

Samenvatting ronde tafelbijeenkomst marktconsultatie BodemUP2.0

Het eerste gedeelte van de marktconsultatie heeft schriftelijk plaatsgevonden via TenderNed. Naar aanleiding van de schriftelijke reacties heeft de provincie een ronde tafel bijeenkomst georganiseerd voor de partijen die gereageerd hebben. Deze rondetafelgesprekken zijn gehouden op 29 maart tussen 09:00 en 14:00 uur. Dit document is het verslag van de rondetafelgesprekken. In totaal waren er twee tafels met een eigen thema en twee groepen met deelnemers. Beide groepen hebben beide thema's besproken.

Gespreksbegeleiders: Mark van der Linden en Vincent Simjouw

Notulisten: Quannah van Gelderen en Fleur Timmer

Groep 1: Dirk Thijssen, Aniek de Jong, Jenneke van Vliet, Anoeke van Maaren, Teun Biemond, Vincent de Lange, Martin Bouwman, Renée Zijlstra

Groep 2: Helga Post, Romke Postma, Judith van Mortel, Marijgje Wijers, Martin Bouwman.

1. Capaciteit (tafel 1) – Groep 1

Kwaliteitseisen

Adviseurs die staan ingeschreven als A2 BAS geregistreerde (hierna A2) zijn erg belangrijk voor het uitvoeren van deze opdracht. Het aantal A2 geregistreerde adviseurs is schaars. Het wil niet zeggen dat er niet nog meer mensen zijn die over dezelfde kennis beschikken, want het registratieproces duurt erg lang. Een gemêleerde groep (sociale skills, bodem skills) kan zeker interessant zijn en meerwaarde bieden. Het is daarom belangrijk om te weten wat er nodig is qua kennis- en kunde, dan kan er gekeken worden welke eisen het beste gesteld kunnen worden aan de kwaliteit. Daarop volgend is de vraag of de markt dan aan de eisen kan voldoen.

Hoewel de A2 registratie een eerste handvat was, zal het waarschijnlijk leiden tot weinig inschrijvingen. Er is aangegeven ook verder te kijken, aangezien er meerdere invloeden zijn bij een agrariër. Denk ook aan toeleveranciers, afnemers en overheid. Dat krachtenveld moet worden meegenomen in de afwegingen om bij je doel te komen.

Bij bodemUp1.0 werd er gestuurd op individuele coaching, maar nu kan er vanwege de financiële uitdaging ook gedacht worden aan groepsvorming. Een optie is om een groep van 5 boeren (die al dan niet op een gelijke basis zitten) bij elkaar te voegen. Tevens kunnen boeren onderling ook veel van elkaar leren, boeren vertrouwen elkaar sneller. Denk verder ook aan het gezegde "zien is geloven". Echter, een adviseur kan wel onzekerheden toelichten en meer kennis en dieptegang meebrengen, dus de adviseur heeft zeker een rol.

Wellicht is een idee ook om eerst groepsgesprekken te doen waarin een aantal onderwerpen worden besproken, en agrariërs vervolgens zelf aan kunnen geven of zij interesse hebben in een 1-op-1 gesprek.

Wellicht is fasering ook een optie in de aanpak, maar inschrijver zal dan een keuze moeten maken in: waar begin je?

Projecten met een vergelijkbaar thema

Bij BodemUP1.0 werden niet alleen A2- geregistreeerde adviseurs ingezet. Het is vooral belangrijk dat een adviseur een sparringpartner kan zijn voor de agrariër.

Overtuigingskracht van de adviseur is hierin ook belangrijk. Het kan zijn dat adviseurs hier ook op getraind moeten worden.

Capaciteit

Door de BAS registratie weten we dat er weinig inschrijvingen komen. Het is echt heel lastig om één partij te krijgen die alles kan leveren. De opleiding van de HAS wordt hier ook genoemd, zeker in verband met opvolgers van agrarische bedrijven. Zij hebben de kennis, weten hoe het is en hebben nog wat tijd over voordat ze zelf het bedrijf gaan runnen. Ze hebben echter wel nog weinig ervaring, en de vraag is ook of ze de overtuigingskracht en kennis voor coaching hebben. Hoewel het lastig is ze direct in te zetten als coach, heeft het wellicht wel meerwaarde om deze jongeren bij elkaar te brengen. Zo kunnen ze sparren, hebben ze steun aan elkaar en samen kunnen ze ook meer. Voor senioriteit heb je ook de 20 geregistreeerde coaches nodig.

Een ander idee is om een poule te creëren. Een gesloten poule is lastig, dan zal iedereen vechten om dezelfde coaches. Maar een idee is om de poule open te laten, zodat je daar als winnend consortium mee aan de slag kunt. Er wordt dan gegund op het Plan van Aanpak en Coördinatie.

Degene die wint kan dan de poule creëren. De winnaar maakt dan een sollicitatieprocedure waar op ingeschreven kan worden om de poule te maken. Uit de aanmeldingen kunnen de juiste bodemadviseurs geselecteerd worden. Hiervoor is dan ook waarschijnlijk niet per se een A2 registratie voor nodig.

Dingen die we niet genoemd hebben maar die je wel bedacht had/meegenomen hadden moeten worden?

- Het zijn vaak dezelfde agrariërs die wel of niet meedoen met soortgelijke projecten. Wordt er ook nagedacht over hoe we de agrariërs bereiken die niet (vaak) meedoen? Het plan van aanpak biedt hier wel mogelijkheid om als inschrijver een verschil te maken.
- Wordt er gekeken of dit soort vrijwillige maatregelen resultaat bieden vs. niet-vrijwillig? Er wordt in ieder geval wel eens in de 2 jaar geëvalueerd.

2. Capaciteit (tafel 1) – Groep 2

Kwaliteitseisen

Er is een krapte in adviseurs met een A2 registratie. Er kan daarnaast ook gekeken worden naar boeren adviseurs die elkaar kunnen helpen, dat er vanuit opleiding wellicht wat mogelijk is qua ondersteuning. Het is verder vooral belangrijk dat de adviseur de juiste kwaliteit heeft.

Verder kan het zijn dat deze uitvraag meer mensen aanspoort om een A2 registratie te halen. Het kan dan zijn dat er binnen de loop van de opdracht een heel aantal

bij kunnen. Echter niet heel de groep is het er mee eens, aangezien ervaringen over het behalen van de registratie erg verschillen. Verder is er ook het risico dat de registratie niet behaald wordt, wat het moeilijk maakt om zoiets in te bouwen in de aanbestedingsprocedure.

Als we kijken naar kwaliteitseisen komt de vraag op of er o.a. naar opleidingsniveau gekeken moet worden. Als je boeren zelf wil betrekken loop je er tegenaan dat een groot deel een MBO opleiding heeft. Je kunt ook denken aan een train-de-trainer idee, waarbij boeren meegaan met adviseurs om het zelf ook te leren.

Het zelf inrichten naast de A2 registratie, komt het onderscheid tussen een bodemadviseur en een bodemcoach naar voren. Kun je hier een onderscheid in maken? De coach zou dan meer het programma coachen, terwijl de adviseur op inhoud gesprekken voert. De vaardigheden voor een coach en een adviseur verschillen dan dus. De meerwaarde van de coach ziet dan op het ophalen van wat de behoefte is, maar zit een agrariër hierop te wachten? In BodemUp1.0 is je functie adviseur, maar je rol coach. Daar is dus niet duidelijk een scheiding gemaakt.

Bij groep 1 is gesproken over een poule met een sollicitatieprocedure. In deze ronde wordt benoemd dat de kwaliteitsborging belangrijk is, en dat deze initieel gericht is op de A2 registratie maar dat niet per se moet zolang er borging is. Met een sollicitatieprocedure zul je dus wel moeten screenen.

Projecten met een vergelijkbaar thema

In bodemUP1.0 is de functie adviseur maar de rol is coach. Bodem up is vooral 1- op -1 met boeren. Maar een aantal agrariërs zeggen na 3 jaar dat het goed is / afdoende is en dan nemen ze alleen nog maar deel aan de groepsbijeenkomst. Een combinatie van 1-op-1 en groepsbijeenkomsten lijkt het best. Boeren inspireren elkaar ook. De call-to-action moet waarschijnlijk wel vanuit de adviseur komen.

BodemUP1.0 maakt ook gebruik van bodemteams. Bodemteams bestaan uit zo'n 10 adviseurs. Daarin zit een proces coördinator en een inhoudelijke coördinator. Zou houd je het continu scherp.

Capaciteit

Capaciteit blijft lastig als je vasthoudt aan de A2 registratie. Er wordt gesproken over toenemende capaciteit en ervaring in de loop van het project. Je kunt de ervaren adviseurs dan vooral laten kijken naar de complexere casussen. Echter, wat betekent dit voor de aanpak? Blijf je dan bij 1-op1 coaching of ga je je richten op groepen?

Zijn er dingen nog niet gezegd die je wel mee wil geven om over na te denken?

- Het is belangrijk dat je een goede koppeling maakt tussen de coaching en de monitoring, om te zorgen dat je doel het beste gehaald kan worden. De afstand moet daartussen niet te groot worden.
- Waak ervoor dat de boeren niet met talloze verschillende soorten coaches bestookt worden. Dus niet allemaal een heel specifiek deel zoals stikstof, bodem.

- Zijn stikstofcoaches dan bijvoorbeeld ook bereid om ook bodemcoach te worden? Dat is lastig te zeggen. Kun je dan als school het programma uitbreiden (zodat stikstof-kenners ook kennis opdoen over o.a. bodem)? Als je starters gelijk mee wil nemen, die snel hun toegevoegde waarde laten zien, dan zal dat wel zijn op een specifiek onderdeel. Wellicht kun je in een poule inspelen op de specifieke kennis, als een agrariër hier behoefte aan heeft.
- Het is belangrijk om van elkaar te weten wie er waar en wanneer aan tafel zit, i.p.v. dat je het van de boer moet horen. Dit is wel lastig met een commercieel apparaat en een overheid die het aan kan zwengelen d.m.v. bijvoorbeeld subsidies. Het zal lastig blijven met verschillende lopende projecten tegelijkertijd.
- Zorg voor goede coördinatie en planmatig werken.

3. Aanpak (tafel 2) – Groep 2

Inkoopstrategie

De markt geeft aan dat voor het onderdeel coaching meerdere partijen nodig zijn voor de enorme capaciteitsvraag aangezien het een flinke uitdaging is voor de meeste partijen om hieraan te voldoen.

Het is lastig te oordelen of de provincie het onderdeel coaching in percelen dient op te knippen, aangezien het lastig is om de opdracht op te delen in logische percelen. "Waar ligt de splitsing" is dan de vraag. Er zijn ideeën besproken zoals een geografische splitsing of een splitsing per sector of per maatregel. Geografisch werken zou bijvoorbeeld maatwerk op kunnen leveren door in te spelen op gebiedskenmerken (stikstofproblemen). Bovendien werken verschillende andere actuele projecten ook met verschillende gebieden (geografisch). Bedrijven zelf zijn vaak gericht op de type sectoren echter kan dit een hoop extra werk opleveren voor de partijen.

Het risico bij meerdere percelen is dat de coördinatie bij meerdere percelen versnipperd, aangezien er ook nog vier andere percelen zijn binnen de gehele aanbesteding. De markt geeft aan dat dit als één opdracht uitgezet kan worden voor coaching (zowel coördinatie als projectleiding) maar dat er wel een goede samenwerking moet zijn. Als het heel erg versnipperd wordt dan zijn marges kleiner voor alle partijen en dus kan er minder input vanuit de partijen verwacht worden. De aansturing moet voorzien zijn van een inhoudelijk en organisatorisch element. Die persoon moet ervoor zorgen dat er een koppeling komt met de monitoring.

Rol van opleidingsinstituut

Het aantal coaches dat nodig is, is geheel afhankelijk van de aanpak vanuit de provincie. Het is volgens de markt met name belangrijk dat er gewerkt wordt aan een lange termijnrelatie wat vertrouwen oplevert bij de agrariër. Er moet niet continu gewisseld worden van contactpersoon (bodemcoach/adviseur). Veel afstemming met de agrariër vindt plaats op het erf, waardoor de coach niet te veel verschillende agrariërs onder zijn hoede moet hebben. Dit geeft de coach de ruimte

om ook eventueel andere projecten voor dezelfde agrariër op te pakken, wat ook weer bijdraagt aan de vertrouwensrelatie. De opleidingsinstituten hebben de mogelijkheden (bijvoorbeeld traineeship) maar het is belangrijk om wel de eisen te weten. Wat valt onder de rol van een coach? En wat onder de rol van een adviseur? Kan dit één persoon zijn? Mag het een buddysysteem zijn? Dit moet duidelijk naar voren komen in de uitvraag en er moet vrijheid zijn om creatieve ideeën aan te dragen vanuit de partijen.

Grip op de kosten

Het is belangrijk om te weten welke resultaten neergelegd worden door de provincie bij de inschrijvende partij. Een inschrijver kan niet afgerekend worden als hij bepaalde doelstellingen niet gehaald heeft aangezien er ook veel externe factoren meespelen. Het is wel belangrijk de doelstellingen zo veel mogelijk bij de opdrachtnemer neer te leggen zodat de inschrijvende partij gestimuleerd wordt de doelstellingen te behalen en het doel helder is. De inschrijvende partij kan hierop niet financieel afgerekend worden.

Het is ontzettend belangrijk om grip te houden op de kosten en daarom continu vinger aan de pols te houden. Dreigt de inschrijvende partij door externe factoren af te wijken dan moet de aanpak aangepast worden om nog steeds het uiterste uit de doelstellingen te halen.

4. Aanpak (tafel 2) – Groep 1

Inkoopstrategie

Er wordt aangegeven dat de samenwerking nog niet teveel afgebakend moet worden. Een idee is om de inschrijvende partij een uitwerking te geven van hoe zij de samenwerking willen gaan vormgeven aangezien er beperkte beschikbaarheid is. Alle partijen gaan naar dezelfde personen toe, ook als de opdracht wordt opgesplitst in percelen. Het is belangrijk dat partijen gaan samenwerken aangezien de ene partij het weet te organiseren en de andere partij over de capaciteit beschikt. Er zijn geen partijen die het gehele speelveld beheersen (akkerbouw/tuinbouw en melkveehouderij etc.). Alle sectoren zitten op een ander niveau en hebben een andere afstand tot de gestelde doelen. Echter moet er ook gekeken worden of alles met A2 geregistreerde adviseurs gedaan moet worden of dat er ook regelmatig junioren ingezet kunnen worden.

De suggestie wordt aangedragen aan de provincie om eventueel eerst een voorstudie te doen waarbij er gekeken wordt wat het plan van aanpak is om tot het uiteindelijke doel te komen. Het is veel haalbaarder en een simpeler proces als de speelruimte strak gezet wordt. Je kunt hierbij denken aan het aandragen van één of meerdere aanpakken vanuit de provincie waar de partijen mee aan de slag moeten. Het belangrijkste is dat de kennis aan de boeren wordt overgedragen en om na de uitvoering van de opdracht hier nog steeds mee door te gaan. Een andere suggestie is om een scherpe ambitie neer te leggen en aan de markt te vragen wat de weg ernaartoe is.

Hoe de uitvraag uiteindelijk moet worden ingevuld zou ook met de agrariërs besproken kunnen worden. Er wordt wel een klankbordgroep ingericht met agrariërs, maar zij kunnen wellicht ook nog extra input leveren om mee te nemen in de uitvraag.

Gezien de timing is het verzoek zo snel mogelijk te starten en niet te lang bezig te zijn met alle plannen.

Er wordt ook gesproken over meetmomenten. Bij een inspanningsverplichting zijn meetmomenten nodig om de stappen bij te houden. Echter zijn bepaalde resultaten nog lastig te meten na bijvoorbeeld twee jaar. Wel kunnen resultaten zoals het aantal deelnemers gemeten worden. Mocht de inschrijvende partij niet op het afgesproken niveau presteren dan zou er een soort exit-clausule moeten zijn.

Rol van opleidingsinstituut

Het voorstel is om vanuit de provincie een samenwerking vooraf met de HAS af te stemmen op basis van een stelpost om een gelijk speelveld te creëren.

De aanbesteding wordt smal uitgezet door de A2- groep. De doelen zijn haalbaar, maar de capaciteit is een probleem doordat mensen A2 geregistreerd moeten zijn. Een A2 registratie duurt erg lang i.v.m. het vele papierwerk.

Grip op de kosten

Al wordt er gewerkt met een vaste som geeft dit een hoop risico's voor de partijen. Je weet niet hoeveel gesprekken etc. er plaats moeten vinden voor bijvoorbeeld de coachsessies. Daarnaast is de inschrijvende partij erg afhankelijk van de agrariërs. Het idee is om een budget beschikbaar te stellen en tariefafspraken te maken. Tussentijds moet er dan geëvalueerd wat de status is van het project (projectbeheersing). De administratieplicht weegt wel op tegen de risico's.

Een andere mogelijkheid is om een gedeelte via een stelpost op te nemen, een ander gedeelte op regie en een gedeelte vaste som.

De grip moet niet alleen gestuurd worden op geld maar ook op KPI's zoals boerentevredenheid t.o.v. de doelen.

De resultaten hebben uiteindelijk ook te maken met risico's (voorbeeld: oorlog in Oekraïne). Het zou een idee kunnen zijn om de inschrijvende partij bij haar inschrijving te vragen om een uitwerking te geven aan het grootste risico wat de provincie voor ogen ziet.