

Rapportage marktconsultatie Cruquiusbrug:



Algemeen:

Op 7 november 2017 heeft Provincie Noord-Holland (PNH) de aankondiging gedaan op TenderNed voor een te houden marktconsultatie voor het project Cruquiusbrug. De marktconsultatie heeft plaats gevonden in twee rondes: eerst een schriftelijke ronde, d.m.v. een bij de publicatie toegevoegde vragenlijst, en vervolgens een mondelinge ronde. Er zijn totaal zeven marktpartijen (of combinaties van partijen) geweest die deze vragenlijst hebben beantwoord en PNH heeft alle partijen uitgenodigd voor een individueel en verdiepend gesprek. Tijdens het gesprek is de ingevulde vragenlijst uitgangspunt geweest.

Deze rapportage bevat een samenvatting op hoofdlijnen van de algemene reacties (geanonimiseerd) op de diverse onderwerpen van de marktconsultatie. Ook is hier in aanvullende informatie opgenomen die door PNH tijdens een gesprek met een marktpartij is verstrekt.

Aanvullende informatie PNH:

Er worden door meerdere partijen vragen gesteld over de relatie tussen het project Cruquiusbrug en de ontwikkeling van het modulair bouwen (IFD = Industrieel Flexibel en Demontabele bouwen) waar PNH ook bij is betrokken. PNH geeft aan dat het modulair bouwen een apart traject is dat vanuit de NEN getrokken wordt. PNH zit hier ook in net als veel andere partijen. Er is een openbare aankondiging vanuit de NEN geweest waarin marktpartijen worden uitgenodigd om mee te denken bij het opstellen van een NTA (Nederlandse Technische Afspraak). Het is wel het streven van PNH om de NTA als basis mee te geven bij de aanbesteding van de Cruquiusbrug zodat er een duidelijk uitgangspunt is voor modulair bouwen / standaardisering, als onderdeel van circulair.

Er worden door een aantal partijen vragen gesteld over de relatie tussen het project Cruquiusbrug en de opgave vanuit PNH om in de nabije toekomst meerdere beweegbare bruggen te vervangen of te renoveren. PNH heeft de intentie om actief de doelstellingen van de Bouwagenda na te streven. Dit impliceert dat energieneutraal en circulair bouwen niet een eenmalige ambitie is, maar de beoogde standaard. De Cruquiusbrug wordt dan ook gezien als startpunt van een proces van continue verbetering als onderdeel van en op weg naar de ambitie in 2050 volledig energieneutraal, circulair en klimaatbestendig te opereren.

1) In hoeverre zou dit project voor uw bedrijf, op basis van de projectdoelstelling, een interessant project kunnen zijn?

Alle partijen geven aan het project Cruquiusbrug, op basis van de projectdoelstelling, interessant te vinden. Vanuit ervaring met beweegbare bruggen en/of omdat de ambities aansluiten bij de doelstelling/visie/ontwikkeling binnen het eigen bedrijf.

2) Hoe kijkt u aan tegen de ambities van een “zo veel mogelijk:

a) Energieneutrale

Alle partijen geven aan dit een realistische ambitie te vinden. Er wordt door een aantal partijen wel het voorbehoud gemaakt dat dit beperkt dient te worden tot de gebruiksfase (en niet ook de bouwfase). Er worden voldoende mogelijkheden gezien om hier invulling aan te geven, ook binnen de contouren van de brug. De vraag is wel tot hoever de ambitie van OG hier in gaat: alleen de brug of bijv. ook de verkeersregelininstallatie (VRI) en het brugwachtershuisje.

Er wordt opgemerkt dat er kan worden gekeken naar het beperken, het leveren en het opslaan van energie.

b) circulaire (incl. standaardisering van onderdelen)

Een aantal partijen geven aan dat het realiseren van deze ambitie nauw samen hangt met de nog op te stellen NTA. Het standaardiseren van onderdelen kan niet projectspecifiek, gedaan worden, maar moet in een groter verband plaats vinden. Het criterium ‘circulair’ is nog erg globaal en dient nader te worden uitgewerkt (“waar ligt de focus op”) zodat de aanbiedingen hierin ook meetbaar en vergelijkbaar worden.

Verder wordt gesproken over:

- Het belang dat bij circulair bouwen de gehele keten en ook grotere ketens (crossketens) samenwerken om te zorgen dat er geen afval is binnen een sector na slopen.
- Het vroegtijdig opstellen van duidelijke ambities rondom circulariteit en het gezamenlijk met elkaar kunnen afstemmen om te komen tot een optimale invulling.
- De mogelijkheid om gebruik te maken van bestaande (lokale) materialen die reeds in de keten aanwezig zijn waardoor minder materiaal en energie nodig is tijdens de levensduur van een constructie (reductie van CO2 footprint).
- Mogelijke instrumenten als ‘materialenpaspoort’ en een handleiding voor demontage van componenten (als basis voor circulair bouwen).

c) onderhoudsarme brug?”

Alle partijen geven aan dat een LCC-benadering op zich een goede methode is om vanuit de BPKV (= Beste Prijs Kwaliteit Verhouding, voorheen EMVI = Economisch Meest Voordelige Aanbieder) de mate van ‘onderhoudsarm’ te beoordelen, maar dat dit wel een theoretische benadering is. Zes partijen geven aan dat als opdrachtgever ook het onderhoud voor een aantal jaar meegeeft in het contract, de markt maximale inspanning gevraagd wordt om hier invulling aan te geven. De onderhoudsperiode is afhankelijk van de levenscyclus van maatgevende onderdelen: over het algemeen wordt hiervoor een periode aangegeven van min. 10 à 15 jaar. (Opm. PNH: vooralsnog is er geen onderhoudsverplichting in de projectdoelstelling opgenomen.)

Als argumenten om de onderhoudsverplichting in het contract op te nemen, worden genoemd:

- Een onderhoudsperiode dwingt partijen om aan de voorkant investeringen te doen, die tijdens onderhoud worden terugverdiend (voorkomt spanningsveld bij aannemer om aan de ene kant investeringen te willen doen in onderhoudsarme oplossingen, maar aan de andere kant een project wil binnen halen waarbij prijs meetelt).
- Het maakt mogelijk om verbetermaatregelen mee te nemen bij innovatieve toepassingen.
- Door metingen uit te voeren en tijdig afwijkingen te constateren, kunnen beheersmaatregelen worden genomen en storingen worden voorkomen (voorspellend vermogen).
- Ontleende data kunnen worden gebruikt voor verdere invulling van 'standaardisering' t.b.v. volgende projecten.
- Voorkomt conflicten tussen aannemer van brug en gebiedsaannemer die hier mogelijk toch anders tegen aan kijkt.
- Voor een gebiedsaannemer is het moeilijk in te schatten wat het onderhoud is van innovatieve toepassingen).

Een andere mogelijkheid is om aan partijen te vragen om de mogelijke kostenbesparing voor onderhoud t.o.v. referentieprojecten aan te geven en dit te beoordelen. Aandachtspunt hierbij is wel dat voor een project met deze ambities nog geen normkosten beschikbaar zijn.

Vrijheid van keuze van toe te passen materialen wordt verder bepalend gevonden om invulling te kunnen geven aan 'onderhoudsarm'.

Er wordt aangeraden om bij de ambitie 'onderhoudsarme brug' ook het gebruik (bijv. benodigde energie voor onderhoud) en de betrouwbaarheid (d.m.v. overlast in onderhoudsfase) te betrekken.

Vindt u deze ambities haalbaar / uitvoerbaar? Wat is voor opdrachtnemer nodig om hier een goede invulling aan te geven?

Over het algemeen worden de bovenstaande ambities door de partijen zeker als haalbaar en uitvoerbaar gezien. Ambities zijn heel ambitieus, maar de meeste partijen vinden deze niet te ambitieus. Een aantal partijen geven aan dat de term "zo veel mogelijk" ruimte biedt om als partij hier in de grenzen op te zoeken en onderscheidend te kunnen zijn (voorkeur om hier in geen minimum eisen op te geven). Er zijn ook partijen die dit juist onvoldoende duidelijk vinden.

Er worden de volgende aandachtspunten meegegeven:

- De doelstellingen en waarderingen moeten concreet zijn.
- BPKV/EMVI objectief en meetbaar maken.
- Beloning van ambities door opdrachtgever d.m.v. goede verdeling BPKV/EMVI;
- Eisen in contract dienen voldoende oplossingsvrijheid te geven.
- Eisen beschikbaarheid, omgeving e.d. zijn mede bepalend voor mogelijkheden invulling van ambities.
- Bereidheid van OG (met name beheerders) om buiten gebaande paden te treden en bestaande onzekerheden in een bepaalde mate tegemoet te treden (t.a.v. voorschriften, richtlijnen) waardoor innovaties mogelijk zijn.
- Indien DuboCalc wordt verwacht, dit ook meegeven als OG. Wel rekening houden met "kinderziekten" t.a.v. innovatieve materialen en meten van circulariteit.

3) *Hoe kijkt u aan tegen de ambitie van zo "weinig mogelijk overlast voor gebruiker / omgeving (d.m.v. mobiliteitsmanagement en burgerparticipatie)"? Wat is voor opdrachtnemer nodig om hier een goede invulling aan te geven?*

Er wordt aangegeven dat er onderscheid gemaakt kan worden tussen de realisatiefase en de gebruiksfase.

In de realisatiefase zijn voldoende mogelijkheden om de overlast voor de gebruiker en omgeving te beperken a.h.v. stakeholdersanalyse (met omgevingscriteria) en beschikbaarheidseisen van weg/vaarweg. Dit geldt ook voor informeren/betrekken (o.a. omgevingsavonden/brainstormsessies/educatief gebruik) van en luisteren naar (oplossen van klachten) de omgeving. Partijen geven aan dat de gewenste mate van burgerparticipatie nog wel nader door de opdrachtgever moet worden gedefinieerd: bijv. informeren als lager niveau of meebeslissen als hoogste. In de gebruiksfase kan, naast het beperken van benodigd onderhoud (betrouwbaarheid), worden gekeken naar 'Smart Mobility' (aanbevelen optimale routes en aanpassen brugbediening).

Er wordt opgemerkt dat het zonde is om bij dit bijzondere project met zijn ambities de omgeving niet optimaal te benutten en de commerciële kant hiervan te gebruiken.

Een suggestie is om CO₂-uitstoot mee te nemen i.r.t. hinder (vervuiling door files).

Voor deze ambitie wordt verder belangrijk gevonden:

- Maximale samenwerking en duidelijkheid wie wat doet.
- Een concrete waardering (met onderscheidende scores).
- De mogelijkheid om in de tenderfase met stakeholders in dialoog te gaan over dit onderwerp.
- Uitvoeringstermijn niet binnen harde mijlpalen en aan eind opleverdatum ophangen door opdrachtgever voor maximale afstemmingsvrijheid met de omgeving.
- Voorkeur voor: korte periode met hevige overlast i.p.v. langere periode met veel overlast.

4) Wat vindt u het (voorlopige) aantal en de aard van de gunningscriteria (4 criteria te weten: energieneutraal, circulair, onderhoudsarm en weinig overlast voor gebruiker/omgeving)? Vindt u het stellen van de gunningscriteria (die nog wel nader moeten worden uitgewerkt) op deze wijze relevant en onderscheidend genoeg of zou u dit op een andere wijze invullen rekening houdend met de ambities van Provincie Noord-Holland voor dit project?

De partijen geven aan dat de ambities 'energie-neutraal, circulair en onderhoudsarm' veel raakvlakken met elkaar hebben (ze versterken elkaar, maar afhankelijk van de definities kunnen er ook tegenstrijdigheden zijn). De 'overlastbeperking' wordt als apart criterium gezien. Door standaardisering zijn onderdelen wel weer eenvoudiger te vervangen en kan overlast verminderen. Over het algemeen vindt men het aantal en de aard van de criteria als voldoende onderscheidend. Deze criteria moeten wel verder worden uitgewerkt (SMART; met name het criterium 'circulair') en ook moet er nog wel een duidelijke keuze worden gemaakt in de weging van de verschillende criteria.

Er zijn twee partijen die aangeven de voorkeur te hebben voor 2 criteria (overlastbeperking en één van de andere criteria). Door de hoeveelheid criteria kan "nivellering" optreden (de winnende aanbieder zou op een aantal criteria heel goed kunnen scoren, maar op een aantal criteria minder goed of zou juist op alle criteria middelmatig kunnen scoren). Er zijn een aantal partijen die nog andere criteria zouden willen toevoegen:

- Vormgeving;
- Het gebruik van "state of art" (of nog verder) materialen en mogelijkheden;

- Subcriterium 'extra overlast in de onderhoudsfase' (bij criterium 'weinig overlast voor de omgeving').
- Subcriterium 'robuustheid en haalbaarheid van algemeen tijdschema' (bij criterium 'weinig overlast voor de omgeving').
- Transparantie in het kader van ontwikkeltraject dat OG en ON samen moeten aangaan;
- Samenwerking.

Over de mogelijkheid om vormgeving als extra criterium toe te voegen, geven een aantal partijen ook aan dat het risico bestaat dat dit afleidt van de eigenlijke projectdoelstellingen. Wel wordt een duidelijke kadering van het aspect vormgeving (eisen versus vrijheden) belangrijk gevonden. Het meegeven van een referentieontwerp gaat te ver en biedt te weinig oplossingsvrijheid i.r.t. de ambities.

Er wordt door partijen aangegeven dat er voorafgaand aan de aanbestedingsfase een selectie op basis van ervaring met ontwerpen, realiseren (en onderhouden) van een beweegbare brug met bepaalde afmetingen plaats zou moeten vinden.

5) Wat vindt u van de gekozen procedure: 'concurrentiegericht dialoog'?

Alle partijen vinden deze procedure voor dit project een prima keuze. Er kan door de aanbieder d.m.v. de dialooggesprekken nader worden onderzocht of de plannen passen binnen de ambities van PNH en er wordt zo een beter beeld gekregen van behoeften en verwachtingen / context en achtergrond van het project. Gezien de hoge ambities en de innovatieve ontwikkeling (met grenzen van normeringen) is dit nodig voor een optimale invulling van het aangeboden en dit voorkomt verspilling van inspanningen. Het delen van kansen / risico's en het bespreken van elkaars belangen / zorgen / wensen zorgt tevens voor een open en transparant beeld van het project en draagt bij aan een realistisch plan waarbij verrassingen na gunning worden voorkomen.

Er wordt aangegeven dat het borgen van exclusieve oplossingen essentieel is voor de openheid tijdens de dialoog

Enkele partijen geven aan ook het project wel te willen uitvoeren met een samenwerkingsvorm tussen OG en ON d.m.v. een bouwteam / alliantie (of via 'innovatiepartnerschap' indien dit gecombineerd wordt met meerdere bruggen). Bij een bouwteam is voor een marktpartij ook meer kans op verkrijgen project i.r.t. te verrichte inspanningen en kunnen risico's en prijs beter bespreekbaar worden gemaakt.

6) Hoe zou u een 1^e dialoogronde willen inrichten met als eindresultaat een door u opgesteld product op basis waarvan door beoordeling en selectie het aantal deelnemende partijen wordt teruggebracht ("trechterproduct")? Wat voor product zou dit volgens u moeten zijn en hoe zou het er uit moeten zien?

Er worden de volgende suggesties gedaan:

- Startbijeenkomst door OG t.b.v. nadere toelichting ambities en begrippen.
- De 1e dialoogronde gebruiken voor inventarisatie van aspecten i.r.t. ambities (bijv. met workshop).
- De 1e dialoogronde gebruiken als een soort sollicitatie waarbij de beste partijen voor het project worden geselecteerd. Door snelle trechtering lagere tenderkosten voor meerdere partijen.
- Een concept met schets, daarna in volgende fase verdere uitwerking en valideren.
- Bondig plan van aanpak / visiedocument ter beoordeling waarbij gegadigden omschrijven op welke wijze zij invulling willen geven aan de ambities willen geven en waarom zij de beste partij zijn.
- Plan van aanpak of ontwerpkeuze met beschrijving van risico's (bijv. top 3) en evt. kansen ter beoordeling.

- "Unique Sellingpoint" (max. 5 A4-tjes) ter beoordeling waarin partijen aantonen dat zij de beste partij zijn.
- Presentatie middels schetsontwerp met beknopte toelichting van uitgangspunten.

Hoeveel partijen vindt u dat er d.m.v. selectie door moeten gaan naar een 2e dialoogronde?

- De meeste partijen hebben de voorkeur voor 3 partijen, enkele voor 2 partijen. (Opm. PNH: in artikel 2.99 van de Aanbestedingswet staat dat er minstens 3 partijen uitgenodigd moeten worden voor de concurrentiegerichtte dialoog.) Omdat de 2e dialoogronde een intensieve fase is waar relatief meer inspanningen worden gevraagd is het niet wenselijk om dit met veel partijen te doen. Ook is in deze fase een redelijke rekenvergoeding nodig voor de partijen die afvallen.
Door één partij wordt de voorkeur aangegeven om iedere gegadigde met een acceptabel product uit de 1e dialoogronde (met puntenranking) door te laten gaan tot de 2e dialoogronde. De puntenranking geeft de gegadigde dan zelf de keuze om verder te gaan met de 2e dialoogronde op basis van in te schatten kans op succes.

7) Welke onderwerpen zou u in elk geval in gesprekken van een 2e dialoogronde aan de orde willen laten komen?

Er worden de volgende onderwerpen naar voren gebracht:

- Uitwerking van het geleverde product uit de 1e dialoogronde (t.a.v. haalbaarheid en maakbaarheid);
- Verdieping van ambities;
- Ontwerpkeuzes;
- Vormgeving / Beeldkwaliteitsplan;
- Staat en scope van te renoveren brug / CE-markering en machinerichtlijn / Eurocodes;
- Kansen en risico's;
- Financiële haalbaarheid.

Op de vraag van PNH of samenwerking in het aanbestedingsproces meegenomen en ook beoordeeld zou moeten worden, antwoorden alle partijen er van overtuigd te zijn dat een goede samenwerking tussen OG en ON leidt tot een beter projectresultaat. Over de wijze waarop dit vorm zou moeten krijgen, zijn verschillende inzichten. Een aantal partijen vinden dat door de intensieve dialooggesprekken er al een invulling aan de samenwerking wordt gegeven (mate van vertrouwen, transparantie). Cultuur van bedrijf en instelling van mensen zijn hierbij belangrijk. Ook het gezamenlijk belang van een succesvol project draagt bij aan een goede samenwerking. Eén partij geeft aan dat het innovatieve proces vraagt om begeleiding door een coach (t.a.v. open houding, teamsamenstelling, innovatie skills). Een suggestie is om samenwerking als onderdeel van een plan van aanpak te vragen. OG zou samenwerking ook als vast risico kunnen meegeven waarbij de gegadigde beheersmaatregelen kan bedenken die dan beoordeeld kunnen worden. Een assessment in de aanbestedingsfase wordt vooral gezien als een mogelijke methode om samenwerking zo objectief mogelijk te kunnen beoordelen.

8) Welke eisen / ambities van de projectdoelstelling zou u functioneel gespecificeerd (meer oplossingsvrijheid) willen hebben? En welke technisch gespecificeerd (meer inhoudelijk uitgewerkt)? (Hierbij wel uitgaande van een duidelijke afbakening van de projectscope door opdrachtgever).

Alle partijen spreken hun voorkeur uit voor het zo veel mogelijk functioneel specificeren van de eisen. Er wordt aangegeven dat de partij met de meeste kennis over een bepaald onderwerp invulling dient te geven aan de functionele eis. Indien OG een specifieke oplossing wil, dan is het wenselijk dit ook gewoon te specificeren. Als eisen die mogelijk inhoudelijk verder inhoudelijk kunnen worden gespecificeerd door OG worden genoemd: omgevingsfactoren (zoals min. doorstroming), het type brug en de soort aandrijving

(hoewel er ook partijen zijn die de soort aandrijving juist vrij willen laten), interfaces besturing, inrichting wegverkeer.

Er wordt aangegeven dat vergunningen /stakeholdersanalyse/architectonisch ontwerp zo veel mogelijk uitgewerkt/gedragen moeten worden door alle stakeholders al dan niet in samenwerking met ON.

9) Op welk moment in de procedure zou u een definitief contract willen ontvangen (begin 1^e dialoogronde / begin 2^e dialoogronde / einde dialoogrondes / anders? Kunt u dit toelichten?

De meeste partijen willen een contract aan de het begin of eind van de 2e dialoogronde. In de dialoogronde moet nog ruimte zijn om eisen in contract met elkaar af te stemmen. De kaders dienen aan het begin van de 2e dialoogronde voor alle partijen wel duidelijk te zijn.

Een enkeling geeft aan ook de gunning op basis van een overeenkomst te willen doen om daarna het contract gezamenlijk met OG uit te werken (d.m.v. bouwteam of concretiseringsfase conform Best Value-principe).

10) Heeft u de voorkeur voor een (reëel) plafondbedrag, (reële) vaste prijs of “geen prijs” bij het contract? Waarom?

En in welke mate zou volgens u de prijs mee moeten tellen in de beoordeling (bij keuze vaste prijs niet van toepassing)?

Alle partijen willen dat de prijs niet te zwaar meetelt en dominant wordt: max. 20% tot 30% (één partij geeft 50% aan). Eén partij noemt de optie van een minimum en maximum bedrag (bandbreedte) en twee partijen willen ook wel een vast bedrag. De haalbaarheid van dit bedrag zou in de dialooggesprekken aan de orde kunnen komen. Een plafondbedrag geeft wel een ambitieniveau aan, maar werkt mogelijk ook nivellerend. Een aantal partijen geven ook aan de ervaring te hebben dat het plafondbedrag dat door OG wordt meegegeven vaak te laag is en daarom hier geen voorkeur voor te hebben. De EMVI moeten wel duidelijk beloofd worden met voldoende fictieve waarde om onderscheidend te zijn t.o.v. prijs.

Eén partij heeft de suggestie dat op basis van een vaste prijs (voor een zelfde speelveld) een beste partij gekozen kan worden om vervolgens tot een overeenkomst te komen en daarnaast nog een apart traject te doorlopen voor de ambitiemogelijkheden met extra budget. Er zijn twee partijen die een prijsonderhandelingsfase willen invoeren na gunning, waarbij het niet gaat om afdingen, maar om het motiveren van een realistische prijs voor de best-passende oplossing. Dit leidt tot maximale inhoud en kwaliteit. Dit is spannend en moet uitlegbaar zijn, maar zou moeten kunnen op basis van opgebouwd onderling vertrouwen en wederzijds respect.

11) Wat vindt u een redelijke doorlooptijd van de aanbestedingsfase voor uw bedrijf? Rekening houdend met de innovatieve onderdelen, maar ook met uw bedrijfsvoering. Kunt u dit toelichten?

Alle partijen hebben de voorkeur voor een kortere, intensieve doorlooptijd van de aanbestedingsfase (t.o.v. langere, meer verspreide doorlooptijd). Dit vraagt de meeste toewijding i.c.m. beschikbaar kunnen stellen van capaciteit. Wel moet er voldoende tijd zijn voor de dialooggesprekken en het uitwerken van de ambities i.c.m. mogelijke ontwikkeling van innovaties. Er worden doorlooptijden genoemd van 3 tot 7 maanden vanaf aankondiging project tot einde gunning. Er is ook één partij die een aantal weken met elkaar (OG en ON) intensief in een ruimte wil werken om onder druk creatieve oplossingen te laten ontstaan en als team elkaar te leren kennen om na gunning een half jaar in te plannen om het ontwerp met elkaar te valideren.

Belangrijk is een vooraankondiging met een duidelijke scope van het project zodat tijdig een tenderteam kan worden gemobiliseerd en evt. partners kunnen worden gezocht. Daarnaast het volgen van de planning van een aanbesteding omdat uitloop moeilijk te managen is en extra kosten met zich meebrengt.

12) Welke risico's ziet u, voor uw bedrijf en het project op basis van de projectdoelstelling?

De volgende risico's worden genoemd (alleen risico's vanuit projectdoelstelling zijn in onderstaande meegenomen; technische risico's worden in deze fase nog buiten beschouwing gelaten):

- Het mee kunnen krijgen van alle organisaties en betrokkenen in de beoogde projectdoelstelling en ambities (conservatief x innovatief).
- Door vooruitstrevende karakter is de impact op het project en de levensduur van het object onbekend en de vraag is hoe deze risico's vooraf gemitigeerd kunnen worden ook i.r.t. aansprakelijkheid van aannemer.
- Vernieuwd-onbewezen materiaal x techniek met bekend-bewezen.
- Ontbreken van methoden om circulariteit van een constructie aan te tonen.
- Mate van standaardisatie / modulaire opzet sluit onvoldoende aan op toekomstige projecten.
- Niet alle eisen en wensen stakeholders zijn meegenomen, eisen zijn niet SMART geformuleerd.
- Toename tenderkosten a.g.v. concurrentiegericht dialogen en investeringen in ambities / innovatie ontwikkelingen: voor aanzienlijke inspanningen zou ook een redelijke ontwerpvergoeding tegen over moeten staan.
- Onvoldoende aandacht voor samenwerking waardoor deze tijdens realisatie onvoldoende is met allerlei oorzaken.
- Geen risico's, er zijn alleen kansen.

13) Welke kansen ziet u, voor uw bedrijf en het project op basis van de projectdoelstelling?

De volgende kansen worden genoemd:

- Door als bedrijf nu te investeren in (toekomstige) ontwikkelingen, wordt het voortbestaan in de toekomst gegarandeerd.
- De maatschappelijke betekenis die een bedrijf wil betekenen.
- De toegevoegde waarde van een organisatie kan voor dit project optimaal worden benut.
- Het aangaan van meer samenwerking, o.a. met partners.
- De mogelijkheid om het bedrijf te laten zien als innovatief / duurzaam / interessant en daarmee als aantrekkelijke werkgever (voor jonge ambitieuze mensen).
- Het volgen van meer uitdagende projecten waarbij onderscheidend vermogen steeds belangrijker wordt.
- Een beweging naar een vernieuwende circulaire infrabouw.
- Toepassen van ontwerpuitgangspunten en filosofie bij modulaire oplossingen op het gebied van beweegbare kunstwerken.
- Een positieve uitstraling van de nieuwe / gerenoveerde brug welke maatschappelijk breed wordt gedragen.
- Een projectreferentie die – gezien de nog vele te renoveren objecten in Nederland – gebruikt kan worden voor vervolgtrajecten.

14) Heeft u nog vragen / opmerkingen die u naar aanleiding van deze marktconsultatie wilt delen met PNH?

- De belangrijkste vragen / opmerkingen (voor zover niet bij eerdere vragen aan de orde gekomen):
- Een onderhoudsarme brug is één van de doelstellingen van dit project. Er wordt echter niet expliciet duidelijk of het leveren van onderhoud integraal onderdeel wordt

van deze aanbesteding en met welke looptijd? En hoe kijkt de provincie naar de verhouding CAPEX versus OPEX, aangezien deze binnen provincies separaat worden beheerd (Antwoord zie vraag 2c.)

- In hoeverre is de beoogde aanpak een blauwdruk voor andere brugrenovatieprojecten? (Antwoord: zie aanvullende informatie PNH op blz. 1.)
- Maak 'Aanpak Duurzaam GWW' onderdeel van de uitvraag. Laat als OG zien waar middels de Omgevingswijzer belang aan wordt gehecht en laat ON aanbieden middels Ambitiweb. Zo kan helder / eenduidig / meetbaar aangetoond worden hoe ambities worden waargemaakt en dit geeft tevens inzicht waar (thema) meerwaarde op wordt aangeboden.
- Waardering van voortvarendheid, moed en ambitie waarmee dit proces is opgepakt. Vraag om dezelfde doortastendheid als het gaat om valideren i.r.t. regelgeving, voorschriften en gewoonten.
- Marktconsultatie wordt zeer op prijs gesteld. Hierdoor wordt al een richting gegeven voor het project, kunnen partners worden gezocht en kunnen ideeën gaan borrelen.
- Hoe wordt omgegaan met individueel eigendom van (technische) oplossingen? (Antwoord: dit zal nog nader worden uitgezocht door PNH.)
- Aandacht voor eerlijke risicoverdeling tussen OG en ON (in projecten worden risico's in een contract wel eens disproportioneel bij ON neergelegd).

15) Bent u bereid uw antwoorden in een gesprek nader toe te lichten? Zo ja, gaat uw voorkeur uit naar 5 december of 7 december?

Alle partijen die de vragenlijst hebben ingevuld hebben een gesprek op 5 december of 7 december gehad.