

# De markt, dat zijn we samen!

(route naar Open MKB Convenant NL)

De sleutel tot succes is  
praktijkgerichte implementatie!

Open convenant  
Stichting Rondom GWW – gemeente Rotterdam

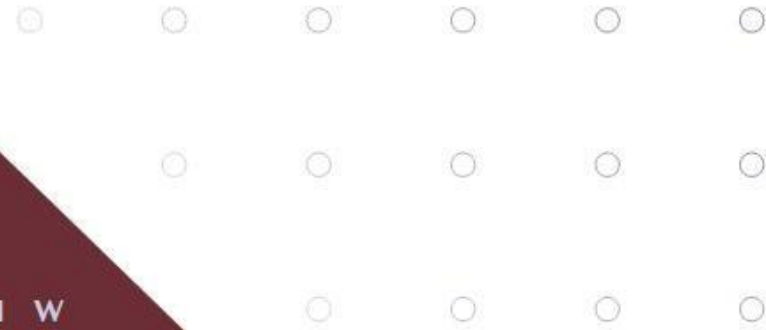
Rondom **GWW**  
Rotterdam



# Ir. S. (Stan) J.J.M. Vermeulen, directeur/bestuurder

Stichting Roges  
T (013) 5333 999  
[www.Roges.nl](http://www.Roges.nl)

• R O G E S •



V r a a g i n n o v a t i e i n d e b o u w

# Inhoudsopgave

- Aanleiding:  $Q=F.T\infty$
- MKB Convenant Rotterdam:
  - Visie/missie
  - Organisatie
  - Operationaliteit
  - Resultaten
- Open MKB Convenant NL
  - Visie/missie
  - Organisatie
  - De opbouw van open MKB Convenant NL
- Contactpersonen

# Bewustwording: het kan beter

Traditioneel:

- Voorschrijven: geen gelijkwaardigheid, onmondige sector, reactief ('u vraagt, wij draaien')
- $Q=F.T\infty$ : afdwingen, ingraven, negatieve energie

- Afdwingen of verrassen?
- Voorschrijven of meedenken?
- Controleren of verantwoordelijkheid nemen?
- Prijs voor technische oplossing of prijs voor invulling functionele behoefte?

Nieuw:

- Samenwerken: gelijkwaardigheid, respect, pro-actief
- $Q=F.T\infty$ : verrassen, talenten etaleren, positieve energie



# Als je vraagt wat je vroeg, krijg je wat je kreeg

- Ongelijkwaardigheid in stand houden: 'ze' hebben het er ook zelf naar gemaakt
- Zoals de Romeinen: gooi het project maar in de arena, kijken wat er gebeurt
- De vraag niet stellen: waar dient het (project) voor?
- Resultaat: € 2,- investeren om € 1,- product te krijgen

Dus:

- Relatie gelijkwaardig maken; primaat ligt bij aanbodzijde, die laat zien dat het ernst is
- Met dit initiatief aangeven dat er een uitnodiging tot samenwerking ligt
- De vraag wél stellen: heb ik u goed begrepen/ zou dit een oplossing voor u zijn?
- Resultaat: € 1,60 investeren om € 1,- product te krijgen (een leerproces)

# Visie/missie (stuurgroep MKB Convenant Rotterdam mei 2016)

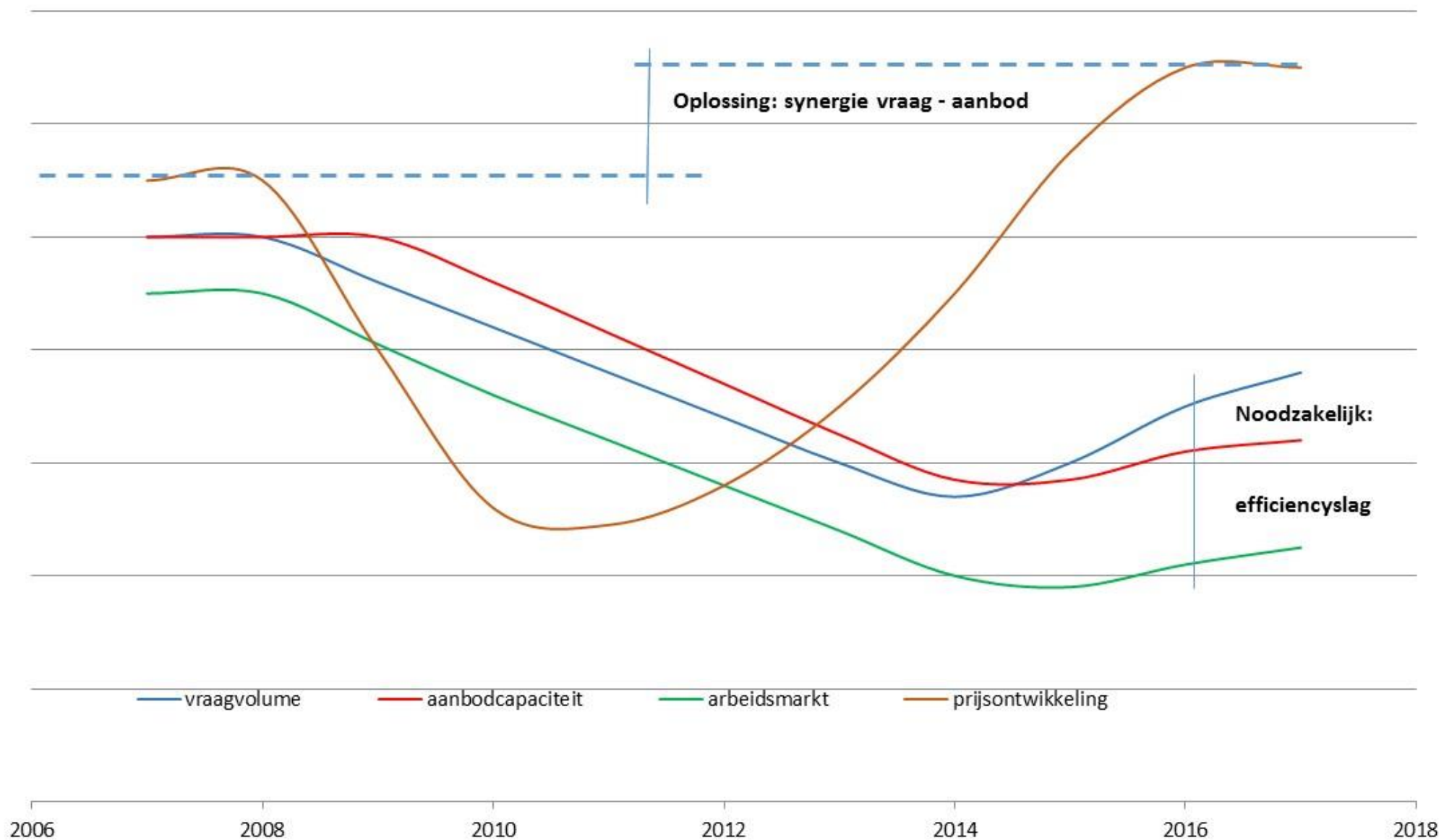
*Gemeente Rotterdam en Stichting Rondom GWW beogen met de samenwerking op de convenantprojecten ervaringen op te bouwen welke een nieuwe zakelijke 'orde' tot stand brengt die bij beide partners leidt tot onderling afgestemde processen. Het resultaat van deze afstemming vult de ambities/doelen in van beide convenantpartners zoals deze in de intentie-overeenkomst van januari 2011 zijn verwoord.*

*Bedoelde processen beklijven zonder dat daarvoor stimulansen vanuit de ontwikkel- en leeromgeving van het MKB Convenant noodzakelijk blijven. Het (eind)resultaat van het MKB Convenant is een nieuwe aansluiting tussen de vraag (gemeente Rotterdam) en het aanbod (regionale sector), waarmee afstand genomen wordt van de traditionele en als onwenselijk ervaren ordening van vraag en aanbod middels een voorgeschreven vraagpakket (RAW-bestek) en een eendimensionaal aanbod (laagste prijs).*

*Deze nieuwe aansluiting zal alsdan zijn 'ingedaald' in de systemen/bedrijfsvoering van deze vertegenwoordigers van de vraag- en de aanbodzijde en als vanzelfsprekend worden ervaren. Genoemde nieuwe aansluiting zal door de partners van het MKB Convenant actief worden uitgedragen en een voorbeeldfunctie vervullen voor de regionale en nationale markt.*

**Niet  
alleen  
omdat  
het kan,  
maar ook  
– en  
vooral –  
omdat  
het moet**

## Het belang van nieuwe processen in de bouwsector: reactie op marktontwikkelingen



# Convenant aanpak: samen (dus ontmoeten)

Samenwerken



Iedere keer  
opnieuw aandacht  
voor alle treden  
van de trap!

Kennen

*Weten wat de ander  
doet*

Begrijpen

*Weten hoe de ander  
denkt en tegen zaken  
aankijkt*

Waarderen

*Hechten aan de inbreng  
en mening van de ander*

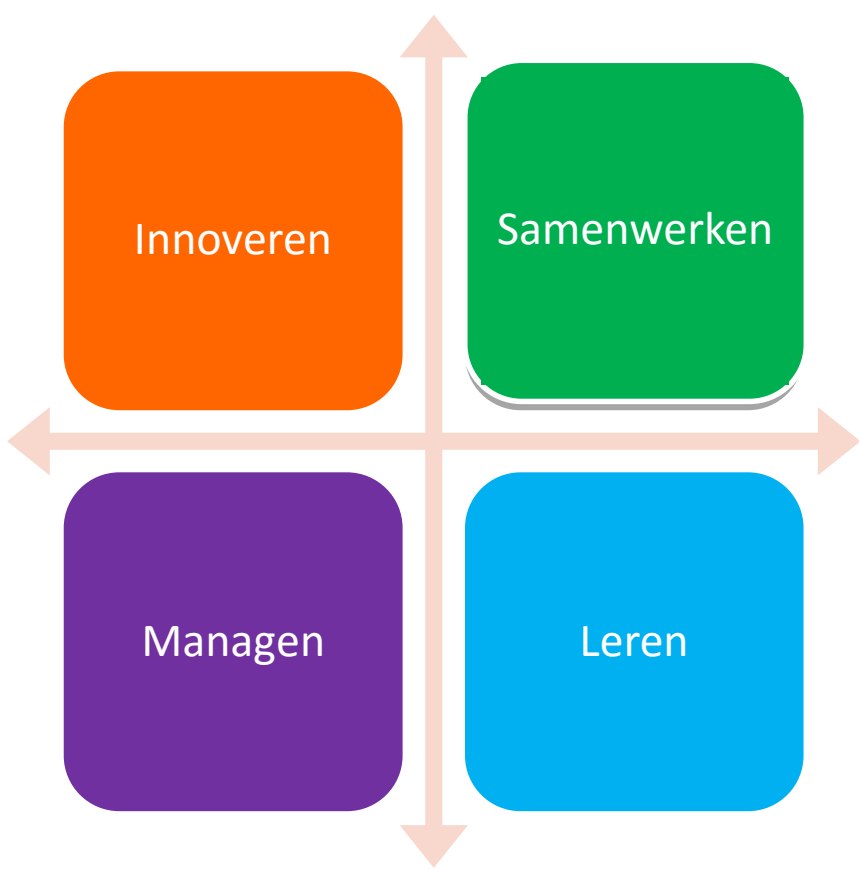
Vertrouwen

*Durven over te laten  
aan de ander*

Samenwerken

*Samen een beter  
resultaat behalen en  
werkplezier beleven!*





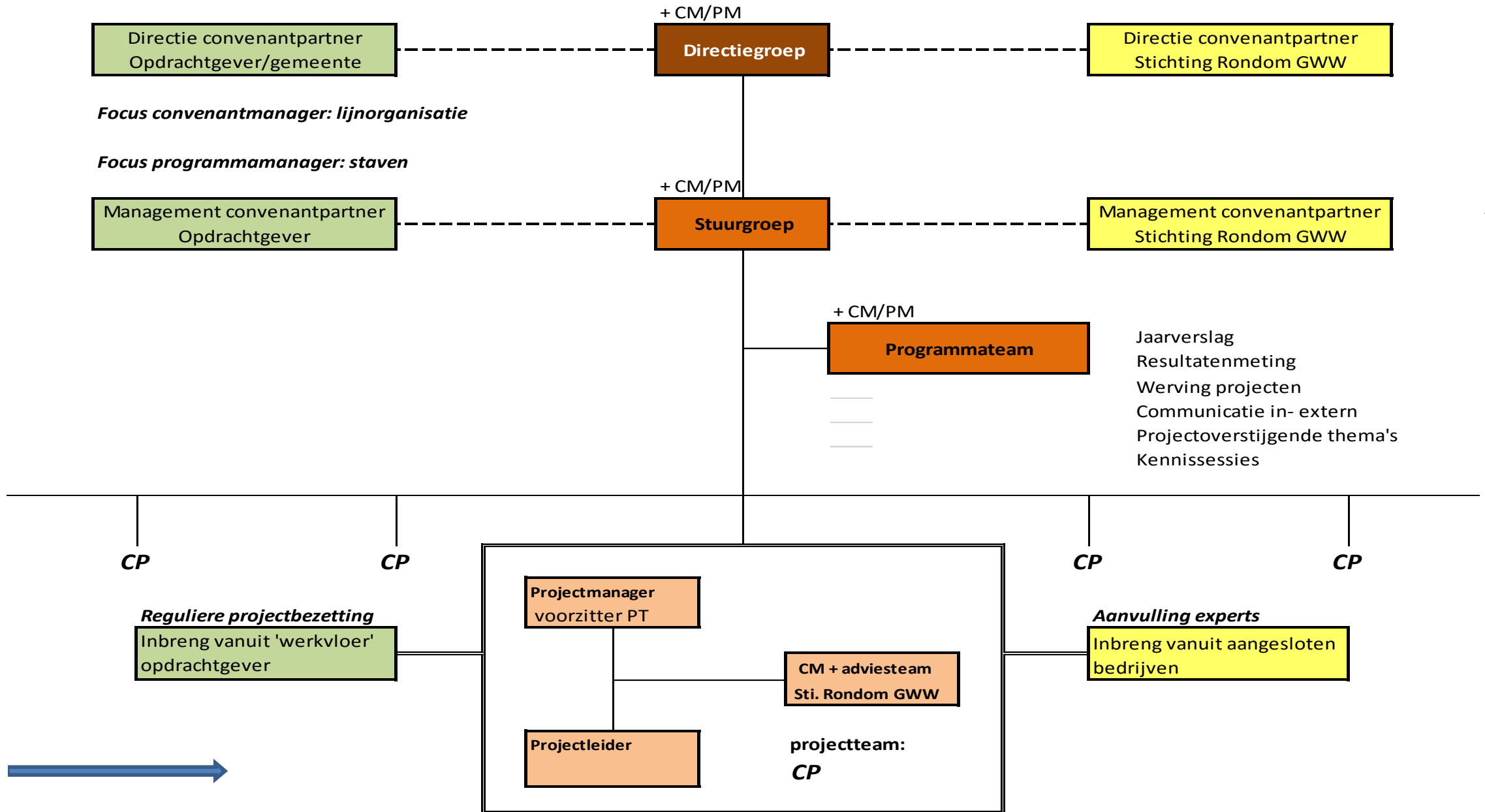
Convenant aanpak:  
continu leren om  
te kunnen ontwikkelen;  
gekozen leerstrategie  
'learning by doing'

Ieder project begint opnieuw om tot een optimaal resultaat in de vitale leefomgeving te komen

Het convenant faciliteert een continu leerproces tot meer kennis en kunde!



# De organisatie op gemeentelijk/kring niveau (Rotterdam)

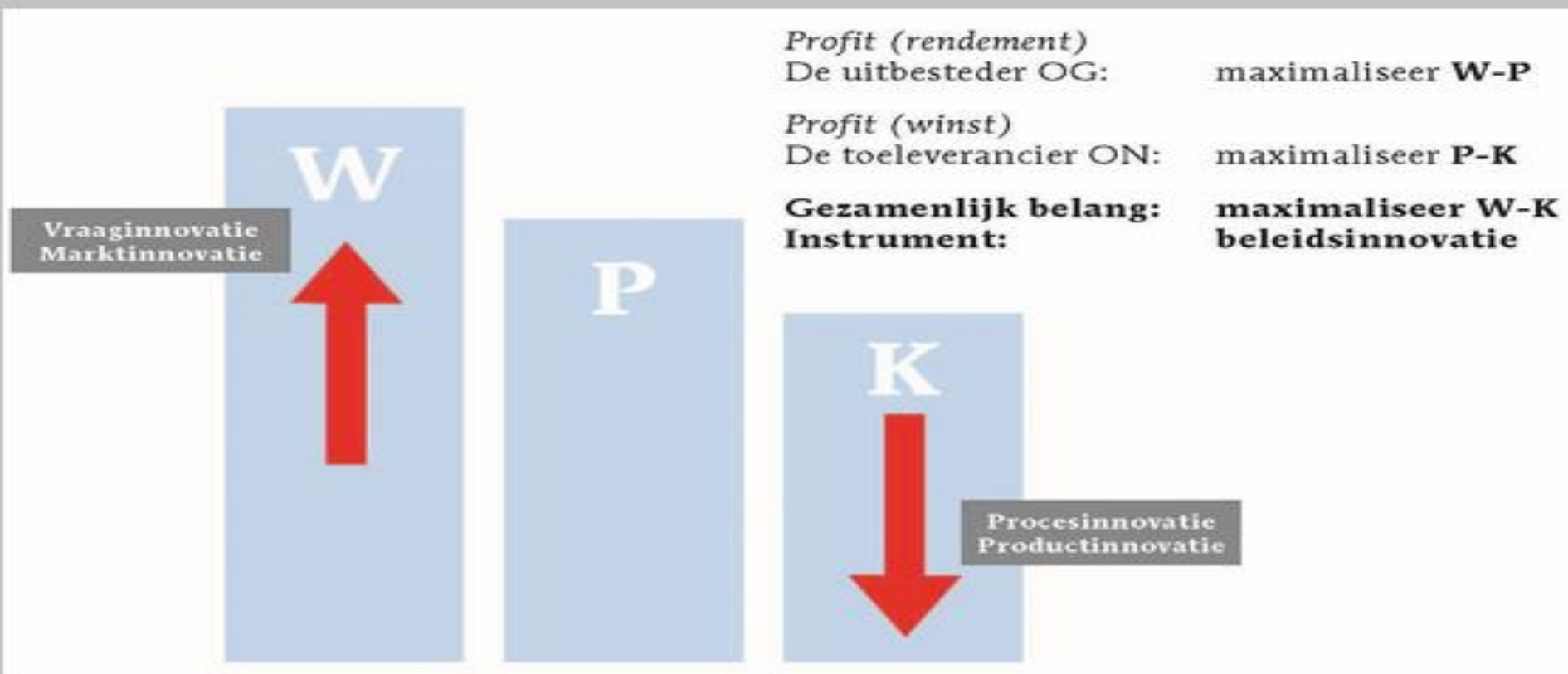


# Operationeel 'convenant-kring' Rotterdam

- Project-intake: leerpunten zoals human factors, tenderen, risicomanagement, EMVI 2.0, prijsvorming (leidende principes: ze komen alle aan bod binnen het MKB Convenant Rotterdam) en meer ..... (speerpunten)
- Organisatie deskundigheid aan projecttafel: experts vanuit Stichting Rondom GWW
- Scheiding expertrol en inschrijfrol
- Samen formuleren van de optimale uitvraag
- Evalueren uitvraag en meting van resultaten na aanbesteding
- Monitor en evalueren engineeringstraject: consistentie uitvraag (scope, werkgebied) en aanbiedingskaders (lumpsum/ontzorgen: belofte maakt schuld)
- Monitor en evalueren uitvoeringstraject (resultaatplicht in tijd, geld en kwaliteit)
- Resultatenmeting door financiële analyse
- Opstellen projectleaflet
- Van projectgericht leertraject (beperkt tot deelnemers) naar themagericht leertraject: daarom een serie convenantprojecten afgesproken

# Tegengaan verspilling, opvoeren efficiency

## MAATSCHAPPELIJK NUT



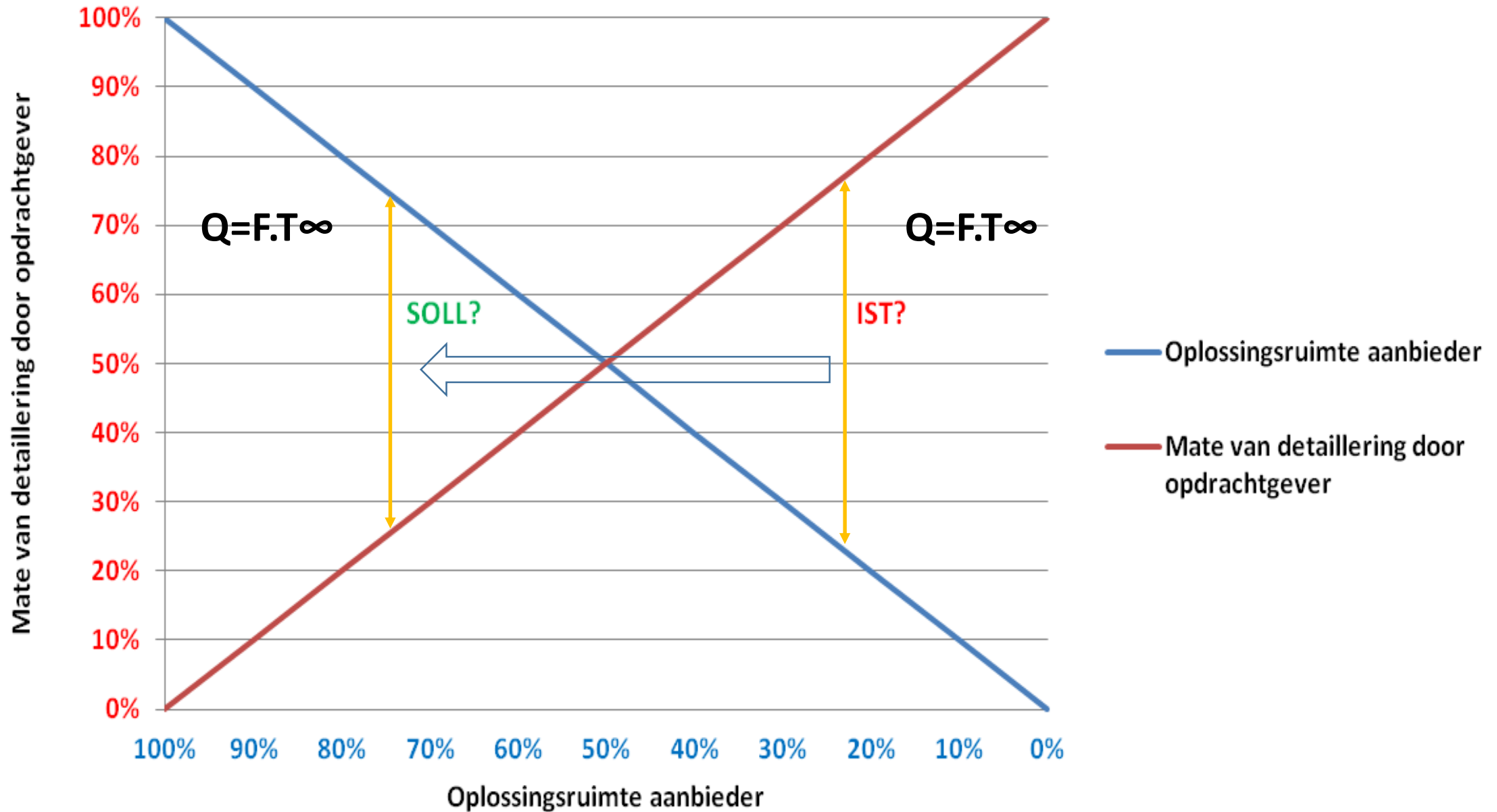
# Voorbeeldresultaten 'kring' Rotterdam

- Een van de meest gewaardeerde ervaringen: probleemoplossend samenwerken
- Houding: respectvol, ontvankelijk, transparant
- De samenwerkingsladder opklimmen t/m vertrouwen
  
- Op zijn minst E&C-opdrachten
- Ontzorgen waardoor aantoonbare vermindering van tijdbesteding voor projectmanagement, engineerings- en uitvoeringsbegeleiding
- Lumpsum opdrachtacceptatie, waardoor meerwerkdiscussies uitblijven
- ROI: 3 tot 4% investeren, 10 tot 15% verdienen (niveau projectinvestering, optelling inspanning OG en ON))
- Geen klachten van omwonenden
- Hoog uitvoeringstempo (door engineeringsfase binnen bouwopdracht, waardoor werkvoorbereiding beter is)
- Zero defects: nazorgpunten ontbreken – vrijwel - geheel

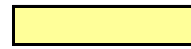
# Visie/missie MKB Convenant NL (met elkaar op weg)

- Zoektocht naar efficiency vanuit de overtuiging bij de samenwerkingspartners dat het beter kan (en moet)
  - Procesverbetering/samenwerking rondom speerpunten (zoals duurzaamheid, half-time, TCO, omgevingsmanagement en SROI, uit te breiden met thema's Marktvisie)
  - Anticiperen op ontwikkelingen inzake omgevingswet (andere dynamiek tussen overheid en burgers)
  - Zoektocht naar nieuw klant-order ontkoppelpunt (KOO): alles voorschrijven versus alles uitbesteden (zie grafiek)
  - Samenwerkingsmodel is noodzaak: niet alleen omdat het kan, maar ook – en vooral – omdat het moet (arbeidsmarkt en opgave volgens Task Force Bernard Wientjes)
  - Ervaringen vastleggen en delen: veilige leeromgeving inrichten (het mag ook een keer fout gaan, als we er maar van leren)
- Intenties vastleggen op niveau 'MKB Convenant NL' maar ook – en vooral – daaronder, met elke individuele gemeente (startdocument, intentie-overeenkomst met individuele gemeenten)
- Er zal bewijs geleverd moeten worden: 'the proof of the pudding is in the eating': succesformule is gebaseerd op praktijk (elkaar in projecten ontmoeten)
- Overtuigd van het te behalen resultaat gaan we investeren: de kost gaat voor de baat uit; de laatste overtreft de eerste
- Deze baat zal blijken uit de (open) aanbesteding, valt toe aan de opdrachtgever en is dus een beloning/compensatie waard (business case Stichting Rondom GWW)

# Alles voorschrijven versus alles uitbesteden



# Organisatie Stichting Rondom GWW MKB Convenant NL



Stichting Rondom GWW (centrale organisatie en kringvoorzitterschap (KVz.))



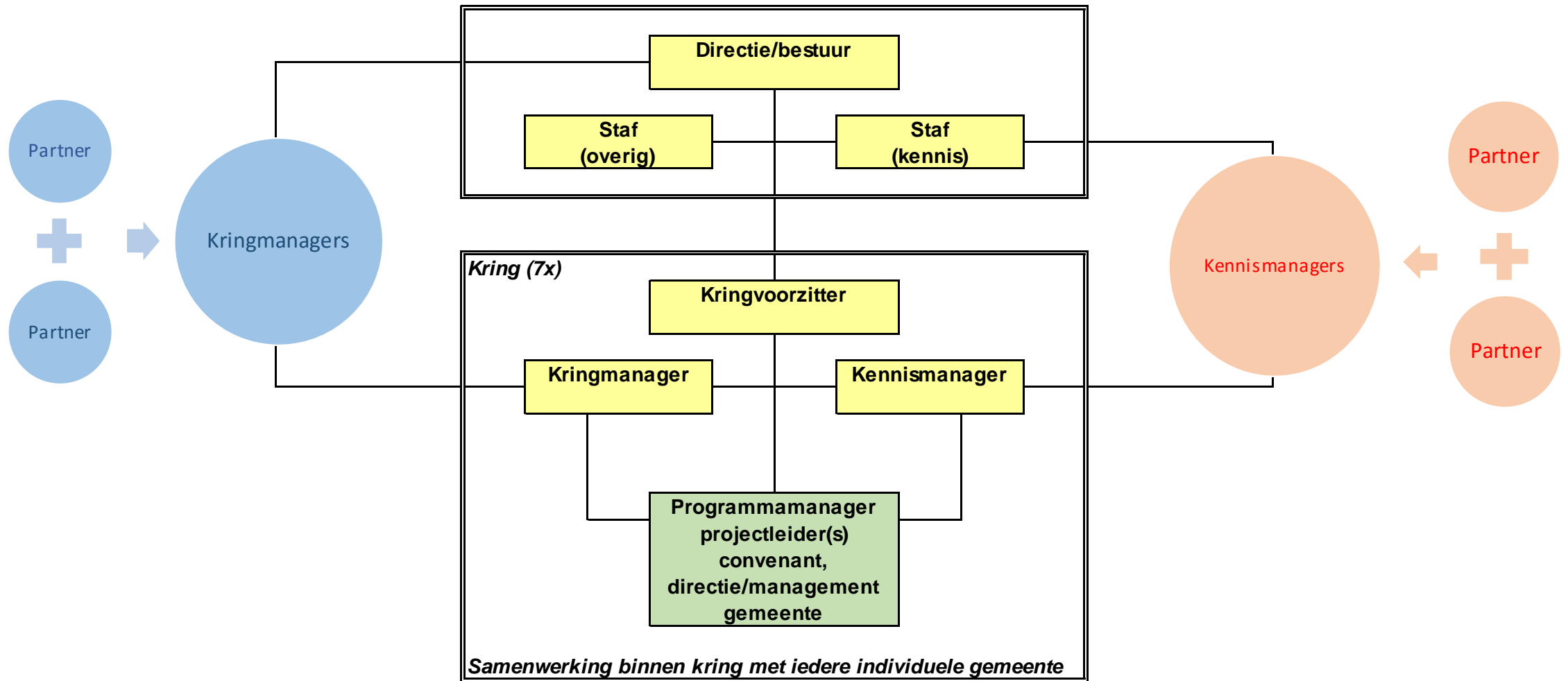
bij een kring aangesloten gemeenten



SBRCurnet (kennismanagement en -ontwikkeling)



Stichting Roges (rekrutering kringmanagers)





## De opbouw van MKB Convenant NL

- Overeenkomst Rijksoverheid (Bouwagenda) met Stichting Rondom GWW
- Het inrichten van de centrale organisatie en het werven van stafmedewerk(st)ers
- Het faciliteren van kringen o.m. door het werven van kringmanagers, het aanstellen van kringvoorzitters, het werven van deelnemende gemeenten en bedrijven
- Het regelen van eigen huisvesting/ontwikkelen van herkenbare identiteit
- Het opzetten van een business-model per kring, erop gericht om na verloop van 5 jaar self-supporting te zijn
- Vanuit de ontwikkelde visie sturing geven aan de diverse kringen
- Het opzetten van een verantwoordingsmodel t.b.v. stakeholders

# Contact



**Cees Buijs, procesadviseur gemeente Rotterdam**  
[cehm.buijs@rotterdam.nl](mailto:cehm.buijs@rotterdam.nl)

**Stan Vermeulen, convenantmanager,  
bestuursadviseur Stichting Rondom GWW**  
[stan.vermeulen@roges.nl](mailto:stan.vermeulen@roges.nl)

**Rondom GWW**  
*Rotterdam*



**Albert Martinus, voorzitter Stichting Rondom GWW**  
[a.martinus@lindelooof.nl](mailto:a.martinus@lindelooof.nl)