



## MAXIMALE MAATSCHAPPELIJKE WAARDE

De in het vorige hoofdstuk beschreven ontwikkelingen in de waterschapsmarkt zorgen continu voor veranderingen in de manier hoe projecten gerealiseerd worden, welke oplossingen bedacht worden en wat dit oplevert. Deze ontwikkelingen vragen om een bewust duurzame afweging en keuze en goede verantwoording van bestede middelen en capaciteit. Een uitdaging om te komen tot nieuwe (innovatieve) inzichten, werkwijzen en producten zodat met de beschikbare middelen en kennis een maximale maatschappelijke meerwaarde wordt gecreëerd, op korte en lange termijn. Deze ambitie resulteert in de volgende veranderopgaven:

Van	Naar
Verspreide specialistische kennis	Kennis integraal samenbrengen en delen
Losse innovaties	Structureel creëren van oplossingsruimte
Eenmalige samenwerkingen	Projectoverstijgend leren en professionaliseren
Standaard contracten	Maatwerk in aanvraag voor kennis en capaciteit
Focus op prijs/kwaliteit product	Focus op maatschappelijke waarde over levenscyclus

## SAMENWERKINGSPLATFORM SCHELDESTROMEN 8 OKTOBER 2021

### NAAM DEELNEMERS

Hans de Nooijer, Ingrid Griep, Yves Marsé, John de Jonge en Dennis Mollet

### BESPREEKPUNTEN GROEP:

- (5 min.) : Lees de toelichting (hiernaast) m.b.t. deze bouwsteen een keer door;
- (5 min.) : Controleer of de juiste onderwerpen (hieronder) onder deze bouwsteen vallen. Zo niet, noteer deze op een geeltje en plak deze op de poster bij een andere groep (bouwsteen) waar deze wel thuis hoort;
- (5 min.) : Zijn er nog onderwerpen die bij deze bouwsteen horen, maar er nog niet opstaan? Noteer deze op een geeltje en plak deze erbij (ergens op deze poster)
- (5 min.) : Prioriteer de onderwerpen (en/of bundel eventueel onderwerpen als dat gewenst is)
- (10 min.) : Maak per onderwerp een voorstel/voorzet op welke manier we hier mee aan de slag zouden kunnen gaan (zo concreet mogelijk), begin met het onderwerp met de hoogste prioriteit en kijk hoe ver jullie komen. Kom je (schrijf)ruimte tekort, schrijf dan verder op een geeltje en plak deze erbij. In sommige gevallen kan je (ter inspiratie) de veranderopgaven beschreven onder 'Naar' uit de tabel hiernaast gebruiken.

### BESPREEKPUNTEN PLENAIR:

- (3x10 min.) : Presenteer per groep/bouwsteen de resultaten van de groepsopdracht
- (15 min.) : Hoe nu verder?

ONDERWERP:	TOELICHTING:	RESULTAAT:	PRIO:	VOORSTEL VERDERE UITWERKING:
Vertrouwen	Vertrouwen is niet alles door controllers en boekhouders laten toetsen op papier, de praktijk loopt niet altijd volgens theoretische plannen. Voorkomen dat als problemen of wijzigingen zich voordoen in de praktijk, eerst de oorspronkelijke plannen en planning aangepast moet worden.			
Kennis OG/ON	Het werkt fijn als OG en ON weten wat ze aan elkaar hebben. Op het gebied van (technische) kennis is het fijn als OG praktische kennis heeft. Maar zeker zo fijn is het als OG durft te vertrouwen op de (praktische) kennis van ON. Maar ook hier is vertrouwen wel een vereiste.			
Contractvormen	Het blijft lastig een bestek in beton gegoten te krijgen. Niemand heeft zin in veranderingen/wijzigingen zijnde vaak verrassingen. Hoe krijgen we dit aan de voorkant getackled?			
Shortlist	Er is een short-list van bedrijven en een document vanuit het waterschap hoe de short-list werkt. Het uiteindelijke resultaat van de werking hiervan en de transparantie hoe elke aanbesteding in de markt wordt gezet ontbreekt. Hoe is de werking in de praktijk, wie beslist?			
Marktbenaderingsstrategie	Zowel markt als het waterschap hebben veel te maken met verschillende contractvormen. Het zou nuttig zijn om met elkaar van gedachten te wisselen in welke gevallen welke contractvormen/prekwalificatie-eisen en om welke redenen het meest geschikt zouden zijn.			
Marktbenaderingsstrategie	Op welke manier(en) kan het waterschap de (kennis vanuit de) markt (voldoende/optimaal) betrekken bij de marktbenaderingsstrategie? Wat is aan de voorkant de juiste keuze voor een programma/project, zowel in belang OG als belang ON?			
Verminderen 'papier' winkel	Deze mogelijk eens per jaar uploaden bij opdrachtgever (voor bijvoorbeeld de deelnemers van de shortlist)			
Certificering	Papierentijger of noodzaak? ON is mijn inziens dagelijks bezig om zijn processen te optimaliseren en ook zeker duurzaam te ondernemen. Zeker wanneer hier een verdienmodel aan vastzit (denk aan: zonnepanelen, zuinige motoren etc. etc. Ook een iso certificaat, CO <sub>2</sub> prestatieladder.... Nut of noodzaak? Zeker bij de MKB bedrijven.			-

Vertrouwen	Geld (of een relatie daar naar toe) is toch vaak een belangrijk punt bij realisatie van een project!! Proberen dit ondergeschikt te maken... Volgens mij is en blijft de belangrijkste eigenschap van een goede samenwerking: VERTROUWEN! Ook zeker een mogelijk item waar we in dit platform gezamenlijk naar kunnen kijken hoe we dit nog veel kunnen optimaliseren.			
------------	--	--	--	--