kan en wil de TFDT een rol (tot zekere hoogte) spelen zodat het marktpotentieel maximaal wordt benut.

Op deze manier ontstaat er een goede inhoudelijke discussie tussen de waterschappen (beheerders) en HWBP over de meest geschikte marktbenadering waarmee de doelstelling van sneller, beter en goedkoper bewerkstelligd wordt. Om dit te bewerkstelligen dient ieders rol en mandaat vanaf het begin helder te zijn. Bijlage 3 van de marktbenaderingsmemo [1] vormt hier een goede aanzet voor.



Bronnen:

1. Memo van B. van Andel d.d. 1 september 2013, Hoogwaterbeschermingsprogramma, “Gezamenlijke aanpak innovatieve marktbenadering voor het nHWBP”
2. Plan van Aanpak van TFDT voor (n)HWBP d.d. 5.12.2013

Bijlage:

- Bijlage 3 van de brondocument 1

Bijlage3: Rol en mogelijke meerwaarde voor betrokken partijen

De waterbeheerders zijn verantwoordelijk voor het realiseren van de projecten en de aanbesteding richting de markt. Waterschappen kunnen bij een integrale aanpak van de marktbenadering gebaat zijn bij:

- Een oplossing voor het capaciteitsvraagstuk waar de organisatie voor staat (bijv. bundelen van projecten, opzetten van een kennispool, andere wijze van aanbesteden);
- betere toegang tot en inspiratie vanuit best practices in andere projecten (bijv. omdat bepaalde projecten als leer- en ontwikkelprojecten worden aangewezen, omdat best practices worden gebundeld in een trainingspakket of standaarden, of omdat een kennispool wordt opgezet);
- Een breder spectrum aan kennis en vaardigheden vanuit de inkopers die er op gericht is de voordelen van innovatieve marktbetrokkenheid direct inzetbaar te maken in projecten (bijv. door kennis en ervaring op te doen vanuit andere sectoren en deze toepasbaar te maken voor de watersector).
- Het wegvallen van projectoverstijgende belemmeringen om innovatieve marktbenadering toe te passen (bijvoorbeeld door aanpassingen in het toetskader, door waterschappen die innovatieve producten in de markt zetten te belonen);

Lagere (levenscyclus)kosten door innovatieve marktbenadering, waar waterbeheerders zelf deels voor de kosten opdraaien (door aanleg en beheer en onderhoud in één contract in de markt te zetten).

Het bedrijfsleven (ingenieursbureaus en aannemers) zijn betrokken bij ontwerp uitvoering en beheer van projecten. Het bedrijfsleven wordt goed vertegenwoordigd door de Taskforce Deltatechnologie (TFDT). De doelstelling van de Taskforce is om een bijdrage te leveren aan het beperken van de maatschappelijke kosten door in te zetten op een kosteneffectief aanbestedings-traject, beperking van overhead, waardecreatie en ruimte voor innovatie. Dit doet zij door in te zetten op vroegtijdige marktbenadering waarbij de markt ruimte krijgt tot maximale doelrealisatie. Focus op concrete projecten is volgens de Taskforce essentieel om de noodzakelijke veranderingen (sneller, beter, goedkoper) voor het nHWBP te bewerkstelligen. Het bedrijfsleven is in aanvulling op een projectmatige aanpak gebaat zijn bij een integrale programmatische aanpak van de marktbenadering, zoals:

- Het wegvallen van projectoverstijgende belemmeringen om toepassing van innovatie voor marktpartijen aantrekkelijk te maken (bijvoorbeeld door de inzet van een risicopot, door perspectief te bieden op een reeks van projecten)
- Het beperken van de transactiekosten en het vergroten van de leereffecten (bijvoorbeeld door toepassen van een geclusterde aanpak van vergelijkbare projecten)
- Betere voorspelbaarheid van het moment en de wijze waarop projecten uit het nHWBP op de markt komen (door vooraf op hoofdlijnen een beeld te hebben en daarin ook zelf sturing te hebben over welke projecten innovatief in de markt worden gezet –en zo ja hoe- en welke niet).
- Ruimere uitvragen in de markt, doordat opdrachtgevers met meer kennis en bredere toepassing van vroegtijdige en innovatieve marktbenadering de markt op gaan.

Kennisinstellingen hebben specifieke en hoogstaande kennis op het gebied van water, waaronder inzicht in mogelijkheden voor technische innovaties. Kennisinstellingen kunnen baat hebben bij een programmatische aanpak omdat:

- De kansen worden vergroot dat hun kennis in projecten wordt toegepast (bijv. door een meer programmatische aanpak van projecten, door betrokkenheid van kennisinstellingen bij de vormgeving van projecten)

Het programmabureau coördineert de uitvoering van het NHWBP. Zij bereidt het jaarlijkse programma voor, faciliteert de besluitvorming over de programmering en prioritering, zorgt voor uitvoering van het vastgestelde programma en het beschikbaar stellen van middelen. Ook speelt het programmabureau een belangrijke rol bij kennisontwikkeling en innovatie. Het programmabureau is een gemeenschappelijke uitvoeringsorganisatie van de Waterschappen en het Ministerie van Infrastructuur en Milieu. Het programmabureau kan baat hebben bij een integrale aanpak van de marktbenadering omdat:

- Het bijdraagt aan haar doelstelling om een goedkoper, sneller en beter programma te realiseren dan het voorgaande programma
- Zij een faciliterende rol kan spelen bij de verdere kennisontwikkeling en innovatie-doelstellingen waardoor projecten soepeler en beter gaan verlopen.