

Resultaten marktconsultatie onderhouden en vernieuwen natte bediencentrales Tilburg en Maasbracht

Beste deelnemers aan deze marktconsultatie,

De belangstelling voor deze marktconsultatie was ruim voldoende. De aard en de inhoud van de antwoorden op de vragen en de gevoerde gesprekken zijn voor RWS waardevol gebleken en zullen helpen in de voorbereiding van de aanbestedingen.

Dank hier voor.

Hieronder volgt een korte uiteenzetting van de antwoorden. De uiteenzetting is beperkt tot de grote lijn. De formulering ervan is zodanig gekozen dat deze niet direct herleidbaar is tot specifieke antwoorden van individuele marktpartijen.

Algemene vragen	
A1	Welk advies kunt u Rijkswaterstaat geven in het kader van de uitfasering van besturingssoftware en onderhoud van systemen waarmee Rijkswaterstaat minder afhankelijk wordt van een enkel besturingsplatform?
	De antwoorden waren divers. Van het gebruik van open protocollen/open source systemen en bouwstenen principe tot het volledig vrijlaten en verantwoordelijkheid laten liggen bij de marktpartijen. Elk met zijn voors en tegens.
A2	Op welke wijze zou Rijkswaterstaat in haar contracten, in het kader van de problematiek geschetst in vraag A1, hierop kunnen anticiperen?
	Afhankelijk van het antwoord op A1 dwingend voorschrijven tot volledig vrijlaten.
Vragen over contractvorm en doorlooptijd	
B1	Hoeveel ervaring heeft uw bedrijf met meerjarige onderhoudscontracten op het gebied van Industriële automatisering, elektrotechnische en werktuigbouwkundige installaties?
	De gesproken partijen hadden in zijn algemeenheid ruim voldoende ervaring op het gebied van Industriële automatisering, elektrotechnische en werktuigbouwkundige installaties.
B2	Welke ervaring heeft uw bedrijf met DB(F)M contracten, D&C contracten en prestatiecontracten?
	De gesproken partijen hebben ruim voldoende ervaring met bovengenoemde contracten. Slechts een enkel bedrijf heeft ervaring met de F component in de contracten.
B3	Hoe kijkt uw bedrijf aan tegen een DB(F)M contract voor dit project?
	In zijn algemeenheid kijkt men positief aan tegen een DBM contract en ziet men voor de F component, in deze context, geen toegevoegde waarde. Een enkel bedrijf ziet de F component wel als toegevoegde waarde en heeft hier ook ruime ervaring in.
B4	Wat zijn vanuit het oogpunt van uw bedrijf de kansen en risico's voor een dergelijk contract?

Resultaten marktconsultatie onderhouden en vernieuwen natte bediencentrales Tilburg en Maasbracht

	Als kansen worden onder andere genoemd: optimalisatie LCC, toepassen assetmanagement in breedste zin van het woord, samenwerking, drive om te innoveren, ontwikkelen modules onafhankelijk van leveranciers. Als risico's worden onder andere genoemd: intensiever (duurder) aanbestedingsproces, onvoldoende kwaliteit aanbestedingsdocumenten (na gunning veel claims), onvoldoende ervaring van de Opdrachtgever.
B5	Welke contractvorm ziet uw bedrijf als meest geschikt en waarom?
	Hier kijken partijen divers tegen aan. Afhankelijk van de ervaring van het bedrijf varieert het antwoord.
B6	Wat is in uw ogen de meest geschikte vorm van samenwerken tussen Rijkswaterstaat en Opdrachtnemers voor dit project? Kunt u deze keuze toelichten?
	De vorm blijkt minder cruciaal te zijn. De verwachtingen, scope, KPI's moeten voor beide partijen helder zijn. Een langere looptijd wordt wel gezien als een van de voorwaarden om een goede samenwerking te bewerkstelligen.
B7	Welke vrijheden wil uw bedrijf hebben om totale kosten zo laag mogelijk te houden in relatie tot de te leveren prestatie?
	Het stellen van (functionele) eisen om een abstract niveau. De aannemer de vrijheid te geven in het bepalen van de frequentie van onderhoud en de vrijheid geven om te spelen met budgetten over de jaren heen. KPI's benoemen met bandbreedtes. Bonussen geven bij het bereiken van extra uitdagingen.
B8	Wordt de looptijd van het contract gebaseerd op LCC (10 tot 15 jaar) als realistisch gezien?
	In zijn algemeenheid wordt aangegeven dat, indien de Opdrachtgever daadwerkelijk LCC als uitgangspunt wil nemen, een contractduur van 10 tot 15 jaar, zelfs 20 jaar werd genoemd, hier tegen over moet staan. Bij kortere looptijden zullen bedrijven hun investerings beslissing niet baseren op LCC maar op het halen van einde contractduur. Een contract gebaseerd op LCC wordt vaak genoemd in relatie tot een DBM contract. Daarnaast zorgt een langere looptijd voor mogelijkheden tot innovatie.
B9	Wordt overname van het bestaande areaal na een korte looptijd van het contract als risico ervaren?
	De meeste bedrijven zien dit als een risico met diverse oorzaken maar ook met diverse oplossingen. Opdrachtgever dient zorg te dragen voor voldoende inzage in gegevens van installaties, systemen etc.
B10	Wat zou, volgens uw bedrijf, de optimale transitieperiode zijn en welke kansen en risico's ziet u hierin?
	De meeste bedrijven kiezen voor een transitieperiode van 3 tot 6 maanden. Een te lange periode wordt niet als positief ervaren. Een enkel bedrijf geeft aan dat, gezien de omvang van het contract, wellicht 8 tot 9 maanden beter zou zijn.
Vragen over DBFM contract	
C1	Heeft de markt ervaring met financieringscomponenten in contracten bijv in de vorm van DBFM?
	Slechts een enkel bedrijf heeft hier ervaring mee.
C2	Welke voor- en/of nadelen ziet de markt in deze constructie?
	Op een enkel bedrijf na ziet de markt geen meerwaarde van een F component in onderhouds contracten met vervanging. Nadelen worden o.a. gezien in de beperkte flexibiliteit (mogelijkheden van OG om aanpassingen door te voeren), complexere contracten, hogere transitiekosten. Voordelen welke o.a. zijn genoemd een hogere incentive van de aannemer om een hoogwaardig (vervangings) product/installatie op te leveren, meer aandacht op LCC.

Vragen over prestatiegericht onderhoud	
D1	Hoeveel ervaring heeft uw bedrijf met meerjarige prestatiegericht onderhoudscontracten?
	De vraag was niet helder. De meeste bedrijven hebben ruime ervaring met prestatie contracten maar meer in de zin van de traditionele prestatiecontacten dan contracten gericht op prestatie management. Enkele bedrijven hebben echter ook ruime ervaring met prestatie management contracten.
D2	Hoe kijkt uw bedrijf aan tegen een prestatiegericht onderhoudscontract voor de scope van het project zoals geschetst in par. 4.1.1. en 4.1.2?
	Positief, waarbij dezelfde nuancering gemaakt moet worden als bij D1.
D3	Wat zijn vanuit het oogpunt van uw bedrijf de kansen en risico's voor een dergelijk contract?
	Als kansen zijn o.a. genoemd: mogelijkheid tot kosten efficiënt onderhoudsregime, mogelijkheden om te innoveren en verbeteringen aan te brengen, incentive om zaken structureel aan te passen, etc. Als risico's zijn o.a genoemd: geen goede (reële en meetbare) KPI's, onvoldoende vrijheden voor aannemer, afbakening scope versus landelijk richtlijnen (bijv machine veiligheid)
D4	Welke aandachtspunten kunt u Rijkswaterstaat meegeven voor een contract gebaseerd op prestatie gestuurd onderhoud?
	Genoemd werden o.a.: het bieden van voldoende vrijheid, geen exorbitante boetes, duidelijk beeld geven van gewenste stuurinformatie, goede demarcatie van storingsafkoop.
Vragen over aanbestedingsvorm en interesse	
E1	Indien Rijkswaterstaat overgaat tot publicatie heeft uw bedrijf dan interesse om deel te nemen aan de aanbesteding?
	De meerderheid zegt volmondig ja. Een enkeling geeft duidelijk aan dat als het contract een F component bevat te zullen afhaken. Enkele bedrijven geven aan uitsluitend in te schrijven als het een integraal meerjarig (minimaal 10 jaren) contract betreft waarbij de kwaliteit van de uitvraag het mogelijk maakt een goede bieding te doen.
E2	Over welke informatie wilt uw bedrijf beschikken voor het maken van een goede verantwoorde aanbidding?
	Elke bedrijf wil beschikken over goede bruikbare assetinformatie, onderhoudshistorie, huidige prestatie van het areaal, etc.
E3	Zijn inschrijfvergoedingen, in relatie tot de vorige vraag, voor dit soort aanbestedingen op zijn plaats? Kan uw bedrijf een beeld geven van de verwachte inspanning?
	De inspanningen om in te schrijven op dergelijke contracten zijn vrij groot, kosten genoemd van 1 tot 4 ton. Behalve inschrijfvergoedingen werd geopperd om vroeg in het proces te trechteren en slechts drie bedrijven een aanbidding te laten maken.
E4	Heeft uw bedrijf ervaring met een Best Value aanpak en welke voor en/of nadelen ziet men hierin?
	Ervaringen met Best value zijn in voldoende mate aanwezig. Afhankelijk van de ervaring wisselen de voor en nadelen.
E5	Welke aanbestedingsmethode ziet uw bedrijf als meest geschikte methode?
	Best Value en EMVI werden genoemd. Benadrukt werd dat de EMVI wel significant moet zijn om daadwerkelijk verschil te maken.
Vragen over risico's en risico verdeling	

Resultaten marktconsultatie onderhouden en vernieuwen natte bediencentrales Tilburg en Maasbracht

F1	De belangrijkste risico's voor Rijkswaterstaat zijn o.a. • niet optimale prestaties voor de gebruikers van de netwerken en objecten; • gebrek aan innovatie en verbeteringen; • niet optimale life cycle costing beslissingen; • ontevredenheid over en beperkte samenwerking. Wat kan uw bedrijf doen om deze risico's te minimaliseren en wat verwacht u dan van Rijkswaterstaat.
	Onderstaande oplossingen werden o.a genoemd: • reële en meetbare KPI's benoemen, SCB goed toepassen, etc. • innovatie middels EMVI stimuleren, KPI's als incentive in combinatie met bonus, etc • ruime looptijd contract, DB(FM) contract, ruimte en vrijheid bieden, Opdrachtgever vroeg in proces meenemen, etc • elkaar de ruimte geven, duidelijke escalatie lijnen, goede interne afstemming binnen organisatie OG, langere looptijd contract.

Team PPO Natte Centrales Zuid van Rijkswaterstaat
7 februari 2017