

PBK Marktcommunity nieuwsbrief #5 periode 7 juli – 7 september

Via deze nieuwsbrief informeren wij de leden van de Marktcommunity over ontwikkelingen van de afgelopen periode met de volgende onderwerpen:

Vanuit de Marktcommunity

1. Leden van de community
2. Interactie tussen PBK en Marktcommunity
3. Informatie en bijzonderheden

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

PBK MARKTCOMMUNITY

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

Lees meer op de [PBK Marktcommunity website](#)

1. Leden van de community

Dit is alweer de 5^e nieuwsbrief. In de externe bijlage van de nieuwsbrief tref je de actuele ledenlijst inclusief de persoonsgegevens van de contactpersonen.

De persoonsgegevens worden alléén gedeeld met de leden. Met het oog op privacybescherming drukken we je graag op het hart deze ledenlijst als vertrouwelijk te behandelen en niet met anderen te delen.

2. Interactie tussen PBK en Marktcommunity

Van Marktcommunity naar PBK

Vragen over het PBK | Er is een vraag door een lid ingestuurd over de publicatie van de aanbesteding levensduurverlengende maatregelen. De aanbesteding volgt in Q3 2021. Zie hiervoor ook de [inkoopkalender](#) en houd TenderNed in de gaten.

Van PBK naar Marktcommunity

Gunning SOK Ingenieursdiensten Bruggen en Kademuren | half juli is de samenwerkingsovereenkomst ingenieursdiensten (SOK ID) gegund aan Witteveen+Bos, Antea Group en Arcadis. Samen met het gemeentelijke ingenieursbureau gaan deze drie partijen de komende 10 jaar de ingenieursdiensten leveren over de volle breedte van de opgave, van onderzoek tot uitvoering.

Proficiat, wij hebben er zin in! Zie [link](#) voor meer informatie!

Toegankelijkheid van het PBK voor het MKB online enquête | Vlak voor de zomer is een online enquête uitgestuurd aan de PBK Marktcommunity leden om mee te denken over het vergroten van de toegankelijkheid van het PBK voor het MKB. Hieronder volgen de bevindingen:

Van de circa 170 leden hebben wij van 21 partijen een ingevulde enquête ontvangen. Gezien het geringe aantal houden wij er rekening mee dat de resultaten mogelijk niet gelden voor alle leden en de uitslag daarmee niet zonder meer representatief is voor de hele Marktcommunity. Echter hebben wij veel waardevolle input gekregen.

Resultaten

Uit de ingevulde enquêtes is gebleken dat 58% de toegankelijkheid van het PBK voor het MKB als enigszins tot heel toegankelijk ervaart, 28% het als moeilijk tot niet toegankelijk en 14% heeft hier geen mening over.

Welke belemmeringen ervaren de respondenten bij de toegankelijkheid van het PBK voor het MKB?

- Men geeft aan dat MKB-bedrijven die geen kennis van Amsterdam hebben wat moeilijker binnenkomen. De inschatting is dat het voor MKB lastig is om aan de eisen / 'de papieren' die in aanbesteding worden gesteld, te voldoen. De inspanning voor grote aanbestedingen / opdrachten voor het indienen van een plan van aanpak is omvangrijk.

Investerings voor een MKB bedrijf voor dergelijke tender zijn een enorme aanslag en risico

op de financiële middelen van het MKB bedrijf. Hier zou rekening mee kunnen worden gehouden middels kritisch omgaan met geschiktheidseisen en selectiecriteria, en een vergoeding.

- Het MKB kan vaak maar een klein gedeelte van de scope bieden. Hetgeen leidt tot het MKB als onderaannemer. Een respondent geeft bijvoorbeeld ook aan dat zij veel aandacht hebben voor de oplossing in plaats van een flinke overhead op projectmanagement en overleg. Aandacht lijkt meer te liggen op het proces en minder naar de oplossing.
- Men geeft aan dat het MKB interessante innovatieve oplossingen kan bieden. Echter wordt er veelal over processen gesproken en minder over een daadwerkelijke oplossing. Met als gevolg dat hetgeen wat het MKB te bieden heeft niet uit de verf zou komen. Voor innovatieve oplossingen geeft men aan dat juist de kleinere specialistische partijen interessant zijn.
- Een nichebedrijf waarbij de focus ligt op innovatieve technologie zal als leverancier nooit contractpartner worden. Mogelijkheid bestaat dat die nichebedrijven gepasseerd worden, omdat de contractpartners hun focus hebben op eigen innovaties/technologieën.
- Tot slot is aangegeven dat het contact via PBK vaak wat algemeen blijft. Men geeft aan dat het beter is als (persoonlijke) gesprekken kunnen plaatsvinden.

Indien toegankelijk voor het MKB, wat maakt het PBK toegankelijk?

- Inschrijving tot lid van de PBK Marktcommunity wordt als laagdrempelig, prettig en vlot ervaren, alsmede de interactie met het PBK. Het platform is eenvoudig te bereiken.
- Men geeft aan dat de SBIR Innovatiecompetitie een mooi instrument is om de markt te stimuleren om met ideeën te komen. De combinatie van budget en tijd om te innoveren lijkt een perfectie

combinatie voor productieontwikkeling. Verder zijn individuele personen goed bereikbaar en bereid om mee te denken

- Tot slot hebben diverse respondenten ook expliciet aangegeven geen belemmering te ervaren en vinden het prima zoals het nu is.

De feedback en/of adviezen nemen wij ter harte en worden intern meegenomen om onze opgave te verbeteren / verder te ontwikkelen.

Tot slot willen wij de leden die de enquête hebben ingevuld hartelijk danken!

ROK Veiligheidsconstructies | De gunning van de aanbesteding op ROK Veiligheidsconstructies zal niet eerder plaats vinden dan per eind september.

3. Informatie en bijzonderheden

Uitnodiging NWO Call | Amsterdam en de Nederlandse Organisatie voor Wetenschappelijk Onderzoek (NWO) slaan de handen ineen voor bruggen en kademuren.

Op 24 september is de eerste match makingsbijeenkomst voor de NWO Call over bruggen en kademuren. Deze call for proposals roept kennisinstellingen en andere geïnteresseerde partijen op tot het ontwikkelen van onderzoeksprojecten gericht op kennisleemten met betrekking tot de ontwikkeling van duurzame oplossingen voor technische en procesuitdagingen rond herstel, vernieuwing en beheer van bruggen en kademuren in een complexe stedelijke context.

De Call richt zich primair op kennisinstellingen, maar er is een sterke nadruk op de implementatie van kennis in de praktijk, hierbij kunnen marktpartijen een mooie rol spelen.

Voor meer informatie en aanmelding, zie [link](#).

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 willen graag verbeteren.

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](#)

