

Aanvullende informatie rondetafelgesprek RVB Marktstrategie

In gesprek

Het Rijksvastgoedbedrijf werkte de afgelopen maanden aan de concept Marktstrategie van het Rijksvastgoedbedrijf (RVB). Deze gaat over de manier waarop het RVB wil samenwerken met de markt en zijn opdrachten in de markt wil zetten. Voor de grote projecten maar zeker ook voor onderhoud en vervanging, waarin de grote massa van ons werk zit. Het RVB wil namelijk een aantrekkelijk opdrachtgever zijn en samenwerken aan een innovatieve en vitale sector, die klaar is voor de toekomst. Daarbij hoort een marktstrategie met heldere keuzes.

Op **woensdag 30 september** organiseert het RVB een tafelgesprek waarin we met een aantal interessante gasten uit de branche – in interactie met het publiek – in gesprek gaan over de keuzes in deze strategie. Het gesprek wordt opgenomen in en live gestreamd vanuit de studio van Nemo in Amsterdam. Belangstellenden kunnen dit interactieve gesprek digitaal bijwonen. Ga hiervoor naar de [registratiewebsite](#).

Aanleiding

De aanleiding voor deze concept Marktstrategie is zowel extern als intern van aard. Extern omdat in de bouwsector een breder debat wordt gevoerd over de manier waarop het werk het beste kan worden aanbesteed. Dit heeft te maken met de noodzaak van een gezonde sector, die vitaal moet zijn en klaar voor de toekomst. Intern, omdat de opgave van het Rijksvastgoedbedrijf verandert. Het huisvesten van onze gebruikers vormt nog steeds de basis, maar duurzaamheid en circulariteit alsmede maatschappelijke toegevoegde waarde worden steeds belangrijker. Het Rijksvastgoedbedrijf kan zijn doelen alleen bereiken in samenwerking met een gezonde, innovatieve sector.

Concept Marktstrategie

In de concept Marktstrategie gaat het over de vraag wat we op het vlak van inkopen en contracteren en de samenwerking met de markt daarin willen behouden en wat we moeten aanpakken om onze uitdagingen de komende jaren succesvol te kunnen realiseren. We onderscheiden in onze concept Marktstrategie vier centrale thema's waar we aan willen werken:

1) We bieden voorspelbaarheid en continuïteit

We staan de komende jaren voor grote uitdagingen in de realisatie en het beheer van de vastgoedportefeuille. De opgaven zullen de komende jaren in belangrijke mate worden bepaald door de ambities rond energietransitie, circulair en stikstofarm bouwen en maatschappelijke meerwaarde. Mogelijk nog bepalender zijn de gevolgen van de actuele Coronacrisis. Deze uitdagingen vragen veel van opdrachtgevers en opdrachtnemers. De aard van de opgaven gaat immers veranderen. Daarin voorspelbaar zijn, continuïteit bieden en samen optrekken is cruciaal.

2) We onderhouden onze aanbestedings- en contractvormen

De huidige wijze van contracteren vormt een goede basis voor de komende jaren. Helder contracteren is het uitgangspunt. We blijven contracten en aanbestedingsprocedures verbeteren daar waar ontwikkelingen in de opgave en in de markt dat vragen.

3) We focussen op vakmanschap en samenwerking

Naast de wijze waarop opdrachten in de markt worden gezet, wordt succes vooral bepaald door de mensen die het moeten doen. Gezamenlijk vakmanschap (technisch inhoudelijk en op soft skills

als samenwerken) is waar het om draait. Hierin willen we ons blijven onderscheiden en daarom gaan we hierop extra sturen.

4) We koesteren de verscheidenheid van onze partners

We koesteren de diversiteit in onze opdrachtenportefeuille en leveranciers waaronder het MKB. Wel stellen we de vraag hoe we het werk de komende jaren zo efficiënt en doelmatig mogelijk kunnen organiseren.

Consultatie voor groot draagvlak

De concept Marktstrategie is tot stand gekomen in overleg met interne belanghebbenden en er is geluisterd naar de omgeving van het RVB. In het kader van de Marktvisie zijn al veel inzichten gedeeld. Zo spreekt het RVB regelmatig met brancheorganisaties en zijn signalen verwerkt uit de lopende opdrachten, aangevuld met imago- en tevredenheidsonderzoeken van Kantar Public. Dat geeft al een aardig beeld van wat goed gaat en wat beter zou kunnen. Dat beeld willen we in deze maanden in een consultatieronde met brancheorganisaties, marktpartijen en andere stakeholders valideren.

Eerste gesprekken

In de maand juli hebben de eerste gesprekken met de brancheorganisaties Techniek Nederland, Bouwend Nederland en AFNL/NOA en MKB-Infra (B&U) plaatsgevonden. De gesprekken verliepen positief en waren constructief. De hoofdlijn van de strategie wordt zeker herkend. Of zoals een van de deelnemers het verwoordde: *"een goede opzet en een goede beweging"*. Ook wordt het gegeven dat we hierover met de markt in gesprek gaan gewaardeerd. Uiteraard worden ons op verschillende onderdelen zaken ter overweging, geconstateerde dilemma's en suggesties ter verbetering meegegeven. Een van de aspecten die vaker terugkomt is dat het streven naar innovatie meer partnerschap en durf van het RVB vraagt. Ook mag de strategie op onderdelen concreter: *"Hoe het RVB de mooie intenties wil gaan uitwerken staat niet in het stuk. Als wij dat doen bij een aanbesteding krijgen we daar geen punten voor."* Het voornemen is om later dit jaar de Marktstrategie in samenwerking met de markt aan te vullen met een concrete uitvoeringsagenda. *"The proof of the pudding is in the eating."* (Zie bijlage).

Vervolg

De komende weken pakken we de gesprekken met de markt weer op. Dit worden op onderdelen verdiepingsgesprekken. Nadat de consultatie-gesprekken zijn afgerond wordt de concept Marktstrategie aangepast en ingevoerd. Het gewenste resultaat is dat de Marktstrategie de doelen van het Rijksvastgoedbedrijf ondersteunt en draagvlak bij de markt heeft.