



Aan Leden van de PBK Marktcommunity
Van Communitybeheerders Programma Bruggen en Kademuren
Datum 13 april 2021

Onderwerp **PBK Marktcommunity nieuwsbrief 2**

Periode 2 maart 2021 – 13 april 2021

Bijlage 1. *Verslag marktconsultatie Bouwlogistiek Water & Weg*
2. *PBK Academy*
3. *Ledenlijst PBK Marktcommunity (stand op 12-04-21).pdf*

Met deze nieuwsbrief informeren wij de leden van de Marktcommunity over de ontwikkelingen van de afgelopen periode binnen de Marktcommunity over de volgende onderwerpen:

1. Nieuwe leden van de Marktcommunity.
2. Interactie tussen PBK en Marktcommunity.
3. Gedeelde informatie en bijzonderheden.
4. Voorgenomen activiteiten binnen de Marktcommunity.

We publiceren deze nieuwsbrief zowel op de website als het TenderNed-platform van de Marktcommunity. Hiermee is deze informatie openbaar toegankelijk (de ledenlijst met persoonsgegevens uitgezonderd).

PBK Marktcommunity

De Marktcommunity van het Programma Bruggen en Kademuren is de gemeenschap waarin het Programma Bruggen en Kademuren, marktpartijen en kennisinstellingen snel en laagdrempelig met elkaar kunnen communiceren over- en ten behoeve van het programma.

Het doel, doelgroep, scope en de werking van de Marktcommunity kan je nalezen in het uitnodigingsdocument op de Marktcommunity website:

<https://www.amsterdam.nl/ingenieursbureau/tegels-homepage/marktcommunity/>.

1. Leden

Dit is alweer de 2^e nieuwsbrief van de PBK Marktcommunity. Elke dag melden zich nog nieuwe leden aan. De afgelopen periode hebben zich 21 nieuwe leden aangemeld waarmee het totaal van de Marktcommunity nu staat op 159 leden.

In de bijlage van de nieuwsbrief tref je de actuele ledenlijst inclusief de persoonsgegevens van de contactpersonen. De persoonsgegevens worden alleen gedeeld met de leden van de Marktcommunity. Met het oog op privacy-bescherming drukken we je graag op het hart deze ledenlijst als vertrouwelijk te behandelen en niet te delen met anderen.

2. Interactie

In dit onderdeel tref je een overzicht van de interactie tussen PBK en de leden van de Marktcommunity.

a. Van Marktcommunity naar PBK

We hebben beloofd vertrouwelijk om te gaan met vragen of informatie die je ons verstrekt of die je ons stelt en waarvan je hebt aangegeven of wij het vermoeden hebben dat er een commercieel belang voor jou speelt.

Q&A:

Op 18 maart 2021 heeft het PBK de volgende vraag van een community-lid beantwoord:

Vraag: Hoe verwacht PBK haar stakeholders mee te krijgen in het omarmen van innovaties. Om factor 20+ te kunnen behalen dienen mogelijk gebruikelijke/vertrouwde patronen en werkwijzen aangepast te worden. Wordt er voorgesorteerd op een nieuwe *mindset* en zo ja hoe? Wat kunnen marktpartijen hierin betekenen? Hoe staat PBK bijvoorbeeld tegenover een 'Taskforce vergunningen' om de vergunningsprocedures te versnellen (met oog op factor 20+)?

Antwoord: Het klopt dat om factor 20 te halen vertrouwde werkwijze moet worden losgelaten. Ook is de juiste *mindset* cruciaal. Dit is een opgave die verder strekt dan het goed inrichten van 'aanbesteding en contract'. Het 'loslaten' is overigens niet de enige succesfactor. In de marktstrategie kun je teruglezen hoe wij daar over denken. Mijn advies om de volgende delen te raadplegen:

- H1. Samenvatting en bestuurlijke aandachtspunten
- Par. 4.2 De 7 principes van de marktstrategie

De implementatie aan onze kant loopt al een tijd. En is nooit af.

Wat kunnen marktpartijen doen?

Onze indruk is dat 'loslaten en *mindset*' ook voor marktpartijen een uitdagende opgave vormen. De medewerkers van de marktpartijen zijn immers ook net mensen. En ook voor marktpartijen geldt dat de staande organisatie en *governance* beperkend kunnen zijn in het doorontwikkelen naar factor 20. (F20 is overigens een begrip dat je niet letterlijk moet nemen. Zie hiervoor de definitie die onder par. 2.2 van de Marktstrategie is opgenomen.) Om het te laten slagen is het belangrijk dat PBK & partners continue in gesprek blijven en flexibiliteit houden om te leren en samen te ontwikkelen. Zowel 'binnen de overeenkomsten' als 'buiten de overeenkomsten'. Van dat laatste is het platform dat De Bouwcampus ons biedt via de 'community portfolio contracten' een belangrijk voorbeeld. (Zie ook de site van De Bouwcampus, de webpagina 'community portfolio contracten'.)

Vergunningen kunnen inderdaad een belemmering vormen voor F20. Dit proces zijn wij aan het stroomlijnen. Wellicht interessant dat we de Marktcommunity hierin mee nemen als we wat verder zijn.

b. Van PBK naar Marktcommunity

Middels deze nieuwsbrief wil het PBK de Marktcommunity informeren over de volgende punten;

1. Consultatie Bouwlogistiek Water & Weg. In de afgelopen periode heeft het PBK een marktconsultatie georganiseerd over het onderwerp Bouwlogistiek Water & Weg. Hiervan is een verslag als bijlage 2 bij deze nieuwsbrief gevoegd.
2. Momenteel heeft het Programma Bruggen en Kademuren de PBK Academy in oprichting. De PBK Academy is een platform waar de partijen die de social return opgave van het programma tot een succes kunnen maken, elkaar vinden en samenwerken. De PBK Academy verkeert momenteel in opstartfase. Meer hierover vind je in bijlage 2.

3. Informatie en bijzonderheden

In dit onderdeel tref je een overzicht van de informatie die we met de Marktcommunity of enkele leden van de Marktcommunity hebben gedeeld (en nu dus ook met de hele Marktcommunity delen).

- Voortgangsrapportage Bruggen en Kademuren juli-december 2020
Vorig week (08 04-21) heb je via de mail de 2^e voortgangsrapportage van PBK aan het college en de raad van Amsterdam ontvangen. Vanwege de omvang van het document is het niet nogmaals bij deze nieuwsbrief bijgesloten. Deze [link](#) geeft nogmaals toegang tot het document.

4. Voorgenomen activiteiten

Momenteel zijn we voor twee onderwerpen aan het overwegen of we jou om advies gaan vragen:

- De eerste gaat over de "Proeftuin kadeversterkingen Living Lab levensduur verlengende maatregelen" die wij binnenkort willen aanbesteden. Wij willen graag bij je toetsen of we de uitvraag op zodanige wijze formuleren dat je er mee uit de voeten kunt.
- De tweede waarover we met je in gesprek willen gaat over het onder water inspecteren van kademuurconstructies. We zijn bijvoorbeeld benieuwd welke technieken er voor handen zijn en welk soort informatie er mee te vergaren is.

Mochten we je over deze onderwerpen willen consulteren, ontvang je tijdig een email van ons waarbij je je kan opgeven.

Contact

Deze nieuwsbrief is voor de leden van de PBK Marktcommunity het Programma Bruggen en Kademuren. Als je je hebt ingeschreven, landt de nieuwsbrief elke zes weken in je mailbox.

Heb je vragen, suggesties of feedback, deel ze via de mail pbkmarktcommunity@amsterdam.nl. We zijn benieuwd wat je van de Marktcommunity vindt en we worden graag steeds beter.

Jouw bedrijf nog niet aangemeld? In onderstaande link tref je de website met uitleg hoe je jouw bedrijf aan kan melden voor de PBK Marktcommunity.

➤ [Inschrijven](#)



Bijlage 1

Verslag marktconsultatie: Bouwlogistiek Water & Weg

Datum	1 april 2021
Ons kenmerk	Bouwlogistiek Bruggen en Kademuren, Integraal afwegingskader
Aanwezig vanuit Gemeente Amsterdam	Rien Adriaanse (PM Herengracht), Rob Staal (Varen), Marcel Ludema (V&OR Logistiek), Maarten Roosmale Nepveu (PBK), Iet Fon (PBK)
Deelnemers	Bouwhub Amsterdam, Gebr. van 't Hek, PK Waterbouw, VolkerWessels, Sterk BV, Green Wave Urban Transports, XMS Maritieme Service, K_Dekker, Mobilis, Gebr. van Ginkel, Max Bögl, Dura Vermeer, Fugro, Strukton Civiel West, Beens, Movares, Van Gelder, Flumensys Technologies, H.v. Steenwijk en Global Guide Systems.
Doel	Onderzoek op het thema bouwlogistiek over water en weg ten behoeve van de werkzaamheden aan de bruggen en kademuren.

Namens de Gemeente Amsterdam willen wij alle deelnemers bedanken voor de waardevolle adviezen die wij hebben gekregen. Dit verslag biedt een samenvatting van de belangrijkste bespreekpunten van de gehouden marktconsultatie. Ter afronding zal dit verslag ook openbaar gepubliceerd worden op www.tenderned.nl.

1. Aanleiding

Gemeente Amsterdam beraadt zich over haar (bouw)logistieke strategie. Een belangrijk onderdeel ervan betreft het maken van de afweging tussen logistiek over water dan wel over de weg. Middels de marktconsultatie, wil de gemeente o.a. de haalbaarheid van vervoer over water, de mogelijke toelevering strategieën en de mate waarin vervoer over water een haalbare component is, onderzoeken.

1.1 Context

De gemeente Amsterdam heeft de komende jaren een grote opgave om een deel van haar infrastructuur op het juiste functionele niveau te brengen. Daarnaast zijn er allerlei beleidsprogramma's met een grote hoeveelheid maatregelen die reeds bestaan of in de nabije toekomst worden aangescherpt. Dit alles moet plaatsvinden in een dynamische stad die tijdens deze opgave zoveel mogelijk normaal moet kunnen functioneren voor ondernemers, bewoners en bezoekers.

Een groot deel van deze werkzaamheden betreft de vervanging van en reparatie aan kademuren en bruggen. Daarbij moet worden opgeteld de werkzaamheden aan bijbehorende verhardingen en kabels en leidingen.

Vooraf de toelevering van bouw materieel en bouw materiaal wordt een uitdaging omdat er beperkingen kunnen plaatsvinden in plaats en hoedanigheid van de weg en van vaarwegen. Een

deel hiervan wordt veroorzaakt door de programmering (aantal projecten in de tijd en in hetzelfde gebied), de bereikbaarheid van deze gebieden voor de reguliere gebruikers (bewoners, ondernemers, instellingen en bezoekers) en de bestaande en nog in te stellen maatregelen die volgen uit gekozen beleidsvoornemens en voor een deel door de aard en wijze waarom de bevoorrading van bouwmaterieel en bouw materiaal wordt ingericht.

Binnen het Programma Bruggen en Kademuren wordt gedacht de toelevering van bouw materieel en bouw materiaal zoveel mogelijk over water te laten plaatsvinden zover dat haalbaar is.

1.2 Doel

De marktconsultatie heeft als doel een verkennend gesprek aan te gaan met de markt over het organiseren van logistiek over water dan wel weg t.b.v. strategievorming voor het Programma Bruggen en Kademuren (PBK) op het thema bouwlogistiek. Daarnaast ook om marktpartijen vroegtijdig in kennis te stellen over de bouwlogistiek uitdagingen van Amsterdam.

2. Marktconsultatie

Het programma heeft de marktpartijen breed uitgenodigd om deel te nemen aan de marktconsultatie via de PBK Marktcommunity. De Marktcommunity is een gemeenschap waarin marktpartijen en kennisinstellingen snel en laagdrempelig kunnen communiceren over- en ten behoeve van het programma. Zie voor meer informatie:

<https://www.amsterdam.nl/ingenieursbureau/tegels-homepage/marktcommunity/>

De consultatie bestond uit twee delen: een schriftelijk en een mondelinge. De planning van de marktconsultatie zag er in hoofdlijnen als volgt uit:

Planning Marktconsultatie

29 jan	Uitnodiging per mail
9 feb 17:00	Deadline interesse kenbaar maken
12 feb	Digitaal invulformulier met vragen voor schriftelijke consultatie aan deelnemers
18 feb 17:00	Deadline schriftelijke consultatie
22 feb	Uitnodiging mondelinge consultatie
10 mrt	Mondelinge consultatie
Eind mrt	Terugkoppeling wat we van de feedback vonden en/of hoe het ons helpt

De volgende 20 partijen hadden hun interesse kenbaar gemaakt voor de consultatie: Bouwhub Amsterdam, Gebr. van 't Hek, PK Waterbouw, VolkerWessels, Sterk BV, Green Wave Urban Transports, XMS Maritieme Service, K_Dekker, Mobilis, Gebr. van Ginkel, Max Bögl, Dura Vermeer, Fugro, Strukton Civiel West, Beens, Movares, Van Gelder, Flumensys Technologies, H.v. Steenwijk en Global Guide Systems. Alle genoemde partijen deden mee aan zowel de schriftelijke als de mondelinge consultatie.

2.1 Schriftelijke marktconsultatie

Voor de schriftelijke consultatie kregen deelnemers een digitaal vragenformulier toegestuurd, met de volgende 11 vragen:

1. Kun je kort aangeven welke operationele ervaring je hebt met het vervoer van materialen en/of materieel over water?
2. Wat zijn in jouw ogen de 3 belangrijkste criteria die de keuze bepalen tussen vervoer over weg dan wel vervoer over water?
3. Op welke wijze zou je de kosten voor vervoer over water kunnen beperken / concurrerend kunnen maken met vervoer over de weg? En wat zou de Gemeente Amsterdam hierin kunnen betekenen?
4. Indien je beschikt over eigen middelen om vervoer over water uit te voeren, voor welk type opdrachtgever(s) voer je werkzaamheden uit? Indien niet, met welke logistiek dienstverleners werk je samen?
5. Heb je voornemens om te investeren in middelen om de bevoorrading van bouwmaterialen, de opslag van die materialen, en het werken vanaf het water mogelijk te maken? Zo ja, welke voornemens heb je?
6. Heb je voornemens te investeren in duurzame transportmiddelen? Zo ja, welke rol zou de Gemeente Amsterdam hierbij kunnen spelen?
7. Welke aandachtspunten en verbeterpunten zie je bij het aanvragen/verkrijgen van vergunningen voor het vervoer over water in Amsterdam?
8. Welke aandachtspunten en verbeterpunten zie je bij het aanvragen/verkrijgen van vergunningen voor het vervoer met groot en zwaar materieel in de 7,5 tons-zone Amsterdam?
9. Welke ervaring heb je met het gebruik van een hub om het overslaan van materialen aan de rand van de stad te faciliteren? Wat zou de rol van de gemeente Amsterdam hierin kunnen zijn?
10. Wat zou de Gemeente Amsterdam in jouw ogen (meer) kunnen doen om het vervoer over water tot een succes te maken?
11. Welke aanvullende onderwerpen of aandachtspunten zijn in jouw ogen relevant om mee te nemen in de afweging tussen logistiek over water, dan wel logistiek over de weg?

De consultatie resulteerde in circa 200 waardevolle adviezen van de 20 partijen. Het gaat wat ver om hier uitgebreid op in te gaan, maar om een gevoel te geven wat we hadden gekregen tref je onderstaand een aantal bevindingen die eruit sprongen:

1. Er is een grote bereidheid om capaciteit te delen
2. Toepassingen van een hub is essentieel
3. Kleine verzendingen kunnen nagenoeg altijd beter over de weg geschieden
4. Bij vervoer over water is tijdige planning een noodzaak
5. Indien goed georganiseerd hoeft vervoer over water niet duurder te zijn
6. De gemeente doet er goed aan het vergunningverleningsproces verder te stroomlijnen, zowel voor water als voor de weg

Tot slot kon men aangeven of ze willen deelnemen aan de mondelinge consultatie. Alle partijen hadden aangegeven dit te willen.

2.2 Mondelinge marktconsultatie

In navolging op de schriftelijke consultatie volgde de plenaire mondelinge consultatie. Deze vond digitaal plaats via Teams op 10 maart 2021 van 15:00 tot 17:00. De agenda zag er als volgt uit:

Agenda mondelinge consultatie

Aanvang	15:00 – 15:25
- Opening - Toelichting Marktcommunity - Uitleg werkwijze	
Discussie rondes	15:25 – 16:45
- Introductie sectie A + poll Discussie over opvallende statistiek	
- Introductie sectie B + poll Discussie over opvallende statistiek	
[Pauze]	
- Introductie sectie C + poll Discussie over opvallende statistiek	
Slot	16:45 – 17:00
- Terugkoppeling en vervolg	

Op de volgende pagina volgt in hoofdlijnen een samenvatting van de mondelinge marktconsultatie.

Samenvatting mondelinge consultatie (10 maart 2021 15:00 – 17:00)

Vertrekpunt bouwlogistiek over water

Het vertrekpunt voor deze sessie is een uitspraak van onze stedelijk directeur: om zo veel mogelijk transport van bouwlogistiek over water te laten plaatsvinden en waar dit echt grote knelpunten oplevert, wordt bepaald hoe het anders kan. Deze sessie draagt bij aan het identificeren van de knelpunten. Daarnaast bepalen we wat er vanuit de gemeente, aannemer of logistieke dienstverlener georganiseerd kan worden om bouwlogistiek over water succesvol te laten verlopen.

Werkwijze Sessie

Aan de hand van drie vragenlijsten wordt de deelnemers gevraagd hun mening te geven. Iedere deelnemer krijgt tien minuten de tijd om de online vragenlijst in te vullen. Daarna is er 15-20 minuten de tijd om over de antwoorden in gesprek te gaan. De resultaten van de gegeven antwoorden worden in grafieken getoond tijdens de gesprekken. De vragenlijsten richten zich steeds op één thema en er zijn drie thema's behandeld.

Onderstaande tekst geeft een samenvatting van de gevoerde gesprekken per thema:

Thema 1: Hubs voor op- en overslag t.b.v. multimodaal transport van en naar kademuurprojecten

Een groot deel van de aanwezigen is van mening dat hubs niet bij uitstek door de Gemeente gefaciliteerd hoeven te worden, maar dat marktpartijen dit in eerste instantie zelf kunnen initiëren en regelen. De Gemeente zou wel mee kunnen denken in het vinden van locaties en bij regelgeving en vergunningen. Er is behoefte aan eenduidigheid. Anderen stellen dat de Gemeente wel hubs (locaties) zou kunnen initiëren om zo vervoer over water te stimuleren en zo duurzaamheidsdoelstellingen kunnen worden gehaald. Weer anderen stellen dat de Gemeente niet de verantwoordelijkheid naar zich toe moet trekken en meer zou moeten sturen, omdat er zo min mogelijk hinder voor de omgeving plaatsvindt.

Het is van belang dat hubs op goed (via water en weg) te bereiken locaties liggen. Er moet rekening gehouden worden met de bereikbaarheid voor vrachtwagens, de grootte van de vaartuigen en de (toekomstige) eisen omtrent emissieloos varen.

Bouwhubs in en rond Amsterdam zouden bij voorkeur 'white label' georganiseerd moeten worden zodat allerlei ondernemingen daar gebruik van kunnen maken. Dat werkt beter dan wanneer iedereen voor zichzelf werkt. Op een hub kunnen meerdere partijen tegelijk werken en alle deelnemende partijen kunnen hiervan profiteren. Het is van belang om hoge bezettingsgraden te realiseren. Hubs op verschillende locaties zijn nodig om de vaartijd naar de projecten te beperken.

Thema 2: De organisatie, beschikbaarheid en kosten van transportcapaciteit voor het vervoer over water nu en in de toekomst

Er wordt gesteld dat het lastiger plannen is als over water moet worden vervoerd, omdat dit tijdig moet worden gedaan en 'last-minute' over water minder makkelijk gaat dan over de weg. Vervoer over water hoeft niet duurder te zijn, als er maar in grote volumes wordt vervoerd. Als je kleine vrachtjes gaat vervoeren, dan ben je snel duurder uit en is over de weg een betere optie. Hoe hoger de bezettingsgraad des te goedkoper het uiteindelijk wordt. Daarnaast is het ook belangrijk om mee te wegen welke externe voordelen het vervoer over water oplevert, zoals minder congestie op de weg.

Wat veel geld bespaart is het “niet meer misgrijpen”. Door goed te plannen en al voorraad op de bouwplaats te hebben bespaar je een hoop ‘misgrijpkosten’. Er wordt vaak slechts gekeken naar de prijs van het transport zelf, maar je moet ook meewegen wat vervoer over water oplevert op de bouwplaats.

Het is goed om duidelijker in beeld te brengen welke hubs (uiteindelijk) toegankelijk zijn voor welke marktpartijen. Oftewel; er zou een overzicht gedeeld moeten worden van de partijen die graag capaciteit delen en onder welke voorwaarden.

Voor logistiek op de weg bestaat de WWU. Zoiets zou er ook moeten zijn voor logistiek over water. Dat zou openbaar gemaakt moeten worden. Je kunt dan beter coördineren welk vervoer en welke werkzaamheden er aan het water er op welk moment plaatsvinden. Een centraal orgaan van de Gemeente zou hier een rol in moeten spelen.

Thema 3: De keuze voor over bouwlogistiek over water of bouwlogistiek over de weg

Gesteld wordt dat men niet alle producten over water zou moeten vervoeren. Breedplaatvloeren wil je bijvoorbeeld liever over de weg vervoeren. Grote kans dat je schade maakt aan deze platen als je over water vervoert. Keuzen hangen ook af van de hoeveelheid die moet worden vervoerd. Gaat het slechts om een kleine hoeveelheid, dan is de voorkeur over de weg. Grote volumes doe je liever over water.

Je zou transport over de weg niet moeten wegcijferen. De locaties, begin- en eindpunt, bepalen ook in grote mate hoe gewenst vervoer over water is. De productielocatie van bouwmaterialen liggen ook niet vaak aan het water waardoor er dus vaak een wegcomponent is.

De mening is dat er in ieder geval meer met elkaar samengewerkt moet worden. In de bouwsector wordt nog maar weinig samengewerkt. Dat geldt ook voor het werk in de bouwlogistiek. We hebben met z’n allen een versnellingsopgave en daar zouden we samen aan moeten werken. Vooralsnog kunnen de werkzaamheden gedurende de dag worden uitgevoerd en een deel van de transporten in ‘de dagranden’. In de nacht en in het weekend werkzaamheden uit te voeren lijkt vooralsnog niet nodig.

Slot

Na de sessies volgde de afronding van de consultatie met uitleg over de publicatie van het verslag. De marktconsultatie wordt met onderhavig verslag afgerond, en is verspreid via de mailing onder de PBK Marktcommunity leden en wordt openbaar gepubliceerd op www.tenderned.nl. Eventuele opmerkingen achteraf kunnen via pbkmarktcommunity@amsterdam.nl ingebracht worden. Tot slot hebben deelnemers na de marktconsultatie een digitaal evaluatieformulier ontvangen. Het doel van de evaluatie is ‘leren en verbeteren’ van de PBK Marktcommunity. Met behulp van de feedback is een intern evaluatieronde gehouden om de Marktcommunity te verbeteren.

3. Vervolg

Het projectteam bedankt alle partijen voor hun deelname en inbreng. De resultaten zullen ter input dienen voor het ontwikkelen van een onderbouwingsmodel *wat over water wat over de weg* (4W-onderbouwing). De resultaten worden gebruikt om te weten wat de enablers en showstoppers zijn van kademuurprojecten en welke acties nodig zijn om dingen (nog) beter voor de toekomst te kunnen regelen.



Bijlage 2

PBK Academy

Momenteel heeft het Programma Bruggen en Kademuren de PBK Academy in oprichting. De PBK Academy is een platform waar de partijen die de social return opgave van het programma tot een succes kunnen maken, elkaar vinden en samenwerken. Aan dit platform zullen naast PBK, Bureau Social Return en de marktpartijen die in opdracht van PBK werken, ook bijvoorbeeld opleidingsinstanties en de relevante gemeentelijke partners in de sociale sector deelnemen. Het doel is om gezamenlijk de impact van de social return inspanningen van zowel de marktpartijen als van PBK zelf te vereenvoudigen en te vergroten.

Naast veel aandacht voor het sociaal opdrachtnemerschap heeft Programma Bruggen en Kademuren het sociaal opdrachtgeverschap hoog op de agenda staan. Simultaan aan de impact die wordt gegenereerd uit de (contractuele) social return afspraken, wil het programma ook met het eigen handelen een bijdrage leveren aan het creëren van sociale meerwaarde voor de stad en haar Amsterdammers. Hierbij wordt met name inspanning geleverd om kwetsbare Amsterdammers te bereiken en te betrekken bij het programma en de uitvoering daarvan. Om dit voor elkaar te krijgen, hebben we de PBK Academy opgezet. Een platform, dat als netwerkorganisatie opereert, waarin we zowel binnen als buiten de gemeente de verbinding tussen het fysieke en sociaal domein versterken om gezamenlijk meer van betekenis te zijn voor de markt en Amsterdammers die een steuntje in de rug kunnen gebruiken.

Met onze partners en relaties wensen we vanuit de PBK Academy een structurele en duurzame samenwerking aan te gaan waarbij creativiteit, expertise en commitment de basisprincipes zijn om het beste uit de samenwerking te halen. Samen met onze opdrachtnemers, de markt, onderwijsinstellingen, bewoners en ondernemers zorgt de PBK Academy ervoor dat het herstel van de bruggen en kademuren bijdraagt aan een sociale, maatschappelijke en economisch gezonde stad.

Lange termijn partnerschappen

Onze verwachting, zoals ook verwoord in de marktstrategie van PBK, is dat lange termijn partnerschappen ervoor zorgen dat marktpartijen kunnen en willen investeren in de opgave, continu leren en investeren. We werken daarom met vier principes die aansluiten op de visie van het programma;

1. behalen van **duurzame resultaten** op het gebied van werk en onderwijs;
2. **duurzame samenwerking** tussen het programma en partners, waarbij we de kracht en expertise van onze partners duurzaam kunnen verbinden aan de sociale opgaven van de stad;
3. **prioriteit Amsterdammers**, de stad investeert en verlangt iets terug voor de Amsterdamse samenleving;

4. **eigenaarschap/eigen werkgeverschap**, we vragen van onze opdrachtnemers dat ze zelf verantwoordelijkheid nemen om sociale impact te creëren en zich hier ook eigenaar van voelen.

De langjarige verbinding maakt het bijvoorbeeld mogelijk om met opdrachtnemers vakinhoudelijke leerwerktrajecten en opleidingen te ontwikkelen.

Waar staan we nu en doorkijk

Voor partners in het veld willen we samen met Bureau Social Return inspiratiesessies organiseren, zoals we ook voor onze opdrachtnemers van de SOK kademakers gaan doen. In de inspiratiesessies verkennen we kansen en mogelijkheden die bijdragen aan een duurzame en innovatieve invulling van social return. Door opdrachtnemers zowel met elkaar, als met opleidingsinstellingen, partners in het veld en de gemeente te verbinden, kunnen we gezamenlijk en effectief trajecten bouwen voor Amsterdammers om de instroom binnen de sector te bevorderen. Vanuit het eigen werkgeverschap/eigenaarschap-gedachtegoed nodigen wij de marktpartijen die met ons werken uit om hun ideeën voor het creëren van sociale impact in een plan van aanpak te beschrijven op welke wijze zij invulling willen geven aan hun social return opgave. We gaan daarbij uit van een groeimodel waar we de komende jaren op willen sturen.

Wat gaan 'jullie' (de markt) er van merken?

Als platform bevordert de PBK Academy het ontmoeten en verbinden op zowel strategisch als uitvoeringsniveau. Door te doen en daarvan te leren, maar ook door continue af te stemmen over wat de gemeente, de markt en andere partners zoals kennisinstellingen nodig hebben en kunnen doen om barrières weg te nemen, om kansen te benutten en om elkaar te inspireren. Zo versterken we elkaar niet alleen, maar verbinden we effectief en kunnen we versnellen om daarmee onze gezamenlijke sociale ambities te verzilveren.

Bestuurlijke belangstelling en besluitvorming

Vanuit zowel het fysieke domein als het sociaal domein is er in den breedte bestuurlijke commitment en enthousiasme uitgesproken op de doelstellingen van de PBK Academy.

Waarom vertellen we je dit?

De PBK Academy verkeert momenteel in opstartfase en we kunnen op dit moment nog geen concrete details of resultaten melden. Tegelijkertijd zijn we er heel enthousiast over en we geven jou als lid van de PBK Marktcommunity graag inkijk in waar we achter de schermen zo druk mee zijn. Zodra we meer te vertellen hebben komen we bij je terug.