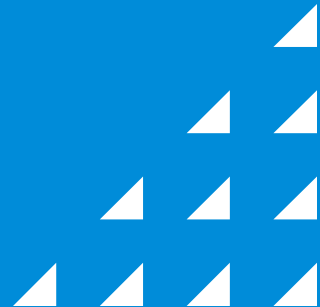


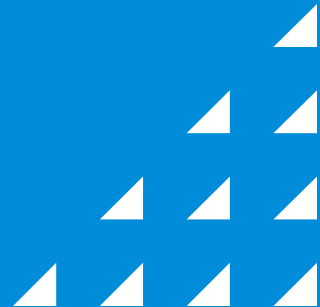
OPERATIE BACKSTAGE

Een kijkje in de keuken bij opdrachtnemers



BEDRIJVEN WORDEN SELECTIEVER

Wanneer ben je aantrekkelijk als opdrachtgever?



DEELNEMENDE BEDRIJVEN

BAM

DuraVermeer

Mous Waterbeheer

Hegeman Bouw en Infra

Antea Group

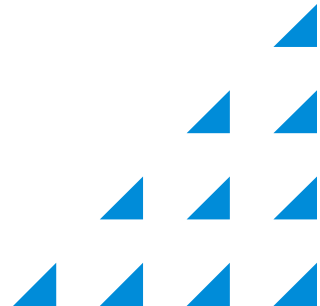
SPIE

Wagemaker

TAUW

Damsteegt

Savera (samenwerking)

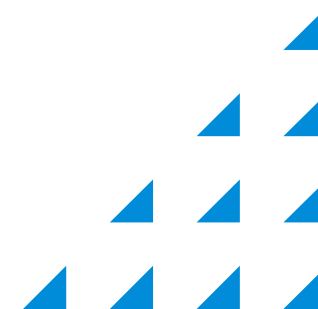




Sander den Blanken, BAM Infra NL
Directeur Commercial Business
Development



Maarten Burggraaf
Manager Bedrijfsbureau





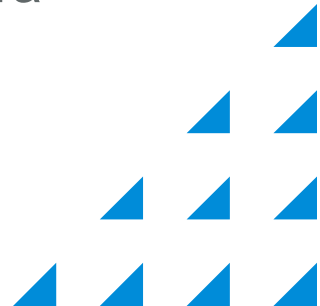
Hidde Kriele
Directeur/ eigenaar



WATERBEHEER



Willem van der Linde
Algemeen Directeur Bouw en Infra

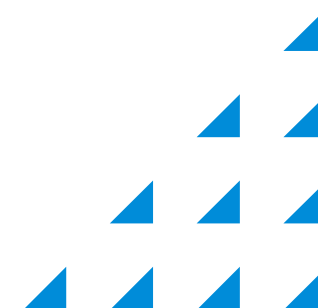




Erik Deuring
Adviesgroepmanager Kunstwerken



Danny Boer
Key-accountmanager

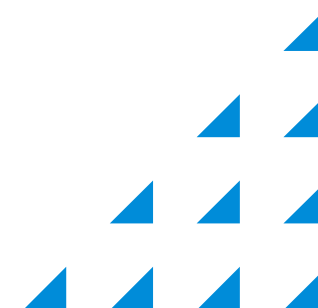




Olaf Dirkx
Algemeen Directeur



Floris Eenink
Projectmanager

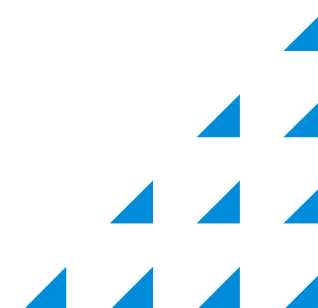




Hans de Wit
Bedrijfsleider



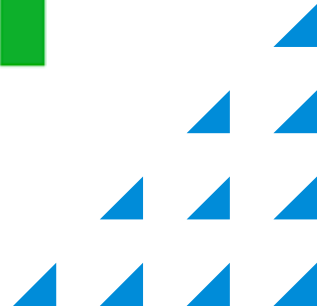
Geert Jan van Oosterhout
Program Director





Sander den Blanken, BAM Infra NL
Directeur Commercial Business
Development

sander.den.blanken@bam.com



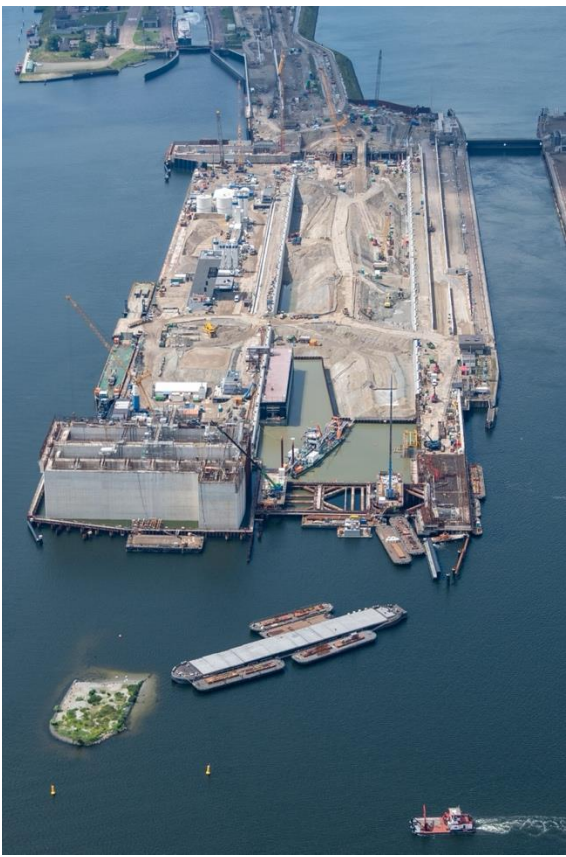
‘Operatie Backstage’ Rendementsdrivers in de Infra

2025

BAM Infra Nederland
Sander den Blanken

Context GWW: De markt

- Van **2008 tot 2018** aanhoudende prestatieproblemen
- Relatief klein marktaandeel, lage winstmarges
- Cruciale rol in de supply chain, matige volwassenheid.
- Bedrijfscontinuïteit en businessmodel onder druk
- Beperkte investeringsruimte



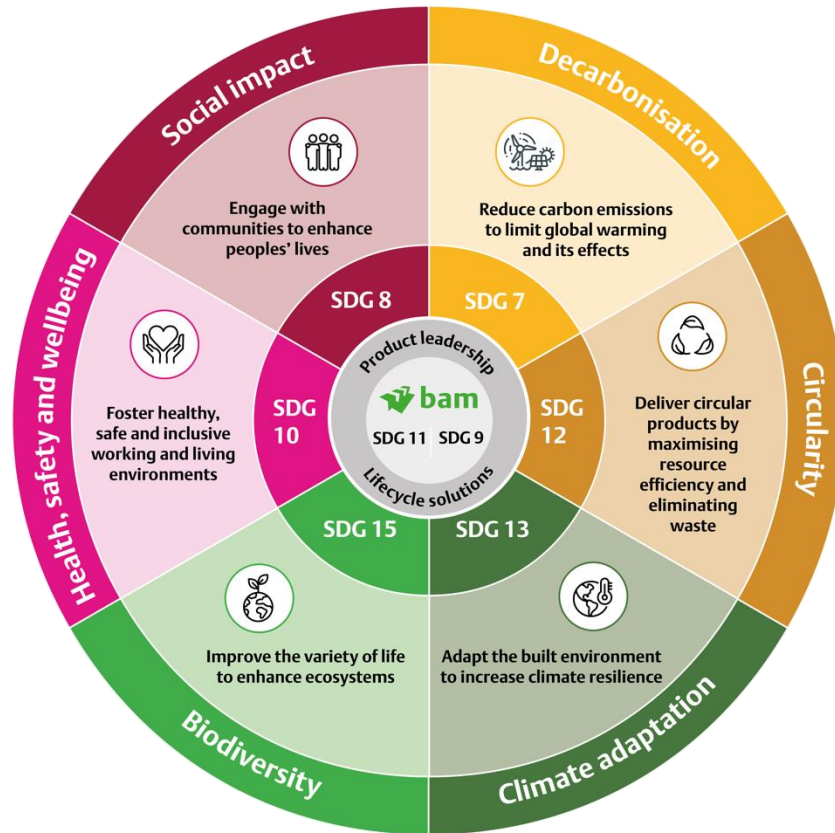
Nettowinstmarge top 8 bouwbedrijven¹



Rijkswaterstaat. (2019, mei). Toekomstige opgave Rijkswaterstaat: Perspectief op de uitdagingen en verbetermogelijkheden in de GWW-sector

- Zakelijke B2B-markt / omvang: 18 miljard
- Klanten: (semi)overheid, energie, industrie
- 50 marktpartijen jaaromzet > 100 miljoen
- 4 marktpartijen jaaromzet > 750 miljoen
- # ketenpartners ca. 2.000 “per marktleider”

Herstel vanaf 2019



Duurzaamheidswiel Koninklijke BAM Groep @ copyright 2023

Hoe?

- Aanpassen risicoprofiel: D&C projecten tot 150 mln
- Co-maker aanpak i.p.v. hoofdaanneming
- Diversificatie in klanten
- Focus op belangrijkste klanten
- Keuze voor nieuwe sectoren: o.a. Energietransitie
- Focus op andere fasen in de Infra i.p.v. nieuwbouw: Instandhouding, Assetmanagement, Renovatie
- Keuze contracten: collaboratieve insteek + lange termijn (o.a. focus op raamovereenkomsten)
- Op zoek naar continuïteit & vaste stroom repetitieve opdrachten om te kunnen innoveren en industrialiseren
- Duurzaamheidsdoel: onderdeel van de oplossing

Hoe gaat het kiezen van een klant en project

→ Waar denk jij dat een bouwer naar kijkt?

- Kiezen van klant
- BAM strategie
 - Operationeel plan
 - PMC's



Belangrijkste rendementsdrivers

Contract voorwaarden

- I. **Contract met gezonde “risk/reward” verhouding**
- II. Onderscheidend vermogen
- III. **Niet verzekerbare risico's**

Human Capital

- III. Voldoende inhoudelijke kennis aan tafel
- IV. Beschikbaarheid personeel & ketenpartners

Financiën

- V. **Aanbetaling of niet**
- VI. **Prijsstabiliteit en voorspelbaarheid**
- VII. **Tenderkosten & AK**

Continuïteit

- IX. Constante bezetting medewerkers en materieel
- X. Stabiele & langjarige dealflow projecten
- XI. Stabiel (kabinets)beleid





Wat ga jij doen in jouw organisatie of project om de vandaag verkregen inzichten te benutten voor een efficiëntere en aantrekkelijke toekomstbestendige sector?

I. Contractvorm met gezonde risk/reward verhouding



Essentieel voor de continuïteit van bedrijven:

- Te veel risico zonder voldoende beloning leidt tot structurele verliesgevendheid, terwijl
- Te lage risicoacceptatie ons concurrentievermogen ondermijnt.

Het doel is niet alleen winstgevendheid op korte termijn, maar ook het beschermen van de financiële **gezondheid en reputatie op de lange termijn**.

Een praktijkvoorbeeld illustreert dit:

In een DBFM-project uit 2012 leidde onvoldoende compensatie voor onderhoudsrisico's tot winstmarge-uitputting, door onverwachte kosten zoals versnelde slijtage van asfalt en beperkte ruimte voor innovaties en vernieuwing door bijvoorbeeld LED verlichting.

Een recent gebiedscontract met doordachte risicoanalyse en eerlijke beloningen toont wél positieve cashflow, klanttevredenheid en ruimte voor innovatie.

III. Niet verzekerbare risico's



1. (Dreigende) Overstroming, Evacuatie, Storm, Hoogwater, etc
2. Alle van buitenkomende onheilen bij **bestaande** objecten
Noot: In gebruik genomen objecten vallen niet onder de reguliere dekking.
3. Instorten en/ of bezwijken **bestaande** objecten door eigen of verborgen gebrek
Noot: OG loopt dit risico voor start project, waarom na gunning bij de markt?
5. Instorten en/ of bezwijken **bestaande** objecten door gebrek geconstateerd in inventarisatiefase
 - *Gelimiteerde dekking indien onderdeel van het Werk en als gevolg van de uitvoering van werkzaamheden.*
 - *Herstellen verborgen gebrek => geen dekking*
6. Schade / claims derden door stremming, niet functioneren wegen, vaarwegen, kunstwerken, installaties, etc. Noodzaak om risico te limiteren, gevolg schade is niet te verzekeren.

V. Aanbetaling of niet?

Voorbeeldproject: Omvang: €12 miljoen | Duur: 1 jaar | Winstmarge: 5%

Scenario A: Betaling na werkzaamheden

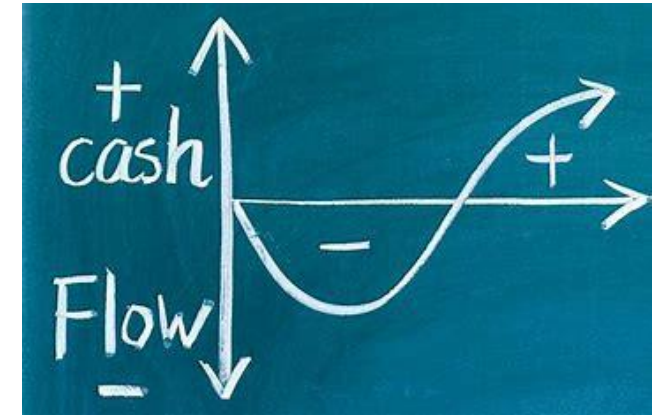
- Situatie: **€2 miljoen** negatieve cashflow, afhankelijk van betalingstermijn
- Impact: **Financieringslast van €2 miljoen tegen 10% financieringskosten**
- Gevolg: Winstgevendheid neemt af, kredietrisico neemt toe.

Scenario B: Aanbetaling 1 maand vooraf

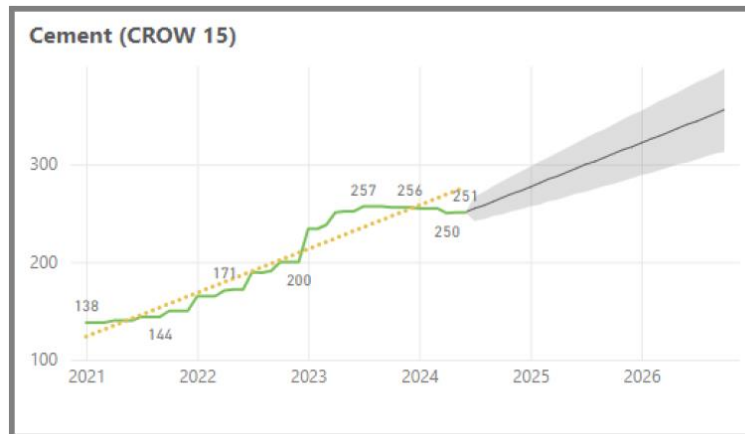
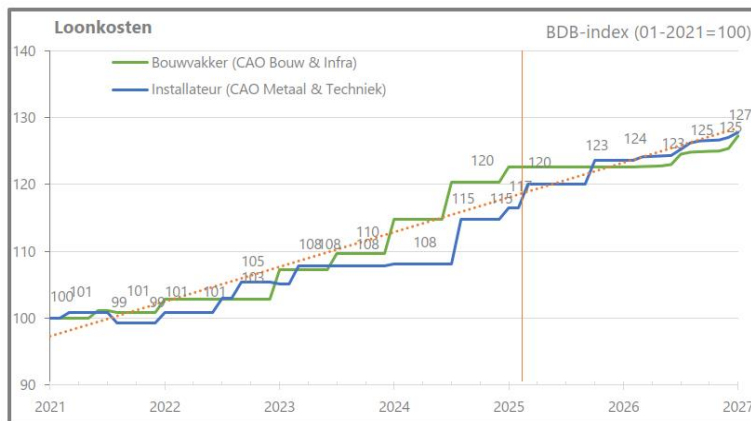
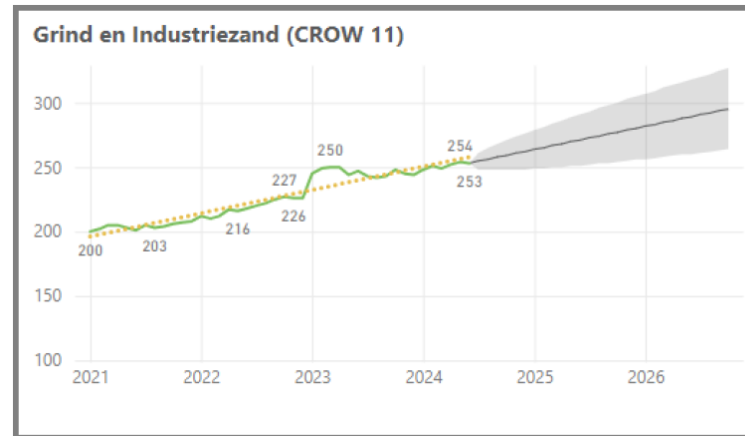
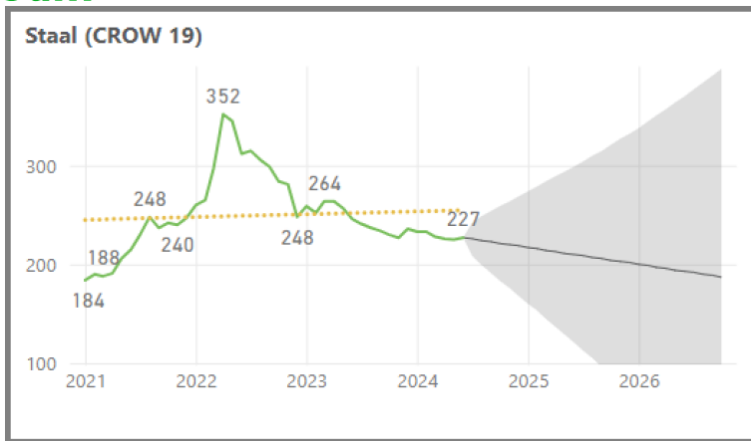
- Situatie: **€1 miljoen** wordt vooruit ontvangen.
- Impact: **Geen externe financiering nodig.**
- Gevolg: Winst blijft intact, kredietrisico blijft neutraal.

Conclusies:

- Negatieve cashflow => hogere kosten & verslechtering van de solvabiliteit.
- Aanbetalingen zorgen voor => neutrale cashflow, beperken de behoefte aan externe financiering en verhogen de financiële stabiliteit.
- Private financiering: 10% is veel duurder dan overheidsfinanciering: 2-3%



VI. Prijsstabiliteit en voorspelbaarheid



- Loonkosten blijven in 2025 stijgen door CAO-verhogingen, hoewel minder sterk dan in 2024.
- Energieprijzen volatiel & stijging wordt verwacht in 2025.
- Stijgende kosten worden verwacht voor **betonmortel, staal, aluminium, en koper** in 2025. Houtprijzen stijgen 5-10% in 2025.
- Concurrentie onder onderaannemers blijft hoog ondanks stijgende loonkosten.
- Leveringsproblemen en faillissementen blijven beperkt, maar moeten actief gemonitord worden.

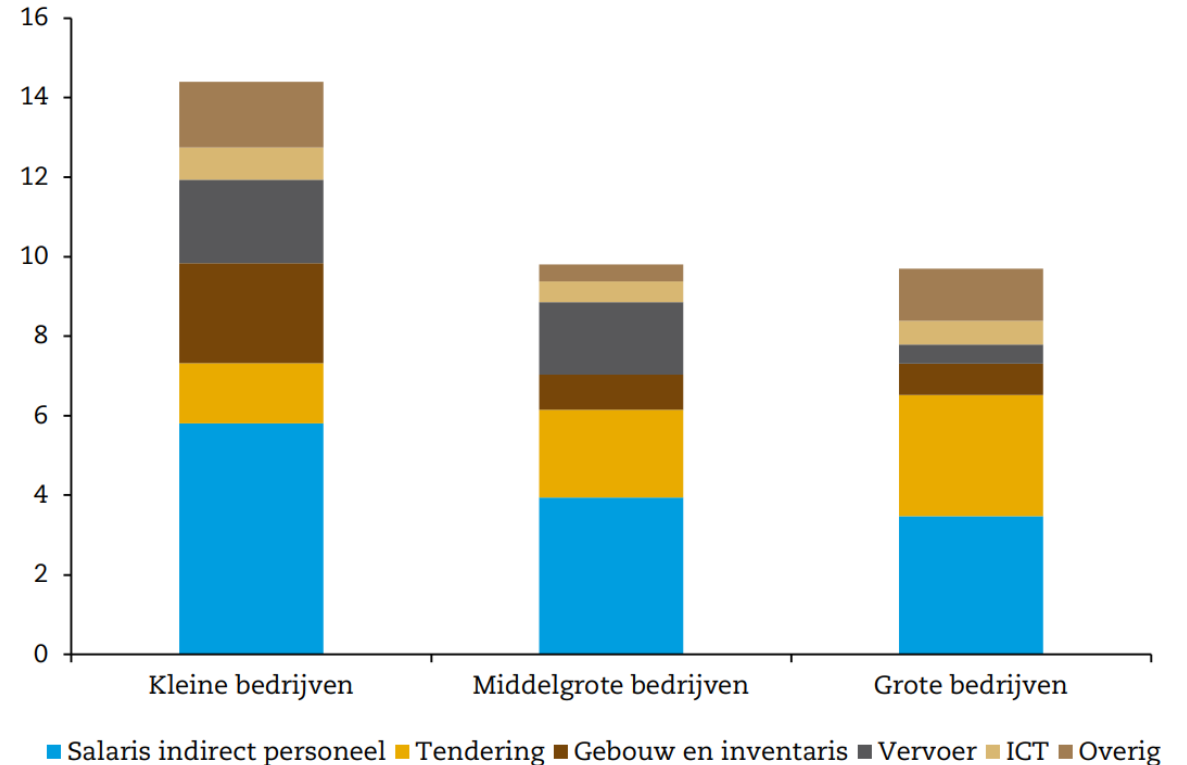
Essentiele take-aways:

- Gezonde prijsrisicoregeling (CPI, Grondstofprijsindex, CAO lonen index)
- Indexatiesregelingen: voorkomt dat 1 partij onevenredig veel last draagt van prijsstijgingen (*belangrijker bij lange termijn contracten*)
- In geval van calamiteiten en verstoring van de supplychain noodzaak tot een handelingskader (*Oekraïne, Corona*)

VII. Tenderkosten & AK (1 van 2)

1. **Algemene kosten (AK)** gemiddeld 9,9% van directe kosten in de civiele bouw (2021), met 14,4% bij kleine bedrijven, 9,8% bij middelgrote en **9,7% bij grote bedrijven**.
2. **Grote variatie** bij kleine bedrijven (bandbreedte 15 procentpunt), uniformiteit bij grote bedrijven (bandbreedte 2 procentpunt).
3. **Samenstelling AK:** Salariskosten indirect personeel (gem. 3,7%) en tenderkosten (2,8%) vormen grootste onderdelen.
4. **Bedrijfsgrootteverschillen:** Salariskosten domineren bij kleine bedrijven, terwijl **tenderkosten een groter aandeel hebben bij grote bedrijven (3,1%)**.
5. **Toenemend aandeel in AK** door groeiende digitalisering, met toepassingen in ontwerp, calculatie en urenregistratie.

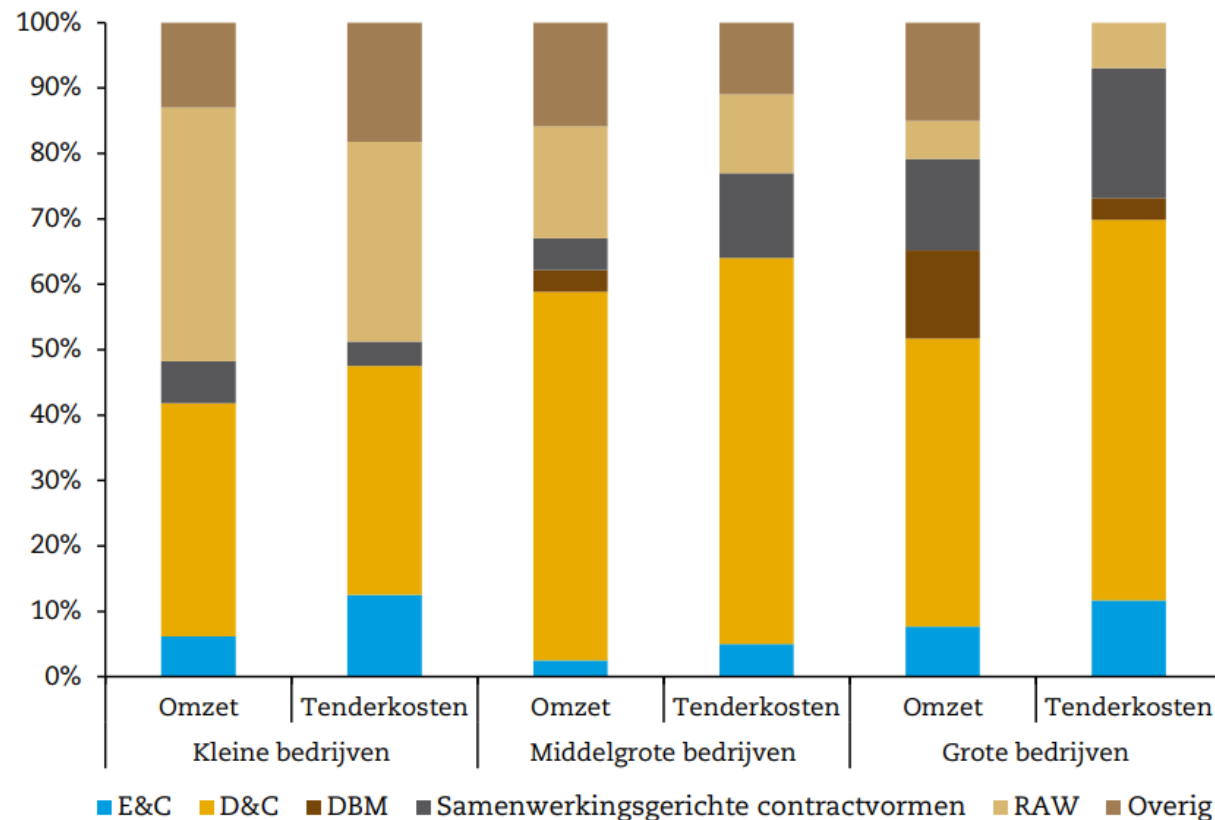
Figuur 1 Samenstelling AK, per grootteklasse, 2021 (% van directe kosten)



Bron: EIB

VII. Tenderkosten en AK (2 van 2)

Figuur 3 Verdeling omzet en tenderkosten naar contractvorm, per grootteklasse, 2021 (%)



Bron: EIB

- D&C-projecten vormen het grootste aandeel in de tenderkosten.
- Bij grote bedrijven betreft D&C bijna 60% aandeel in de tenderkosten, eveneens groter dan het omzetaandeel.
- Bij grote bedrijven betreft 20% van de tenderkosten samenwerkingsgerichte contracten.

Noot: de hoge tenderkosten voor D&C en samenwerkingsgerichte contracten hangen samen met het feit dat deze projecten vaak nog in de voorbereidende fase zijn, met relatief lage gerealiseerde omzet.



Voor een
mooier
Nederland



Society

Ambition to reduce CO2 emission in 2030 with 50%

Our Clients

CO2 emission

Indirect CO2 emission

BAM

CO2 emission

Indirect CO2 emission

Partners

CO2 emission

Indirect CO2 emission

Suppliers

CO2 emission

Business Case

Investeren emissieloos materieel

BAM geeft je energie



bam BC Emissieloos materieel (1)



Kosten Vergelijking:

- Hybride: +€125 per dag t.o.v. traditionele Euro 6 sondeertruck.
- Elektrisch: +€550 per dag t.o.v. traditionele Euro 6 sondeertruck.
- Tariefstijging per Sondering: Verwachte verhoging 40-50% afhankelijk van afstand tot werf en aantal sonderingen, wat resulteert in een significante kostentoename.

Investeringskosten:

- Volledig Elektrische Sondeertruck (2022): €1,1 miljoen.
- Huidige Schatting (2024): Verhoging van 35-40% door stijging in staal-, batterij- en arbeidskosten.
- Subsidie (mogelijk): €150k-200k, maar toewijzing is onzeker en afhankelijk van loting bij overschrijving.

Business Case Uitkomst:

- De huidige business case is negatief voor de aanschaf van elektrische sondeertrucks.
- Vanuit duurzaamheidsdoelen is er echter wel een wens om richting elektrisch en hybride materieel te bewegen.



BC Emissieloos materieel (2)

- **Uitdaging investeren:** Onderscheidend vermogen van emissieloos materieel wordt in aanbestedingen niet beloond, waardoor investeringen niet lonen. Momenteel is het investeringsvolume beperkt.
- **Kostendelta:** Emissieloos materieel kost 1,6 keer meer dan traditioneel materieel. Zonder stimulans wint traditioneel materieel in de markt.
- **Tijdslimiet tot 2030:** Grote verhuurbedrijven investeren slechts 10% in emissieloos materieel door lage vraag. Voor volledige overstap naar emissieloos in een 10-jarige afschrijving is een investering van 2% van de omzet nodig, wat niet gedekt kan worden door de gemiddelde winstmarge van 1,5%.
- **Dringend Actie Nodig:** Ontwikkeling van zwaar emissieloos materieel kost 1-1,5 jaar. Bestellingen moeten tijdig geplaatst zijn voor beschikbaarheid voor 2030.
- **Duurzame Doelen publieke opdrachtgevers:** Nodig is zekerheid over lange termijn doelstellingen (minimaal 10 jaar), gezien de afschrijftermijn van zwaar materieel.





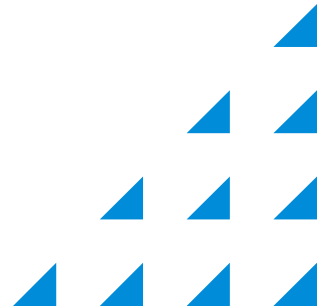
Maarten Burggraaf

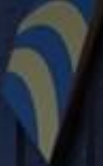
Manager Bedrijfsbureau

m.burggraaf@duravermeer.nl



DURA VERMEER





DURAVERMEER

Selectieproces Tenders

Operatie Backstage

2 juli 2025



DURAVERMEER
Waarmaken van ambities

DURA VERMEER

IN HET KORT

> KERNWAARDEN

- VEILIGHEID OP ÉÉN
- BETROUWBAARHEID
- KWALITEIT

> VERNIEUWINGSAMBITIES

- DUURZAAMHEID
- DIGITALISERING
- INNOVATIE

> FAMILIEBEDRIJF

MET 170 JAAR

ERVARING

3.000
MEDEWERKERS

OMZET

€2,1
MILJARD

➤ 3 DIVISIES

- > Bouw & Vastgoed
- > Infrastructuur
- > Techniek

> INFRASTRUCTUUR

> UTILITEITSBOUW

> REGIO NOORD OOST



WWW.DURAVERMEER.NL



Dura Vermeer Regionale Projecten BV

Regio Noord Oost



- Werken tot 20 / 30 MIO
- Sector: Infra of Civiel
- Verdeeld in focusgebieden: Noord, G&O en Civiel
- Sterk in: Asfalt, Straatwerk, Rioolwerk, BRM / WRM, en civiele projecten (bruggen, tunnels, sluizen, gemalen, industrie)



Operatie Backstage

De afwegingen

Congres infrabeheerders: gespannen markt vraagt om verleidingsdans

Nouska du Saar | Gepubliceerd: 13 jun. 2025

Delen

Opslaan



De aanbesteding van de renovatie van de Zeelandbrug mislukte: er kwamen nul inschrijvingen.
Foto: Shutterstock

Beheerders van infrastructuur moeten meer moeite doen om aannemers binnen te halen, is het duidelijke signaal tijdens het congres van Platform Weg- en Waterbeheerders (WOW). Want in de infrasector die bol staat van het werk is het niet de opdrachtgever die kiest, maar de opdrachtnemer.

- **Expertise** – Past het project bij onze kennis en ervaring?
- **Capaciteit** – Kunnen we sleutelrollen goed invullen?
- **Portfolio** – enkel of meerdere objecten (meerjarig contract)
- Zorgt het voor spreiding binnen onze opdrachten?
- **Onderscheidend vermogen** – Kunnen wij ons positief onderscheiden?
- **Relatie** – Kennen we de opdrachtgever en sluit de samenwerking aan?
- **Risico's** – Is de verdeling van risico's evenwichtig?
- Type contract: gezamenlijk of interpreteren?
- **Tenderinspanning** – Wat vragen de kosten en doorlooptijd?
- **Vorbereidingstijd** – Zagen we de tender tijdig aankomen?
- **Rendement** – Is een marge van realistisch?
- **Identificatie** – Willen we bijdragen aan dit project (bijv. duurzaamheid)?
- **Contractmanagement** -Onafhankelijk beoordeeld
- **TFD proces** – afleggen van verantwoording

Uitkleden tunnelproject Zuidasdok zet aanbesteding op scherp

Nouska du Saar | Gepubliceerd: 03 jul. 2024 | Gewijzigd: 10 jul. 2024

Delen

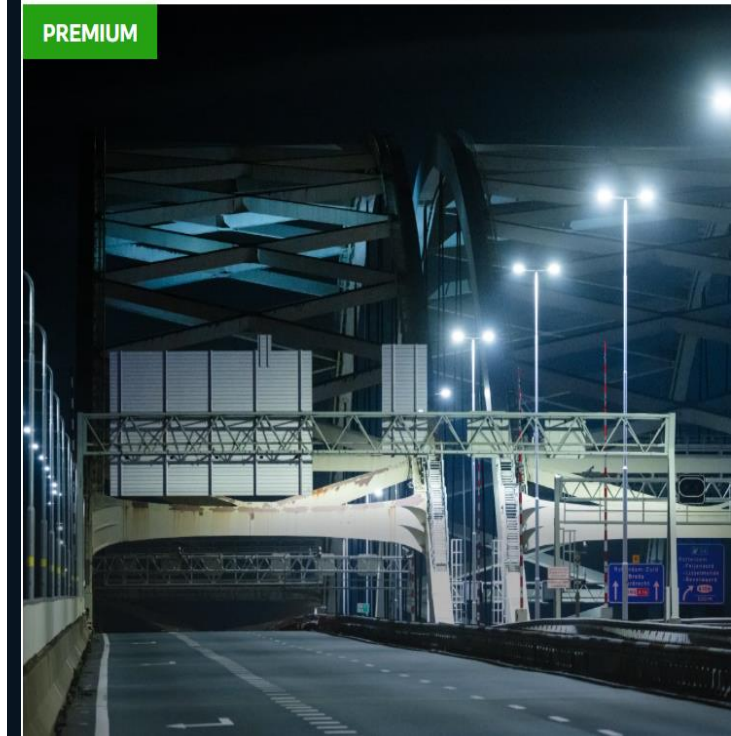
Opslaan



Rijkswaterstaat stopt aanbesteding Van Brienenoordbrug

Gepubliceerd op 22-01-2024 om 11:38

PREMIUM





**WERK
MEER
SAMEN**

werkenbijduravermeer.nl



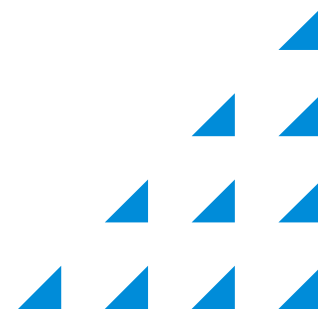


Hidde Kriele
Directeur
Eigenaar

h.kriele@mouswaterbeheer.nl



WATERBEHEER





Samenwerken in de waterwereld

Organisatie overstijgend samenwerken & leren





Kennispartner voor gemalen, riolering, bruggen & sluizen

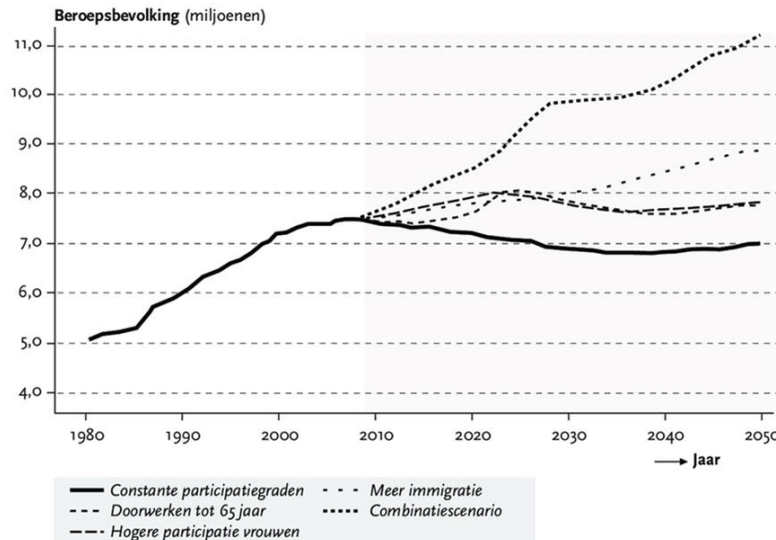
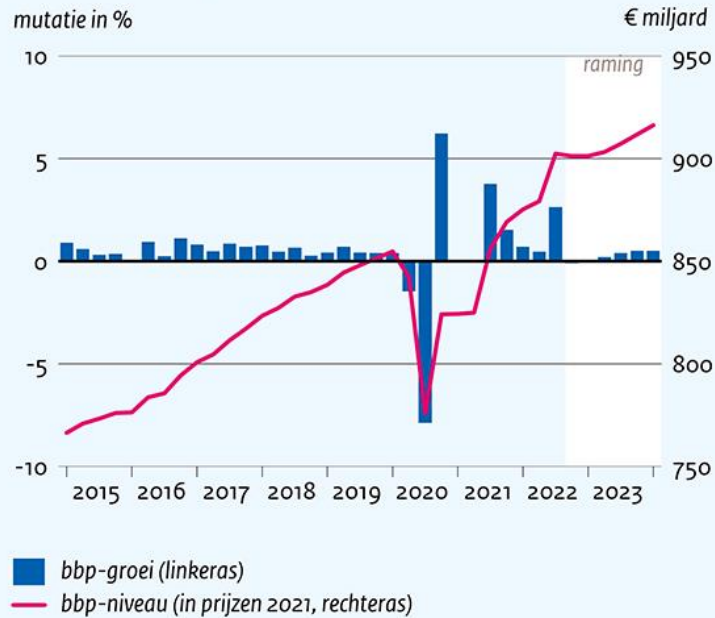


De vakmensen van Mous Waterbeheer bedenken, ontwikkelen, leveren en onderhouden innovatieve oplossingen voor gemalen, bruggen en sluizen. Wij zorgen ervoor dat Nederland droge voeten houdt.

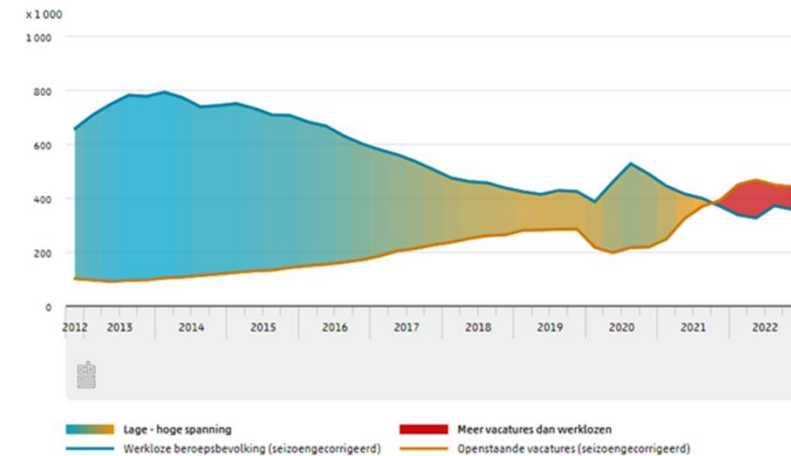


Ontwikkelingen in de beroepsbevolking en economie

Economische groei in Nederland



Openstaande vacatures en werkloze beroepsbevolking (seizoengecorrigeerd)



Wat betekenen deze ontwikkelingen voor de arbeidsmarkt?

- ✓ Werkzekerheid!
- ✓ Mensenmarkt
 - de mensen kiezen de werkgever
- ✓ De werkgever solliciteert bij werknemers

- ✓ Opdrachtgevers en opdrachtnemers
 - hebben beide te maken met deze ontwikkeling
 - structureel tekort aan personeel en een groeiende economie



Ontwikkelingen in onze maatschappij

Enorme woningbouw
opgave tot 2030

Energietransitie

KRW maatregelen
waterschappen

Renovatie RWZI's en
gemalen waterschappen

Drinkwaterbeschikbaarheid

Richtlijn stedelijk
afvalwater

Rijks Vastgoed bedrijf oa.
defensie

Etc...



Organisatie overstijgend samenwerken = langdurig vertrouwen hebben in elkaar



- Duurzaamheid
- Veiligheid
- Kennisbehoud en kennis delen
- Standaardiseren
- Digitaliseren

De marktvisie

Maximale maatschappelijke waarde

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 uitvoering voor kennis en capaciteit
Focus op prijs/kwaliteit product	Focus op maatschappelijke waarde over levenscyclus



De mens staat centraal

Van	Naar
Nadruk op contract	Nadruk op contact (mensen en vakmanschap)
Hiërarchische relaties	Samenwerken o.b.v. gelijkwaardigheid en complementariteit
Handelen uit bedreigingen	Handelen vanuit kansen (o.b.v. vertrouwen)
Verkokering van kennis en kunde	Investeren in kennisopbouw en bekwaamheid



Een gezonde bouwkolom

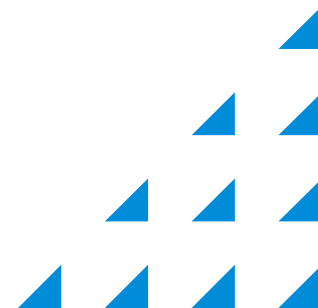
Van	Naar
Risico's verdelen	Risico's beheersen en beheersmaatregel en verdelen
Opschalen in de markt	Meer ruimte voor ketensamenwerking
Realiseren van projecten	Realiseren en verbinden van opgaven
Verliesgevend verdienmodel	Eerlijk verdienmodel voor alle partijen in de keten



Willem van der Linde

Algemeen Directeur Bouw en Infra

w.vanderlinde@hegeman.com



Operatie Backstage

Hegeman
bedrijven



Hegeman vestigingen

- Regio Groningen
- Regio Zwolle
- Regio Nijverdal
- Regio Amersfoort





Nieuwbouw Rijkskantoor – Mandemaat Assen

Missie & Visie

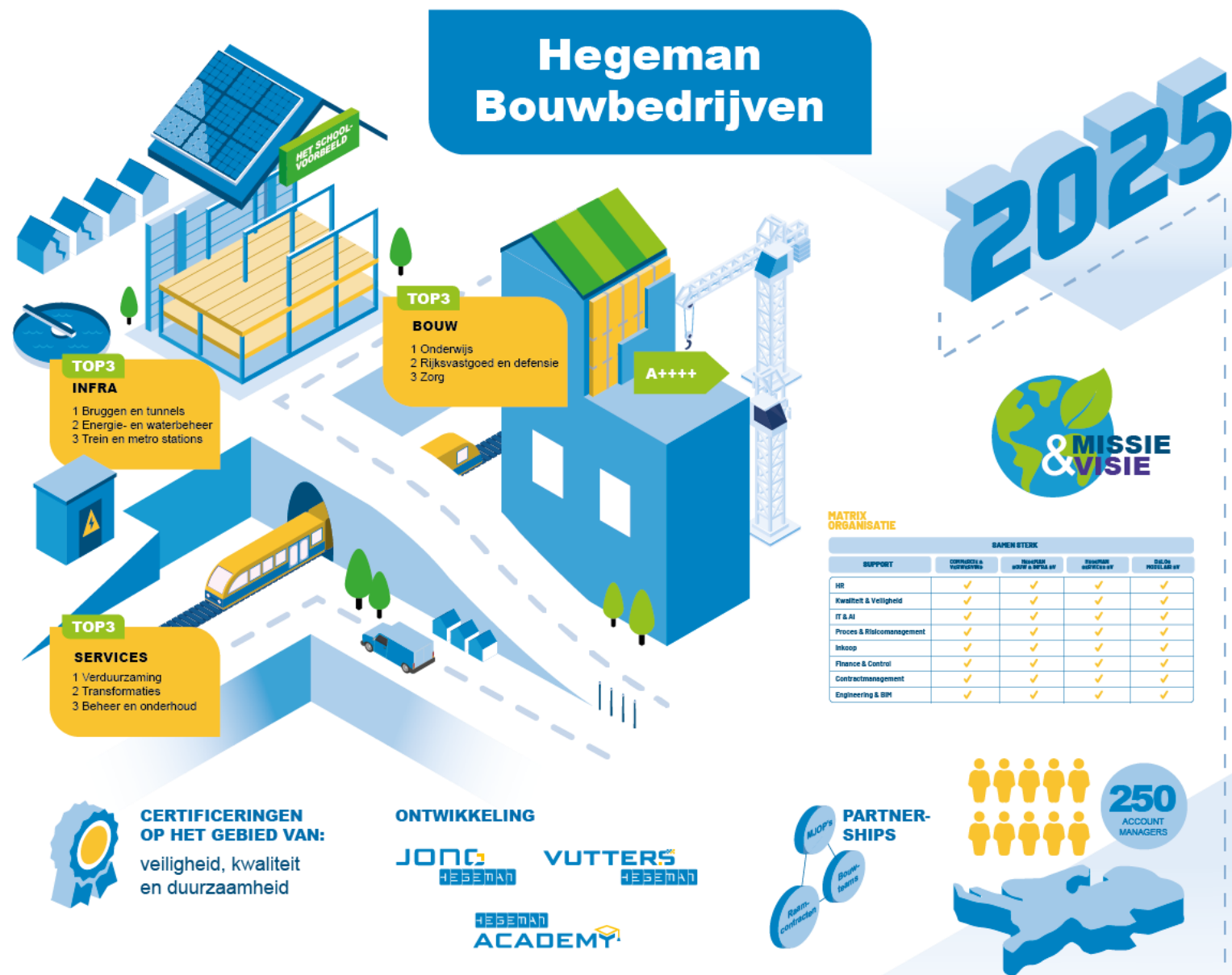
Onze missie

"Het meest duurzame bouwbedrijf voor onze planeet met het belang van onze klant centraal."

Onze visie

"We veranderen de wereld van de bouw. Dit doen wij door duurzaam bouwen en de belangen van onze klanten centraal te stellen. Wij zijn een data gestuurde organisatie waarmee wij onze interne- en externe processen continue optimaliseren. Hiermee borgen wij de voorspelbaarheid voor de klant en onszelf."

Bouw & infra



Bouw & infra



Driven by Challenge

ONZE BELOFTE

Kennis, gedrevenheid en partnerschap zijn onze bouwstenen voor succes!

2026
2030

70%
OMZET
VIA TRADITIONELE
AANBESTEDINGEN

30%
OMZET
VIA RAAMCONTRACTEN
EN PARTNERSHIPS



Specialist in Circulaire en
Remontabele bouw voor
maximale flexibiliteit en
restwaarde

5 PIJLERS

VEILIGHEID
OP 1



LEUKSTE
BOUWBEDRIJF
VAN NL



DUURZAAMSTE
BOUWER
VAN NL



KETEN-
SAMENWERKING



TECHNISCHE
KENNIS



TOP3

INFRA

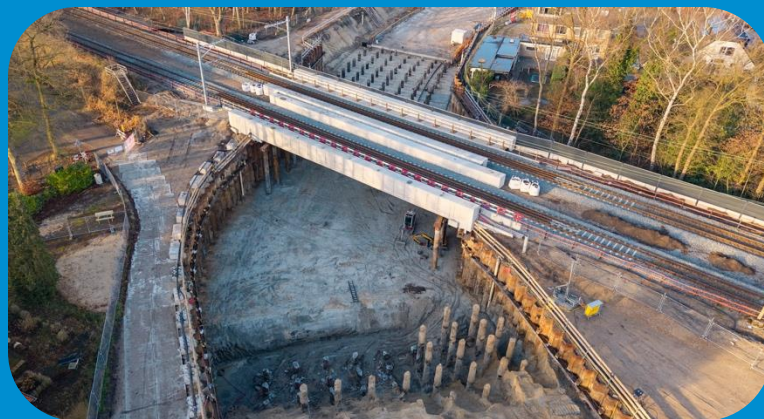
- 1 Bruggen en tunnels
- 2 Energie- en waterbeheer
- 3 Trein en metro stations



Onderdoorgang Laan van Osseveld - Apeldoorn



Siemens Trafogebouw - Breezanddijk



Onderdoorgang - Maarsbergen



Stationsomgeving - Dordrecht Zuid

TOP3

BOUW

- 1 Onderwijs
- 2 Rijksvastgoed en defensie
- 3 Zorg



Rijkskantoor Mandemaat - Assen



Incidentenbestrijding ProRail - Amersfoort



Xplore Agoraschool - Amsterdam



Hoofdkantoor TotaalBED - Hattemerbroek

Strategie en Positionering

Omzet uitgangspunt

(omzet x 1000)	2024	2025	2026	2027	2028
Hegeman Bouw & Infra	75.000	85.000	85.000	90.000	90.000
Hegeman Services	28.000	45.000	50.000	50.000	55.000
Delos Modulair	2.000	5.000	10.000	20.000	30.000
	105.000	135.000	145.000	160.000	175.000

EBITDA

Omzetstijging van 4% in 2024 naar 6% in 2028

Ca **2%** van de 8% AK zijn verkoopkosten

Strategie en Positionering

Focus op ontwikkelingen



Strategie en Positionering

Focus op ontwikkelingen



Strategie tenders Hegeman Bouw & Infra

FOCUS

VERWERVING

- 80% Tendersnet / 20% onderhands (B2B)
- Onderscheidend vermogen op basis van kwaliteit (vanaf 40 a 50%)
- Hoge mate van complexiteit
- Geografisch
- Tenderkosten (0,5 % vd aanneemsom of 10K /week, UAV GC 1% vd aanneemsom)
- Voorkeur tendervergoeding
- Risicoprofiel
- Recurring business
- Doorlooptijd : start tender – start realisatie

CONTRACTEN

- UAV-GC , Bouwteams en UAV
- Bankgaranties (max 5%)
- Cash-flow
- Verzekerbbaar
- Indexatie mogelijkheden

OPDRACHTGEVERS

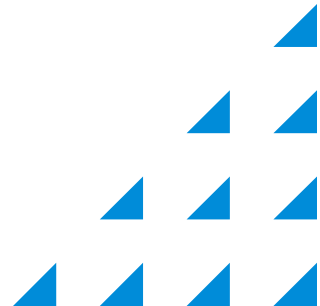
- Overheidsopdrachtgever, Energiemarkt, B2B
- Betrouwbaarheid
- Voorspelbaarheid





Erik Deuring
Adviesgroepmanager
Kunstwerken

erik.deuring@anteagroup.nl



Operatie Backstage
Overweging binnen
Antea Group

Antea Group

Understanding today.
Improving tomorrow.

30 januari 2025

www.anteagroup.nl

Veiligheid op de eerste plaats

Wanneer de slow-whoop (het ontruimingsalarm) klinkt:

- Volg dan de aangegeven vluchtroute
- Gebruik de trap in plaats van de lift
- Ga naar de verzamelplaats
- Volg de instructies van de bedrijfshulpverlening (BHV)



Antea Group



- Top 5 ingenieursbureau NL
- 1.700 medewerkers
- Jaarlijkse omzet 280 miljoen
- 38.000 projecten per jaar
- Omvang varieert van € 1.000 tot > € 10.000.000



Understanding today.
Improving tomorrow.

Antea Group en tenders

- Jaarlijks 45.000 offertes
- Jaarlijkse kosten voor tenders – ca. 15 tot 20 miljoen
- Ca 100 tot 125 fte nodig voor tenderen
- 20% van offerte wordt geen opdracht
- 5 tot 8 miljoen verloren tenderkosten



4 perspectieven

- Team

- Beschikbaarheid / werkvoorraad
- Enthousiasme bij opgave
- Passend bij strategie en team

- Opdrachtgever

- Strategisch belang
- Bekend?
- Eerdere ervaringen
- Voldoende spreiding

- Project

- Strategisch belang?
- Bekend?
- Langjarig?
- Risicoprofiel?

- Contract/ uitvraag

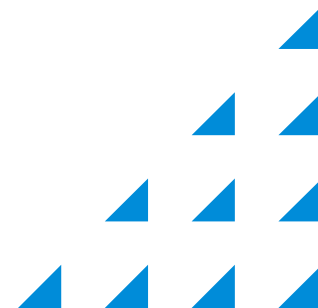
- Inzet tender versus verwachte omvang
- Voorwaarden (onbeperkte aansprakelijkheid -> NoGo)
- Scoringskans



Danny Boer

Key-accountmanager

danny.boer@spie.com



Operatie Backstage

Regio Zuid
18-06-2025

Bent u de ideale klant
voor SPIE ?



Welkom

Naam: Danny Boer
Leeftijd: 54 jaar
Gehuwd: Tineke (3 kinderen en 2 kleindochters)
Opleiding: HTS wtb / bedrijfskunde
Hobby: Gezin, tuinieren en wandelen

Inspectie & onderhoud	1986	Hofman Sld BV
Hoofd bedrijfsbureau	1992	Hofman Sld BV
DGA	1996	Hofman Sld BV
BD Manager	2010	SPIE Nederland BV

Ondernemend, energiek, dynamisch, enthousiast en positieve denker.

Houdt van complexe uitdagingen, teamplayer, gericht op samenwerking en behalen van synergie.

In- en extern verbinder en bruggenbouwer !





SPIE



Markt van SPIE BSG

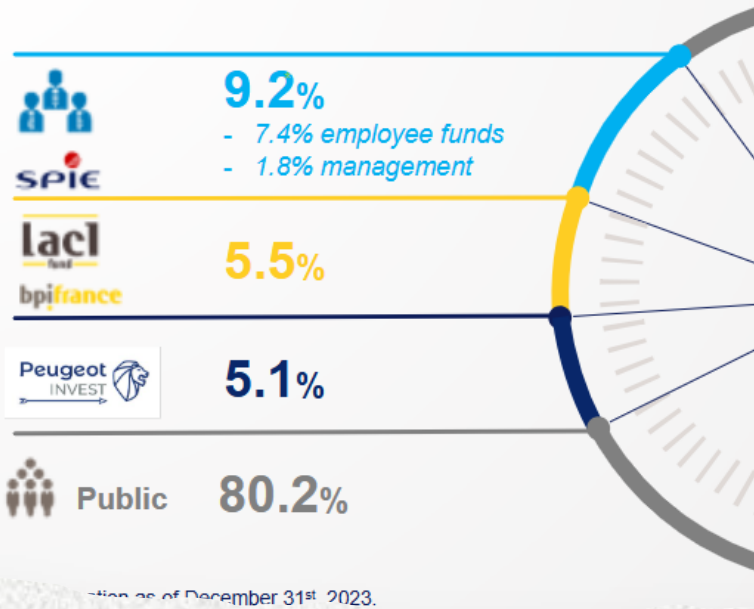
Bruggen, Sluizen en Gemalen.

Natte infra +

- *Renovatie*
- *Onderhoud*
- *Restauratie*
- *Nieuwbouw*
- *Upgrade*



Capital structure*

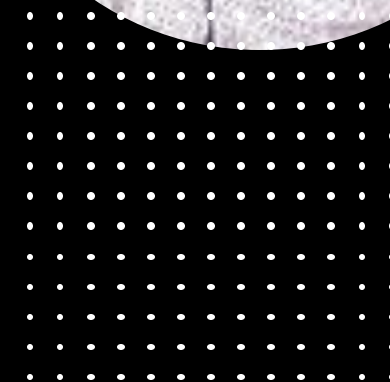
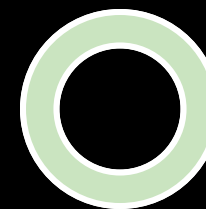
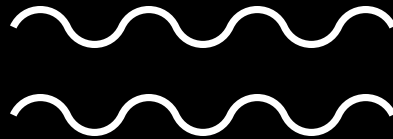


Tenders > 6 mio (!)

- Passend in strategie / greenshare
- Risico profiel / beoogd rendement
- Strategische pijlers
- Commitment DCN / BU

Afwegingen

- Leuk en uitdagend werk
- Tendercapaciteit
- Scoringskans
- Type contract
- Risico's
- Synergie
- Uitvoeringscapaciteit
- Kennis en kunde
- Hoofdaannemer / onderaannemer
- Lange termijn relatie klant



Dus bent U de klant die:



Multi disciplinaire werken in de natte infra te vergeven heeft;

Hier samen met SPIE een juist contract voor wil opstellen;

De toegevoegde waarde van SPIE waardeert in het project;

Ervan geniet om samen resultaten te bereiken;

Waardering en respect heeft voor alle projectmedewerkers;

Zorgt voor een fijne werksfeer en positieve werkhouding;

Staat te popelen om meerdere projecten samen op te pakken;

Bouwt aan langdurige relatie en samenwerkingsvorm;

dan zoeken wij U !!!



Olaf Dirkx

Algemeen Directeur

o.dirkx@wagemaker.nl





**Op ons kun je
bouwen. Altijd
en overal.**

Operatie Backstage: een kijkje achter de schermen bij ons commerciële proces

Een kijkje in de keuken bij Wagemaker

1. Over Wagemaker
2. Duurzaam
3. Inspiratie
4. Strategie
5. Droomproject
6. Strategische Tenderplanning
7. Go / No-Go
8. Tips





TIKTOY





TROPEN
MUSEUM
ONZE
KOLONIALE
OPENIS

2.15

6

P

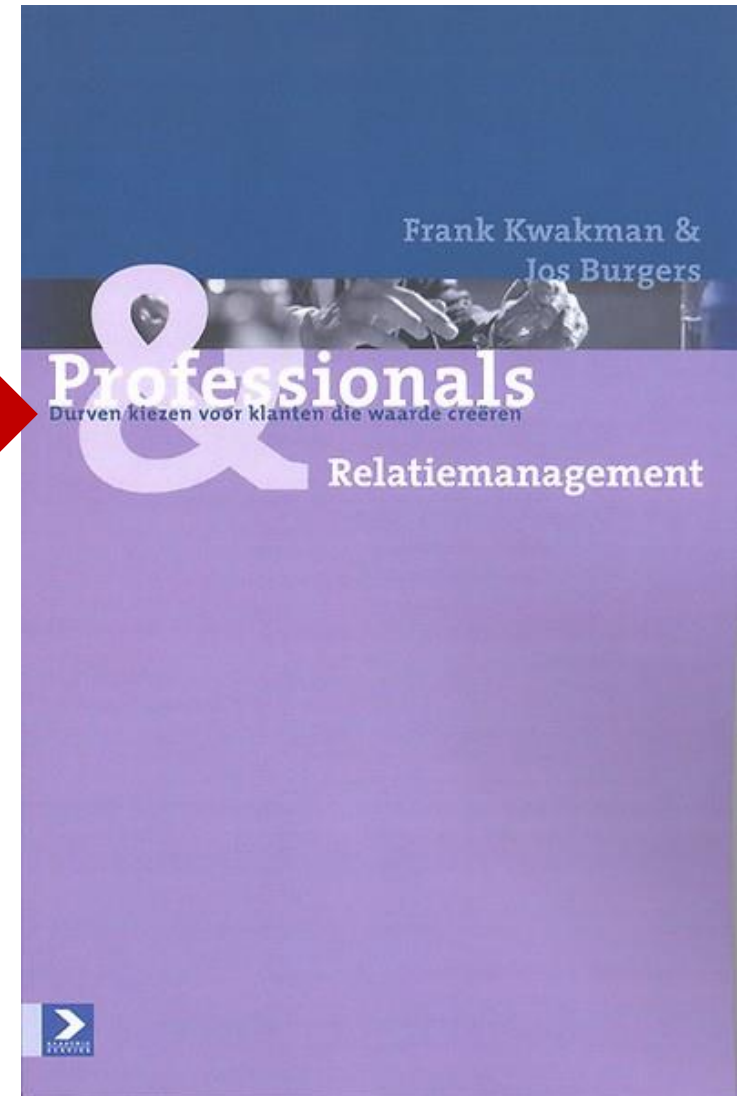
Inspiratie m.b.t. klantgerichtheid



Strategie: Duurzaam Relatiemanagement

Dat betekent:

- Werken aan duurzame relaties
- > 5 jaar achtereen opdrachtgever
- Wederkerigheid
- Voornamelijk 1 op 1



Droomproject



Strategische Tenderplanning

- Minimale werkvoorraad van 3 maanden, totale orderportefeuille 6 tot 12 maanden.
- Strategische tenderplanning per 'klantgroep' (3 tot 5 jaar vooruit)
- Deze tenderplanning is gebaseerd op inkoopplanningen opdrachtgevers en algemeen bekende informatie (veldwerk).

TOP:

Alle informatie is welkom, zeker over de planning en scope.

Hoe eerder hoe beter.

Afwegingscriteria (GO / NO-GO)

	wegingsfactoren					
	0%	50%	100%			
	✗	!	✓	input		output score
1. Klantkennis	nee	beperkt	we kennen hem	we kennen hem	▼	✓
2. Te verwachte concurrenten	≥5	≤4	≤2	≥5	▼	✗
3. Verhouding prijs vs kwaliteit	≥75%	≤60%	≤40%	≤40%	▼	✓
4. Beschikbaarheid capaciteit	geen	"het gaat"	veel	veel	▼	✓
5. Complete scope in eigen regie	≥25%	≤50%	100%	≤50%	▼	!
6. Scope met vaste partners	Nee en onbekend	Nee en Bekend	Ja	Ja	▼	✓
7. Aantal partners	≥3	≤2	≤1	≤2	▼	!
8. Risico in de scope	Hoog	Middel	Laag	Middel	▼	!





Dank voor jullie aandacht

Operatie Backstage: 18 juni 2025



Floris Eenink

Projectmanager

floris.eenink@tauw.com



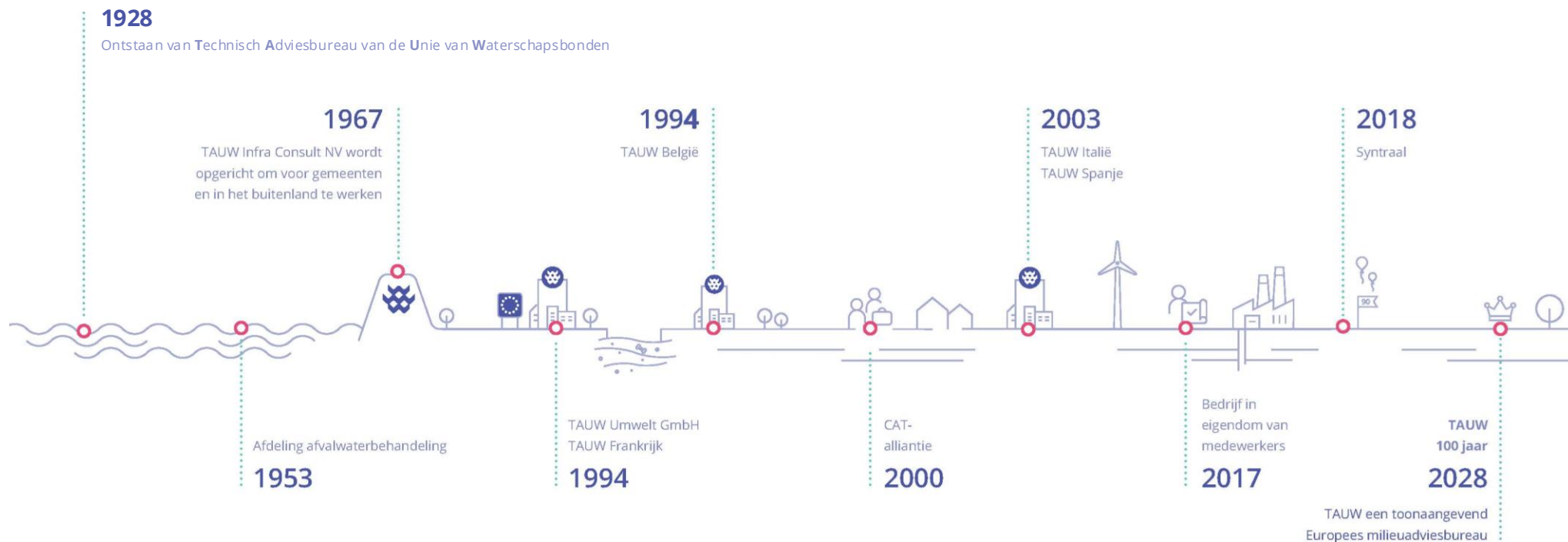


“Wij geven vorm aan een vitale leefomgeving,
door betekenisvolle oplossingen te bieden
en sterke expertise te combineren met
waardevolle partnerschappen”.

It's not just a daily job, it's

... a living ambition





Een greep uit onze belangrijkste expertise



Circulaire economie



Duurzame stedelijke ontwikkeling



Toekomstbestendige Infrastructuur



Compliance HSE



Klimaatadaptatie



Transaction and responsible investment services



Bodem



Ecologie & Biodiversiteit



Energietransitie



Industriële locatieontwikkeling



Waterveiligheid en Waterbouw



Waterkwaliteit

Wij zijn 100% in eigendom van de medewerkers



Anticiperen

Positioneren

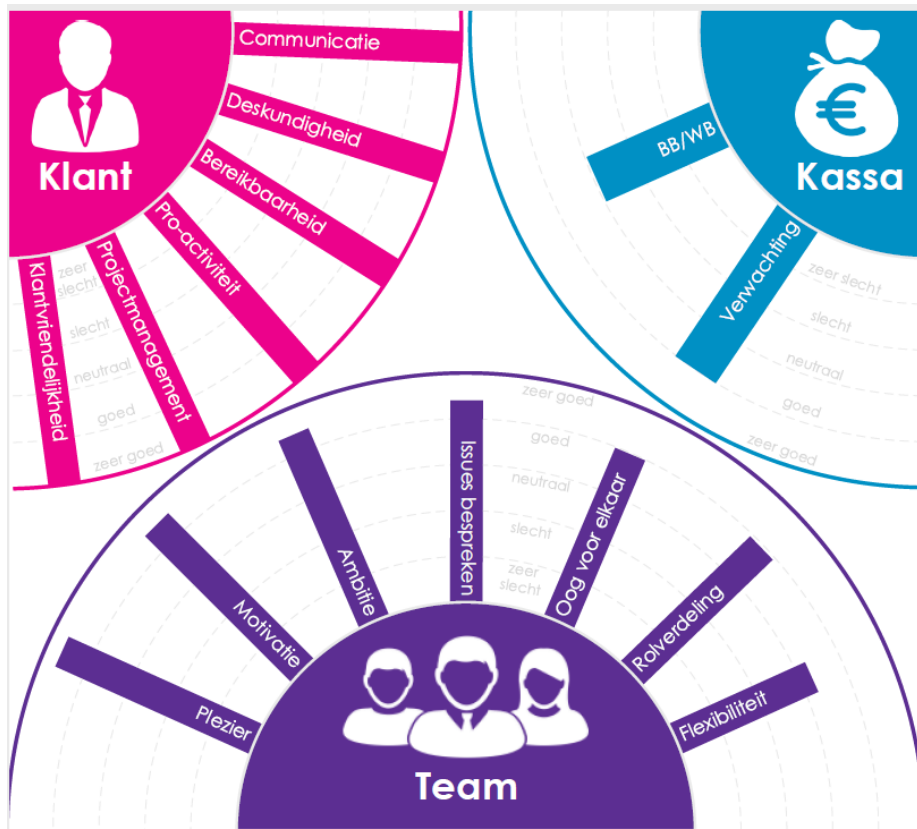
Strategie

Uitwerking

Afronding

Evaluatie

Kern: Happy Projects



Doelstellingen 2028



Moreel Kompas





Anticiperen



Positioneren



140 vragen



Checklist

Kunnen we het?



Winkans?

Wat is de scope van het project?

Welke projectleden worden uitgevraagd?

Willen we het?



Initiële kosten?

Hoe ziet het projectteam van de opdrachtgever eruit?

Omzetverwachting?



Wat is bepalend in de beoordeling / gunning?

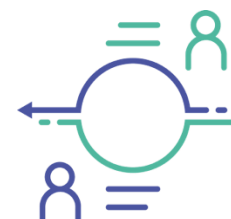
Twee niveaus

Afdelingsbedrijfsburo	Inhuur/ Detachering
	Type 1 € < 15.000
Bedrijfsburo TAUW NL	Type 2 € 15.000 – 125.000
	Type 3 € 125.000 – 500.000
	Type 4 € > 500.000

Gesprekstaafel met betrokken rollen en actoren

Samenstellen Team

+



Partnering

NO
GO

GO

Geef ons inzicht in jullie komende opgaven



Wat is voor ons doorslaggevend



Onze ideale 'customer of choice'

Oud

- Groslijsten
- Min. KGG
- Min. IenW (Badi-3)
- RWS (SROK)

Nieuw

- RC Prov. Utrecht
- RC HHNK + RC Limburg
- RC Eindhoven
- Regie inzet RKPIJ, MeMa TenneT-Diemen Ens, OVSA

Klant

- Open gesprek
- Echt partnerschap
- Volume & Continuïteit
- Heldere scope of realistische risicoverdeling
- EMVI met onderscheidend vermogen op de projectuitdagingen

Team

- Impact en waardering
- Optimale inzet projectteam (o.a. teamontwikkeling)
- Continuïteit (stabiliteit)

Kassa

- Eerlijk werk voor eerlijk geld (Risicobeheersing)
- Realistische vergoeding (initieel, beheer, meerwaarde)

De kern zit voor ons daarmee in:

- Match van verwachtingen
- Voorspelbaarheid & heldere scope (écht 1 op 1 in gesprek)
- Continuïteit (duurzame klantrelatie)
- Realistische (flexibele) voorwaarden



Klant



Team



Kassa

Aankomend talent

PL/PM



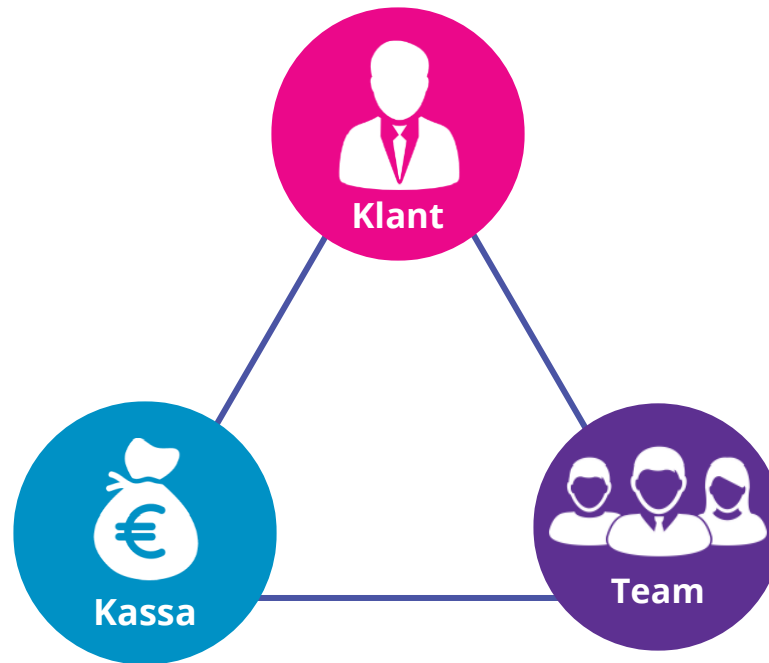


DO'S



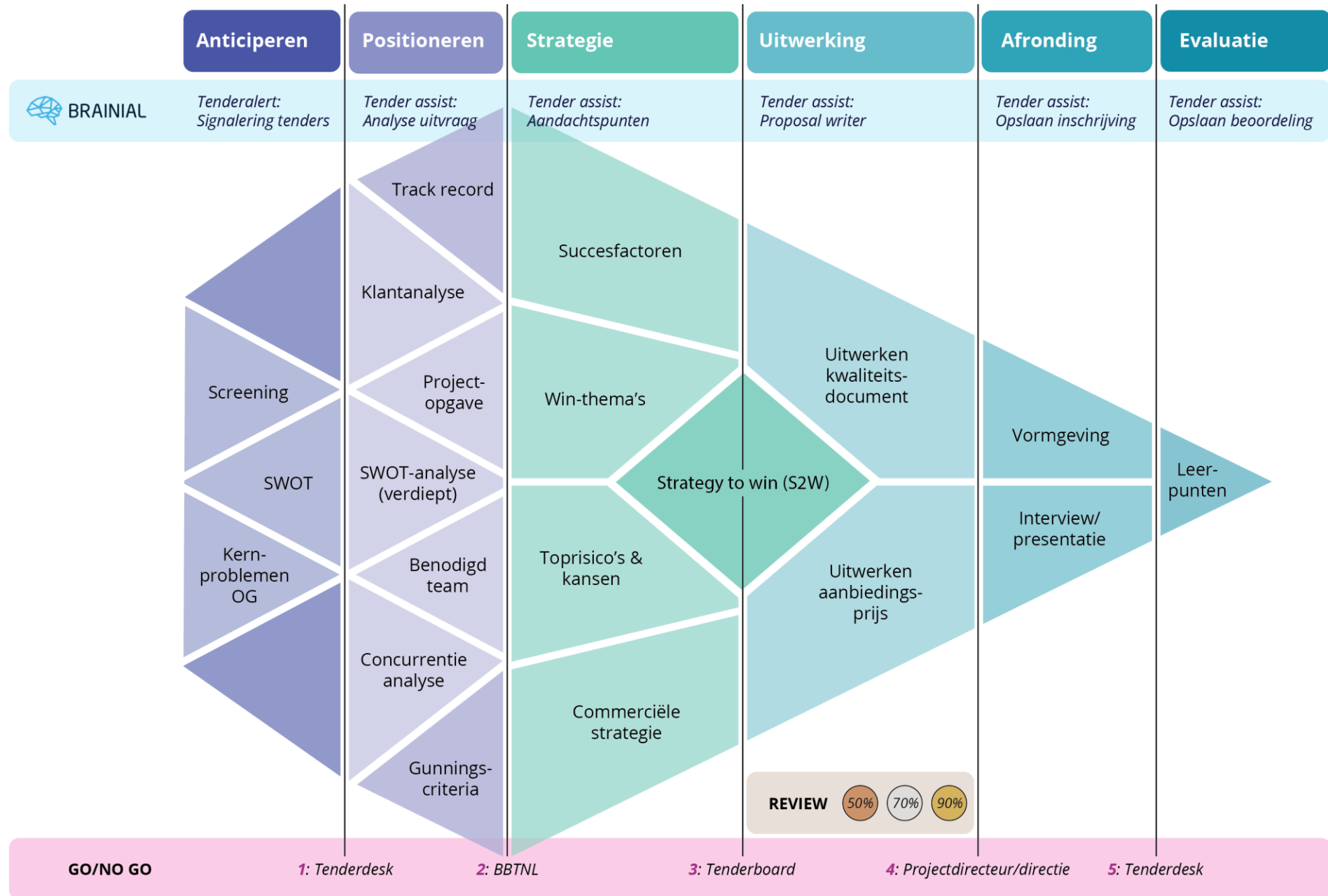
DON'TS





De markt is er klaar voor: Happy Projects!



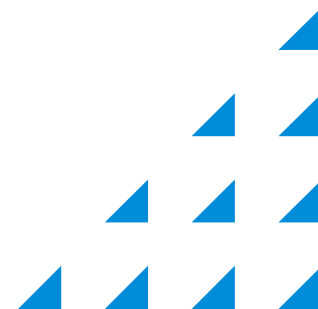




Hans de Wit

Bedrijfsleider

hdewit@damsteegtwaterwerken.nl





Damsteeegt

De verbinders van morgen

Aannemersbedrijf Damsteegt



Cijfers

125+ medewerkers

400+ projecten per jaar

5 productiehallen

30+ jaar ervaring

Wat we doen:

Bruggen

Kademuren

Beschoeiing &
Damwand

Steigers &
Vlonders

Duikers

Recreatieve
kunstwerken

Eigen productie:



Beton



Hout



Composiet



Staal

Selecteren van opdrachten, op basis van wat?

Opdrachtgevers die:

Op 10 minuten
reisafstand zitten

Onbeperkt budget
hebben

Geen concurrentie
uitnodigen

Overal ja op zeggen
en tekenen bij het
kruisje

Contract bestaande
uit een enkel A4tje
opdrachtbrief

En natuurlijk alle
risico's draagt

Selecteren van opdrachten, op basis van wat?

Project

Eigen inbreng?

Van A tot Z of...

Contractvorm

Hoeveelheid
objecten

Budget

Planning

Selecteren van opdrachten, op basis van wat?

Project

Locatie/ reistijd

Risico's

Tijdsduur

EMVI

Selecteren van opdrachten, op basis van wat?

Opdrachtgever

Relatie

Waardering

Nota vragen

Wie is er verder
aangesloten

Eerdere ervaringen

Werkplezier

Operatie Backstage

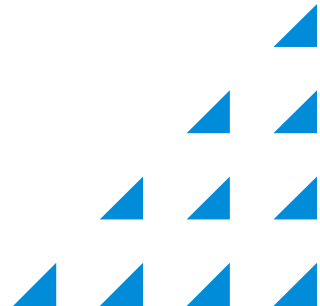




Geert Jan van Oosterhout

Program Director

g.v.oosterhout@duravermeer.nl





SAVERA SELECTIEPROCES TENDERS

OPERATION BACKSTAGE

Versie 11-6-2025



1. Introductie Savera



Savera staat voor Samenwerkingsverband voor de Vernieuwing en Renovatie Aanpak. We richten ons op werken die voldoen aan:

- Vernieuwing & Renovatie opgave
- Multidisciplinaire renovaties
- Passend in één van onze product-markt combinaties

Portfolio's & Programma's	OMVANG	Projecten
<i>geen Savera PMC</i>	Heel Groot (>100 mio)	<i>geen Savera PMC</i>
Savera PMC	Groot (>20 mio, <100 mio)	Savera PMC
Savera PMC	Klein (> 5 mio, <20 mio)	<i>Optionele Savera PMC</i>

- Aansluitend op onze kernwaarden

De Savera kernwaarden:

1. Vrijwillig maar niet vrijblijvend
2. Open, transparant, wederkerig
3. Voorspelbaar in onvoorspelbaarheid
4. Samen leren en innoveren

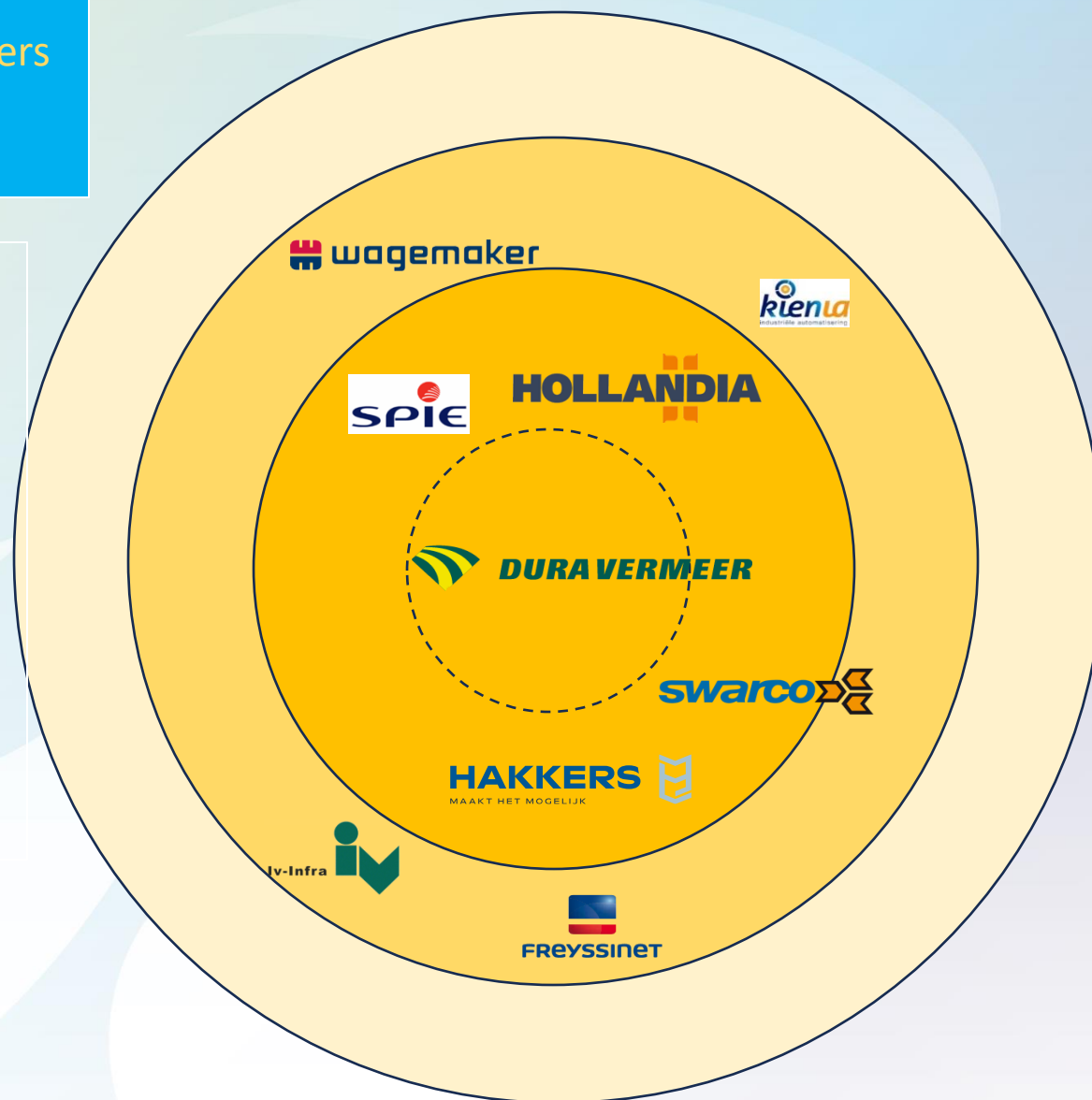
1. Introductie Savera: het ecosysteem

Primaire deelnemers: risicodragend, regisserend

Secundaire deelnemers: ondersteunend, uitvoerend, enablers

Tertiaire deelnemers: leveranciers, specialisten

- De Savera partners zitten in niveau 1 of 2
- Dura Vermeer zit in de regierol (binnenste cirkel)
- Per aanbesteding/project stappen Savera partners in of uit.
- Daarnaast kunnen specialisten aanschuiven, dit zijn de tertiaire deelnemers of projectpartners

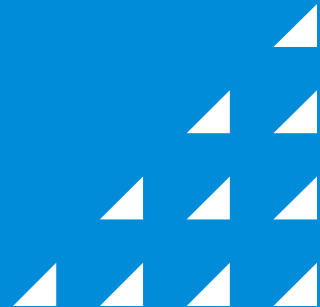


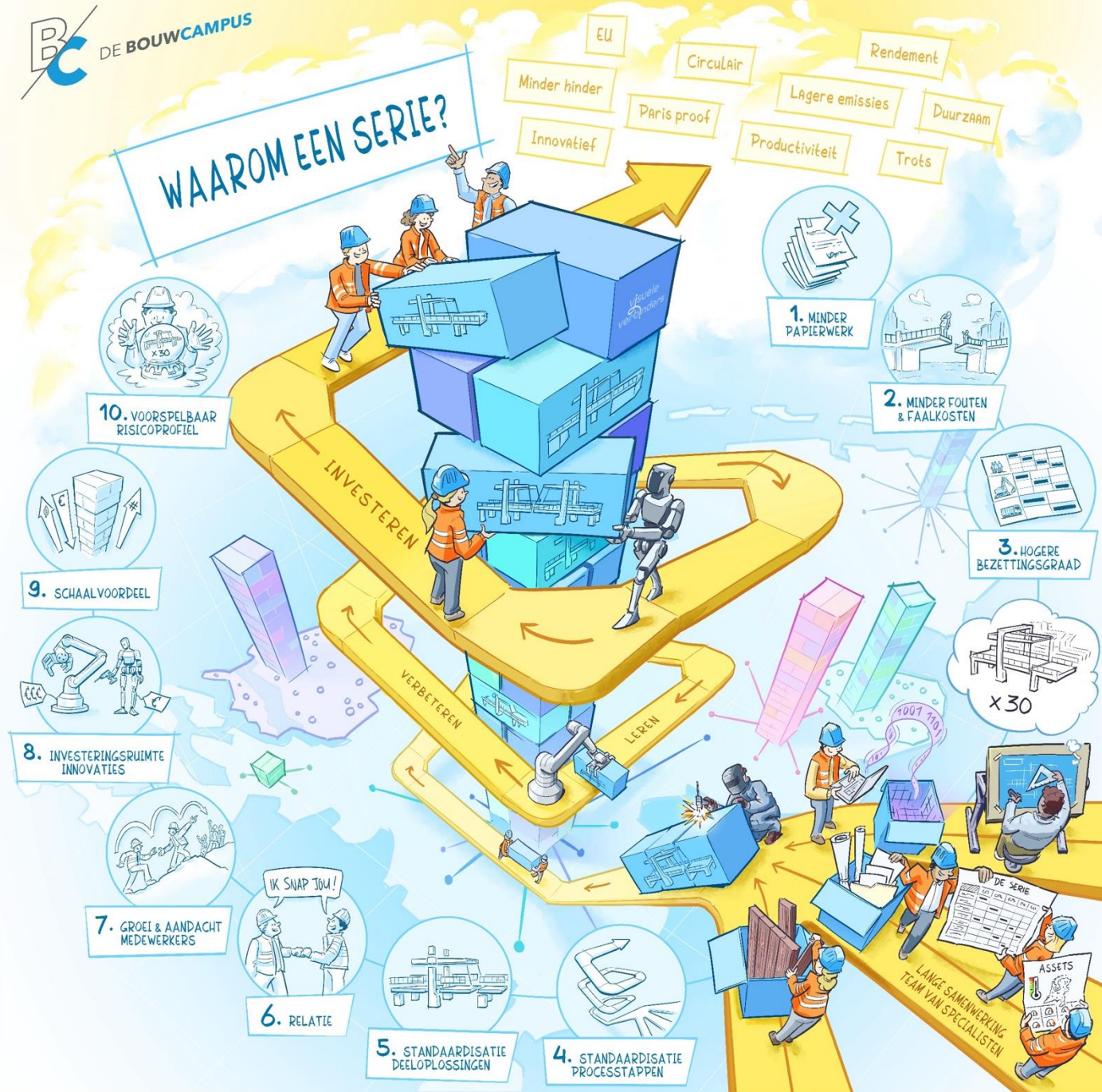
2. Savera Selectiecriteria

1. Is het een Savera PMC?
2. Sluit uitvraag en projectteam Opdrachtgever aan op kernwaarden Savera?
3. Sluit uitvraag aan op track record / past performance Savera partners?
4. Is er sprake van een evenwichtige risicoverdeling?
5. Is een marge $\geq 5\%$ haalbaar?
6. Kunnen we gezamenlijk de sleutelposities invullen?
7. Past de uitvraag bij de strategie van de participerende Savera partners?

OPERATIE BACKSTAGE

Een kijkje in de keuken bij opdrachtnemers





Zorg dat marktpartijen voor jou kiezen.

Werken in een serie mogelijk maken; met alle voordelen die dat oplevert.

Hoe dan? → www.DeBouwcampus.nl

BEDANKT!

WWW.DEBOUWCAMPUS.NL