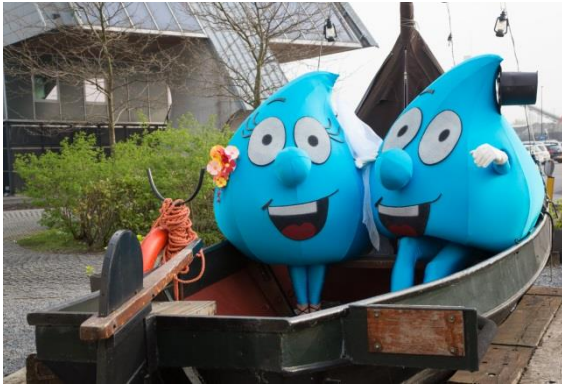


## Verslag Baggernet 2 april 2014 (Zalmhuis aan de Schaardijk te Rotterdam)



### Opening door voorzitter Kees Vonk (Waterschap Rivierenland)

Kees spreekt zijn dank uit aan de beide waterschappen Hoogheemraadschap van Schieland en de Krimpenerwaard en Waterschap Hollandse Delta voor de gastvrijheid en de organisatie. Baggernet had ook graag van Marjan Euser afscheid willen nemen maar zij zit in Japan momenteel. Het thema van de dag is “aanbesteden en contracteren”. Het programma van Baggernet is gemaakt in samenwerking tussen opdrachtgevers en het uitvoerend bedrijfsleven (Vereniging van Waterbouwers).



### Welkom namens Hoogheemraadschap van Schieland en de Krimpenerwaard door Wilco Werumeus Buning.



Wilco geeft aan dat baggeren aandacht heeft van het bestuur en dat om de hoeveelheid bagger goed te kunnen verwerken dit programmatisch wordt aangepakt. Daarbij speelt de vraag hoe het beste baggerwerk kan worden ingekocht. Ondanks het feit dat er al veel ervaring mee is kan het naar zijn mening nog beter. We baggeren in Nederland al 700 jaar en steeds meer wordt bagger een grondstof voor nieuwe toepassingen.

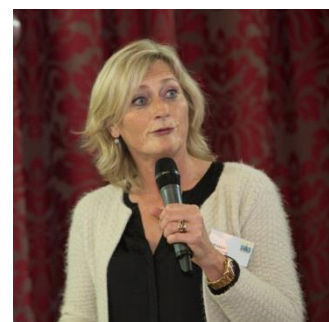


### Welkom namens Waterschap Hollandse Delta door Hugo de Vries.

Hugo geeft dat bagger als probleem ervaren wordt door de hoeveelheid en de vele overdrachtsmomenten in het proces. Momenteel wordt nog steeds aanbesteed zoals in de jaren 70. De trend is dat de opdrachtnemer die het beste ontzorgt het werk kan doen. Daarbij geldt de beste prijs-kwaliteit verhouding. De trend is van voorschrijven naar functioneel specificeren. De toekomst brengt ons dus anders werken en anders denken.

### Presentatie Lalot Koster-Cosijn (RWS)

Lalot licht de achtergronden en essentie van de Aanbestedingswet toe. De aanleiding voor de wet was omdat Nederland achterliep bij Europese wetgeving. Daarnaast heeft Nederland wat extra's geregeld in de wet. Gevolg van de wet is minder beleidsvrijheid voor aanbesteders. EMVI is de hoofdregel. EMVI begint bij inkoopplan en eindigt bij uitvoering. Niet EMVI doen moet gemotiveerd worden. Extra aan wet toegevoegd zijn:



- Verbod tot samenvoegen i.v.m. kansen voor MKB. Samenvoegen moet gemotiveerd worden want contracten mogen niet te groot worden;
- Proportionaliteitsbeginsel: niet te veel vragen aan markt in relatie tot de opdracht. Bijvoorbeeld complexe opdrachten niet openbaar (marktpartijen moeten dan te veel kosten maken in relatie tot de omvang van het werk);
- Klachtenregeling: laagdrempelig middel om ongenoegen te uiten. Commissie geeft adviezen en die hebben zwaarwegend belang.

Verder Licht Lalot de essentie toe van een aantal begrippen:

- Best Value Procurement: maken risico-dossier door inschrijver en gesprekken met sleutelfiguren door opdrachtgever
- Systeemgerichte Contract Beheersing: vindt plaats op basis van UAV-GC. Bij de uitvoering is vaak onvoldoende aandacht voor SCB. Essentie is dat aangetoond moet worden dat door opdrachtnemer gewerkt wordt volgens zijn eigen systeem. Dat toetsing door opdrachtgever gebeurt risico gestuurd op basis van proces en systeem toetsen.

Naar aanleiding van de presentatie worden de volgende vragen gesteld

- Is verbod tot samenvoegen (vanwege MKB) verplicht gesteld vanuit Europa? → Nee, is in wet gekomen door lobby bij EZ van MKB
- Klopt het dat er bij SCB nooit meer iemand op werk is? → dat is in ieder geval niet de bedoeling. Echter bij SCB wordt anders getoetst. SCB sluit niet uit dat de opdrachtgever op het werk komt, zeker niet bij producttoetsen.

Download de presentatie: <http://www.baggernet.info/download/02apr14-Lalot-Koster.pdf>

#### **Presentatie Arnoud van Vliet** (Waterschap Hollandse Delta)



Arnoud benadrukt dat de oude tijd nooit meer terugkomt. In de toekomst gaat het bij aanbesteden alleen nog maar over kwaliteit, service, duurzaamheid en prijs. Waterschappen komen hierover met gezamenlijke visie. Arnoud pleit er voor dat zowel opdrachtgevers (OG) als opdrachtnemers (ON) verder moeten professionaliseren. De opdrachtnemers zijn er mee bezig maar het kan nog beter. Bij duurzaamheid gaat het ook om duurzaam inkopen. Naar zijn mening ontwikkelen zowel OG en ON zich te langzaam. Er wordt nog te vaak traditioneel gewerkt met huisaannemers en onderhandse aanbestedingen. De OG zou meer moeten durven loslaten en de ON

moet beter nadenken hoe hij de OG ontzorgt. Hij adviseert de OG gebruik te maken van moderne contractvormen om zich te laten ontzorgen en weiger directievoering en toezicht er nog eens aan toe te voegen. Wel is het zo dat OG beter moet formuleren wat hij moet maken en hoe hij moet omgaan met de omgeving. De ON moet vooral stoppen met zeuren over meerwerk.

Naar aanleiding van de presentatie wordt de volgende vraag gesteld:

- Kunnen OG in gesprek gaan met de Vereniging van waterbouwers? → Ja, want dat is nodig om, zonder aanbestedingen te willen beïnvloeden, verbetering te willen aanbrengen. Afspraken kunnen worden gemaakt over het proces maar niet over de inhoud.

Download de presentatie: <http://www.baggernet.info/download/02apr14-Arnoud-van-Vliet.pdf>

#### **Presentatie Fay van Dongen** (Vereniging van Waterbouwers)

De vereniging is een ondernemers en werkgeversorganisatie en telt 140 leden (vooral de koplopers in de sector). Leden zijn bedrijven die werkzaam zijn in natte en constructieve waterbouw (bouw vanaf het water). De vereniging houdt zich bezig met lobby en dienstverlening m.b.t. de volgende onderwerpen: de markt, sociale zaken en nautische zaken.



Fay heeft tips hoe het beter kan op de volgende onderwerpen: planning, EMVI, Social Return en loten.

- Goede planning van belang voor opdrachtgevers en opdrachtnemers. Spreiding van werken minder seizoen afhankelijk maken is van belang voor beiden. Minder druk op de uitvoering en dus goed voor de prijs. Dan ook beter werk met werk te maken (duurzaamheid).
- De Vereniging is klaar voor nieuwe contractvormen. → samen groeien in de praktijk. Niet iedereen zal echter die kwaliteitsslag kunnen maken. De koplopers van de vereniging wel. Opdrachtgevers moeten beter de contractvoorwaarden handhaven en opdrachtnemer dwingen de EMVI-beloftes waar te maken. Daarmee wordt voorkomen dat lage prijs wordt goed gemaakt. Andere aannemers volgen of EMVI wordt nageleefd. Maar bij EMVI moet het wel gaan om onderscheidende criteria. Als er geen onderscheidende criteria te bedenken zijn dan EMVI achterwege laten.
- De vereniging is fel tegen het toepassen van loting bij het selecteren aannemers. Ze is voorstander van selectie op basis van kwaliteit.
- Wat betreft Social Return zijn er bezwaren tegen de manier waarop dit wordt toegepast. Inzetten van personen met achterstand geeft geen structurele oplossing voor de arbeidsmarkt. En doe vooral ook niet Social return als % van de aanneemsom maar van de loonsom.

Naar aanleiding van de presentatie wordt de volgende vraag gesteld:

- Hoeveel bedrijven zijn actief in kleinschalig baggerwerk en welk % is lid van de vereniging. Met andere woorden: hoe representatief is de vereniging → geschat wordt dat dit circa 60% is. Door kwaliteit te vragen beperk je de markt. Vereniging geen aanspreekpunt voor individuele maar overkoepelende zaken als vorm contract en scope inkoop.

Download de presentatie: <http://www.baggernet.info/download/02apr14-Fay-van-Dongen.pdf>

### Presentatie Harry Zondag (RWS)



Bij RWS wordt er 4 à 5 miljard per jaar besteed in de weg en waterbouw. De inkoop wil RWS samen met de markt doen en RWS probeert ook als 1 gezicht naar de markt te opereren. Inkoop o.b.v. de laagste prijs is al poosje uit beeld. Bij RWS gebeurt inkoop meestal Europees vanwege overschrijding van het drempelbedrag. Er kunnen 6 contractvormen worden onderscheiden: DBFM, D&C, E&C, prestatiecontracten, samenwerkingsovereenkomst ingenieursdiensten en marktplaatsmodel. Per project wordt een inkoopplan gemaakt en worden de projectinstrumenten benoemd. In het inkoopplan staat o.a. hoe om te gaan met prestatie metingen.

Het onderhoud van vaarwegen wordt meestal integraal ingekocht vanwege het raakvlakrisico. Vaak gebeurt dit ook langjarig. Ook bij baggeren wordt vaak integraal ingekocht (samen met andere werkzaamheden). Bij het maken van een inkoopplan wordt ook onderzocht hoe de markt er uit ziet. In kader van nieuwe Aw wordt dan gekeken of bij bundelen en integreren partijen niet worden uitgesloten. Bij baggeren bestaat een voorkeur voor langjarige prestatiecontracten.

Naar aanleiding van de presentatie wordt de volgende vraag gesteld:

- Maakt RWS ook een marktanalyse per inkoopplan? → inkopers sluiten aan bij inkoop om marktbrede informatie in te brengen. Indien de markt onduidelijk is vindt een aparte marktconsultatie plaats.

Download de presentatie: <http://www.baggernet.info/download/02apr14-Harry-Zondag.pdf>

## Presentatie Frederique Haslinghuis (Hoogheemraadschap van Schieland en de Krimpenerwaard)



Frederique geeft aan dat bij HHSK voorheen gewerkt met Raamcontracten en mini competities. Dit beviel echter niet. Sinds 1 april vorig jaar is men overgestapt op EMVI. Het formuleren van eisen aan de aannemer is niet moeilijk. Het formuleren van de eisen aan de opdracht wordt als lastig ervaren. Gevolg van niet goed opschrijven dat ON hier gebruik van maakt en dat HHSK het nog beter en scherper gaat opschrijven. Men vindt dat met RAW het lastig is goede EMVI op te stellen.

EMVI met kwalitatieve drempel (geen onvoldoende). Ervaringen en tips tot nu toe:

- HHSK wil graag plannen die SMART zijn → schrijf het actief op
- Bij Inlichtingen worden (te) weinig vragen → stel individuele vragen: deze worden secuur afgehandeld
- Veel tijd gaat zitten in de beoordeling plannen bij veel aanbieders
- Aanneemsommen andere aannemers worden niet meer bekend gemaakt. WS vindt geen toegevoegde waarde daarin.
- Aanleveren documenten (veel) zou sneller en beter moeten kunnen
- Er wordt niet gedaan wat wordt beloofd en er veel discussie over interpretatie van het bestek.

WS wil eigenlijk juist loslaten maar door ervaring uitvoering worden teugels juist strakker aangetrokken. HHSK overweeg voorzichtig om weer zelf te gaan baggeren.

Download de presentatie: <http://www.baggernet.info/download/02apr14-F-Haslinghuis.pdf>

## Ingrid Nijsink (Waterschap Hollandse Delta)

Hollandse Delta was in eerste instantie niet gelukkig met de Aanbestedingswet. Men vroeg zich af of verandering wel verbetering inhield. Ingrid heeft vergelijkbare tips als Frederique maar waar HHSK neigt naar meer zelf doen gaat Hollandse Delta meer met prestatiecontracten doen. De OG moet zich de kunt van het loslaten aanleren zoals bijvoorbeeld communicatie met de omgeving. Verschillende aannemers zullen dit ook verschillend doen en dat er misschien voor hier eenduidige eisen aan te stellen. ON moeten hun plannen zo SMART mogelijk formuleren. Dit leidt tot een hogere score. ON moeten fouten in het bestek melden. Hier geldt zelfs een meldingsplicht voor. Eventueel kan een toelichtend gesprek oplossing bieden. Helaas kunnen niet alle fouten in het bestek worden hersteld.



Download de presentatie: <http://www.baggernet.info/download/02apr14-I-Nijsink.pdf>

## Paneldiscussie (deelnemers zijn de sprekers van de ochtend)

- Uit de presentaties valt af te leiden dat er enigszins sprake is van een neerwaartse spiraal in de communicatie tussen opdrachtgevers en opdrachtnemers. De vraag is hoe dit te doorbreken. Gepleit wordt om meer met elkaar te overleggen op koepelniveau en afspraken te maken hoe het inkopen en uitvoeren beter kan gaan in de toekomst. Dit is van belang voor opdrachtgevers en opdrachtnemers.
- Gevraagd wordt aan de markt wat opdrachtgevers in ieder geval nooit meer zouden moeten doen. Voorbeelden daarvan zijn in ieder geval: nooit meer loten en SRoI op basis van de loonsom en niet de aanneemsom. Wat wel zou moeten gebeuren is nieuwe contractvormen in de markt zetten

ter verhoging van de kwaliteit. Verder wordt gepleit voor verdergaande professionalisering van zowel opdrachtgevers als opdrachtnemers.



- De opdrachtgevers geven aan dat men vindt dat handhaving op EMVI eigenlijk niet nodig zou moeten zijn: de opdrachtnemer moet gewoon doen wat hij beloofd heeft. De markt vraagt juist wel om toezicht om te waarborgen dat uit concurrentieoverwegingen de EMVI, die een belangrijke rol speelt bij gunning, ook nageleefd wordt.
- Baggeren heeft maar beperkte bestuurlijke belangstelling behalve bij overschrijding van de kosten en bij klachten uit de omgeving. Er wordt ook niet bezuinigd op bagger, sterker nog de kosten nemen zelfs toe. Wel is er belangstelling om meer nuttige toepassingen te vinden om het imago van bagger te verbeteren.
- De vraag is of met de waterschappen afspraken kunnen worden gemaakt. Dat kan inderdaad en er wordt ook aan gewerkt. Helaas zijn de afspraken niet bindend. De waterschappen moeten het zelf willen. RWS geeft aan ook wel afspraken te willen maken met de Vereniging voor waterbouwers en de markt. Van beide kanten wordt de intentie uitgesproken verder te professionaliseren.

**Nieuwtje:** door diverse waterschappen (waarvan WS Rivierenland als initiatiefnemer) en een marktpartij wordt de digitale peilstok ontwikkeld en gemaakt door een Belgisch bedrijf (dotOcean).



### **Presentatie Sander Dekker** (Van Oord / Vereniging van Waterbouwers)

Onlangs heeft de Vereniging de Green Deal Duurzaam GWW medeondertekend. Waarom wil de vereniging duurzaam ondernemen:

- Omdat we het willen: het past bij onze maatschappelijke verantwoordelijkheid
- Omdat het van ons wordt verwacht: duurzame oplossingen lever je vanuit een duurzame organisatie
- Omdat het moet: wet- en regelgeving is erop gericht de belasting van mens, milieu en maatschappij te verlagen
- Omdat het loont: het levert voordelen en besparingen op – ook voor u!



Doel van duurzaam aanbesteden is het verbeteren van processen en producten. Hoe ziet een duurzame aanbesteding eruit?

- Wensen benoemen en maximaal creativiteit van de markt benutten. Ondernemer krijgt werk graag gegund op basis van prijs en kwaliteit. Kwaliteit goed inbrengen en honoreren levert kosteneffectieve oplossing op. Sander pleit voor ruimte voor het toestaan van alternatieven omdat dit tot een duurzamer project leidt.
- Stel de juiste duurzaamheidsvragen (over uitvoeringsmethode, impact op flora en fauna, brandstofverbruik en hergebruik). Dit geldt voor opdrachtgever en opdrachtnemer. Graag in uitvragen adresseren en helder verwoorden. Sander pleit ervoor deze aspecten in de uitvraag goed te adresseren. Achterliggende concepten bepalen de duurzaamheid van een project en vormen de basis voor kwaliteitscriteria bij selectie. Sander pleit er voor om innovatie mee te laten wegen.
- In de uitvraag heldere kwaliteitscriteria opnemen. Kwaliteit is soms verkapt vorm van prijs. Indien niet goed gaat onderscheidend vermogen verloren en leidt dit dus tot groter aandeel van de prijs.

Sander benoemt enkele voorbeelden van door opdrachtnemers ingebrachte duurzame oplossingen. De markt wil graag met de opdrachtgevers. Dit gebeurt door pre-competitief onderzoek & kennisontwikkeling en de oprichting van de Taskforce Deltatechnologie.

Naar aanleiding van de presentatie worden de volgende vragen gesteld:

- Hoe ziet gesprek eruit tussen OG en ON? → Bij project Taskforce Deltatechnologie inschakelen. Eerder benoemen zonder dat het elkaars belang schaadt
- Wordt in buitenland ook geworsteld en kunnen we ervan leren. Sander benoemt enkele voorbeelden waarbij het buitenland verder is zoals: UK stelt eisen aan emissies. Australië verplicht het nemen van maatregelen om koraal te beschermen + reduceren van baggerpluim.

Download de presentatie: <http://www.baggernet.info/download/02apr14-Sander-Dekker.pdf>

### **Presentatie Erik Gerding** (Niebeek Milieumanagement)



Voor Niebeek is EMVI niet nieuw. Men heeft er al jaren ervaring mee. Hij is van mening dat indien EMVI geen onderdeel uitmaakt van het toets systeem dit niet goed is en het dus ook niet werkt. Er worden diverse toetsen onderscheiden waarbij de producttoets natuurlijk vooral buiten gecontroleerd moet worden. Het is dus een misverstand dat bij SCB de opdrachtgever niet meer buiten moet komen. Belangrijk aandachtspunt is dat EMVI geobjectiveerd moet zijn en dus SMART moet worden, anders is het proces niet beheersbaar. Aanbeveling is ook het project in een beperkt aantal eisen te omvatten. Indien dit niet lukt moet je je afvragen of project wel geschikt is voor UAV-GC.

Naar aanleiding van de presentatie wordt de volgende vraag gesteld:

- Duidelijk is dat een UAV-GC contract gebaseerd is op vertrouwen en er moet actief aan opbouw van dat vertrouwen gewerkt worden. Hoe doe je dat? → bij PSU zorgen voor commitment op

directieniveau bij alle betrokken partijen en zorg dat het risicodossier op orde is. Indien opdrachtgever nooit op het werk komt draagt dat ook niet bij aan de opbouw van vertrouwen.

Download de presentatie: <http://www.baggernet.info/download/02apr14-Erik-Gerding.pdf>

#### **Presentatie Bas Huisman (CROW)**



Bas houdt zijn presentatie over baggerwerken in RAW en hybride contracten. Onlangs heeft de werkgroep kleinschalige baggerwerken haar werkzaamheden afgerond. Het resultaat van de werkgroep heeft zich beperkt tot eisen en regels binnen RAW-contracten. Omdat aan in en uitmeten geen eenduidige betekenis door opdrachtgever en opdrachtnemer kon worden gegeven is dit geschrapt en is dit aangepast in meten. De nieuwe teksten zijn alleen bruikbaar binnen RAW. Er wordt gewerkt aan ombouwen naar teksten die geschikt zijn voor UAV-GC.

Bas is van mening dat voor sommige baggerwerken nog best 20 jaar met RAW gewerkt worden. Belangrijk is echter een goede afweging te maken. De CROW kan als kenniscoach optreden.

Naar aanleiding van de presentatie wordt de volgende vraag gesteld:

- Wat zijn de ervaringen tot nu toe? → er is nog geen sprake van misverstanden in de praktijk maar garantie kan niet worden gegeven. Echter de regelgeving is zorgvuldig uitgewerkt en getoetst

Download de presentatie: <http://www.baggernet.info/download/02apr14-Bas-Huisman.pdf>

Peter van Mullekom  
9 april 2014

