

Resultaten digitale marktconsultatie KRW-ON

Versie: 2.0

Datum: 12/03/2021

Opsteller: Sheena Lensing & Marnix Roosjen

Documentnummer: KRWOGROW-514732322-3981

Document type: Rapport

Document status: Definitief

Werkset: 007 Inkoopplan

Ontwerpfase: SO

Discipline: 005 Contractmanagement

Classificatie label: AS2 - Intern

Inhoud

Inhoud	2
1. Inleiding	3
2. Digitale marktconsultatie (presentatie)	4
2.1. Opening	4
2.2. Kaderrichtlijn Water	4
2.3. Quiztime	4
2.4. Resultaten schriftelijke consultatie	4
2.5. Scenario's	5
3. Interactie met de markt	7
3.1. Contractvorm	7
3.2. Prijszekerheid	9
3.3. Duurzaamheid	9
3.4. Innovatie	10
3.5. Risico's en kansen	10
4. Afsluiting	12
Bijlage 1: Vragen/antwoorden afkomstig uit de chat	13

1. Inleiding

Rijkswaterstaat is voornemens één of meerdere aanbestedingsprocedure(s) te organiseren voor de realisatie van het programma Kaderrichtlijn Water (KRW) Oost-Nederland (KRW-ON) dat onderdeel is van het overkoepelende nationale KRW-programma welke afgeleid is van de Europese Kaderrichtlijn Water. KRW-ON betreft de voorbereiding van ca. 170 KRW-maatregelen hoofdzakelijk bestaande uit natuurvriendelijke oevers, geulen, strangen, beken en uiterwaardeverlagings langs de IJssel, Nederrijn/Lek en Waal met als doel de chemische en ecologische toestand in de rivieren te verbeteren.

Om de behoefte van de markt te achterhalen en om de kansen, risico's en knelpunten in kaart te brengen is de markt digitaal geconsulteerd. Voorafgaand aan de digitale consultatie heeft een schriftelijke consultatie plaatsgevonden in de vorm van een rapportage en vragenlijst. De resultaten van de schriftelijke consultatie zijn tezamen met de knelpunten welke het programmateam ziet behandeld gedurende de digitale consultatie. Belangstellenden konden zich via Tenders.nl aanmelden voor deelname aan de consultatie. De digitale marktconsultatie heeft plaatsgevonden op 22 februari 2021 via teams.

In hoofdstuk 2 zijn de onderwerpen welke gedurende de consultatie aan bod zijn gekomen uitgewerkt.

In hoofdstuk 3 zijn de onderwerpen welke gedurende de interactie aan bod zijn gekomen uitgewerkt.

De resultaten van de digitale marktconsultatie dienen als input voor het strategisch inkoopplan waarin onder meer de contract- en aanbestedingsvormen worden vastgelegd.

De dia's behorende bij de digitale consultatie zijn separaat gepubliceerd op Tenders.nl.

2. Digitale marktconsultatie (presentatie)

2.1. Opening

Marius Kiers neemt het woord en geeft een toelichting op het programma van de middag.

De verschillende rolhouders stellen zich voor.

2.2. Kaderrichtlijn Water

Tjeerd Ruppert neemt het woord.

Het programma Kaderrichtlijn Water loopt tot 2027. De eerste tranche is reeds afgerond. De opdracht waarover deze marktconsultatie gaat betreft het restant van de tweede tranche en de gehele derde tranche. De opgave heeft als doel het realiseren van schoon en gezond water. We streven ernaar om bepaalde dier en plantsoorten terug te brengen in de gebieden. Er wordt met name gewerkt vanuit de ecologische doelen welke worden nagestreefd. De maatregelen dienen te worden ingepast in het landschap. Hiervoor worden verschillende maatregelen uitgevoerd o.a. geulen, strangen, beekmondingen, natuurvriendelijke oevers, uiterwaardeverlaging en getijdegeulen.

De karakteristieken van Oost-Nederland worden toegelicht (zie sheets).

De omvang en het aantal locaties zijn kenmerkend voor de opgave in Oost-Nederland en niet zozeer de technische moeilijkheid. Er zullen grote hoeveelheden grond vrijkomen. Er wordt o.a. gewerkt op gronden van SBB en kenmerkend voor deze gronden is dat de vrijkomende grond deels vervallen aan de groundbank van Staatsbosbeheer (Progrond).

2.3. Quiztime

Mentimeter wordt gestart.

2.4. Resultaten schriftelijke consultatie

Hans Veldt neemt het woord.

In januari 2021 is de markt schriftelijk geconsulteerd. De schriftelijke consultatie bestond uit een rapport en een vragenlijst. Er hebben veelal middelgrote bedrijven gereageerd op de schriftelijke consultatie en daarnaast een tweetal grote bedrijven en één klein bedrijf.

De partijen zijn unaniem over het feit dat de projecten geografische gebundeld moeten worden. Daarnaast hebben de partijen aangegeven een langere doorlooptijd van het contract te wensen dan noodzakelijk is voor de realisatie. Dit om werk-met-werk mogelijk te maken en synergie te bereiken. Een nadeel voor Rijkswaterstaat wat kleeft aan een langere doorlooptijd is dat zij altijd paraat moeten staan voor de start van de werkzaamheden.

Door het programmateam wordt aangegeven dat een volledige geografische voorbereiding helaas niet mogelijk is maar er wordt door het programmateam uiteraard gekeken naar hoe we dit het beste vorm kunnen geven.

Er is verdeeldheid onder de marktpartijen over hoe om te gaan met raakvlakprojecten. Enerzijds is er de wens om zoveel mogelijk samen te werken en af te stemmen anderzijds wordt er aangegeven dat het bundelen van de projecten niet wenselijk is i.v.m. de planning.

Ook over de omvang van het contract bestaat verdeeldheid. Indien het past binnen de projectdoelstelling is het de wens van Rijkswaterstaat om zowel grote als kleine contracten te realiseren om aan ieders wens te voldoen.

De partijen hebben meegegeven dat de contractvorm dient aan te sluiten op de complexiteit van het project. Aangegeven wordt dat RAW minder wenselijk is voor Rijkswaterstaat.

De marktpartijen hebben een groot aantal kansen en risico's benoemd. Bedankt hiervoor. Hans verwijst naar de sheet voor de opsomming van de door de marktpartijen benoemde kansen en risico's.

De respondenten hebben aangegeven dat de risicoallocatie in een open overlegstructuur dient plaats te vinden om te komen tot de juiste allocatie.

De partijen hebben veel kansen benoemd welke een keer of een aantal keer terugkwamen. Het programmteam ziet dat de raakvlakprojecten vaak genoemd worden als kans. Het is heel mooi om te zien dat er creatief wordt omgegaan met werk en werk maken.

De partijen hebben aangegeven dat er in het contract ruimte gemaakt moet worden voor duurzaamheid en innovatie.

N.a.v. de tips vanuit de markt is er contact gezocht met de waterschappen. Ook heeft de markt gevraagd om regelmatig updates te verzenden over de voortgang van het programma. Het programmteam geeft aan dat de resultaten/voortgang van de voorbereidingen regelmatig gedeeld worden via Tendered.

2.5. Scenario's

Marnix Roosjen neemt het woord om de partijen mee te nemen in de stand van zaken t.a.v. de aanbestedingsscenario's.

De verschillende scenario's zijn tot stand gekomen op basis van een afwegingskader waarbij verschillende criteria en randvoorwaarden zijn meegenomen in de afweging. Op basis daarvan zijn een aantal scenario's denkbaar.

Waarom de opdrachtgever (deels) ontwerpt?

De reden hiervoor is dat de opdrachtgever benoemd waar KRW-maatregelen moeten worden gerealiseerd en we nog niet precies weten welke maatregelen op welke locaties gerealiseerd worden. Momenteel zijn verschillende ecologen bezig om d.m.v. een aantal criteria tot de juiste indeling te komen. Dit doen wij in samenwerking met de verschillende gebiedspartners om te komen tot een overeenstemming.

Daarnaast worden de KRW-maatregelen o.b.v. verschillende invalshoeken beschouwd. Hierdoor is het niet doelmatig om al deze inspanningen nogmaals over te doen. Hierdoor hebben wij ervoor gekozen om zelf de uitwerking tot een vergunning gereed ontwerp uit te werken. Vervolgens worden de werkzaamheden aan de markt overgedragen.

Faseren en clusteren.

Het is niet mogelijk om alles in een keer uit te werken en aan te besteden om vervolgens over te gaan tot realisatie. Hiervoor nemen de voorbereidingen te veel tijd in beslag. Dit komt mede door de beschikbaarheid van gronden, het niet teveel willen belasten van de omgeving (spreiden), meekoppelkansen (HWBP, Natura2000) willen aangrijpen en daarom de planning op die projecten te willen afstemmen. Daarnaast is de capaciteit van Staatsbosbeheer en Rijkswaterstaat niet oneindig. De planstudie in Oost-Nederland omvat circa 170 maatregelen. Momenteel zijn we erg druk bezig om deze maatregelen uit te werken. *Grafiek wordt getoond (sheet 32)*. Hierop is te zien dat de deelprojecten gefaseerd in de tijd beschikbaar komen. De gegevens in de grafiek zijn nadrukkelijk nog ter indicatie en gedurende de planstudie aan verandering onderhevig. Zowel het aantal deelprojecten als de publicatiedata kunnen wijzigen.

Afgevallen contractvormen

Best Value en de contractvormen met een M en/of F zijn vroegtijdig afgevallen. Dit aangezien Best Value niet als doelmatig scenario wordt geacht doordat de opdrachtgever over het grootste gedeelte van de expertise beschikt (gebiedskennis etc.)

Het afwegingskader heeft geleid tot twee kansrijke hoofdscenario's

Scenario 1: éénmalige contracten

Dit scenario omvat het opbossen van maatregelen en bundelen tot één contract. Dit kan een RAW, D&C/E&C of een 2-fasen contract zijn. Daarnaast is het mogelijk om deze contractvormen te verwerken in een raamovereenkomst waarbij middels minicompenties de deelprojecten worden aanbesteed.

Scenario 2: gebiedscontract

Scenario 2 is het gebiedscontract. De scope van het programma wordt hierbij verdeeld in verschillende gebieden waarbij deelopdrachten voorbereid worden en overeenstemming wordt bereikt met de marktpartijen. Binnen dit scenario heeft de marktpartij voldoende ruimte om de uitvoering vorm te geven.

Het is mogelijk om één grote aanbesteding te houden middels percelen of d.m.v. meerdere aanbestedingen (een per gebied).

Toelichting voorliggende scenario's

Scenario 1a: RAW-bestek

Het uitwerken van een RAW-bestek vergt erg veel voorbereiding en daarnaast ook erg veel inzet tijdens de uitvoering (directievoering). Een ander nadeel van het RAW-bestek is dat bij dit scenario onvoldoende ruimte is voor leren en samenwerking met de markt. Hierdoor achten wij dit scenario minder kansrijk voor het realiseren van het programma.

Scenario 1b: éénmalige contracten op basis van D&C/E&C

Deze vorm is zeker een kanshebber bij het realiseren van niet al te complexe projecten.

Scenario 1c: twee-fasen

Bij het twee-fasen contract denkt de markt mee tijdens de voorbereiding (o.a. planning en prijsvorming). Hierbij krijgt de markt meer ruimte doordat zij meedenken, wat wij als programmteam zien als een voordeel. Een ander voordeel van het twee-fasen contract is dat de verwachting is dat de tijdsbesteding van de opdrachtgever minder is tijdens de uitvoeringsfase.

Scenario 2: gebiedscontract

Hier zien wij meerdere voordelen. Binnen het gebiedscontract gaan we samen met de opdrachtnemer kijken wat de slimste planning binnen het gebied is t.a.v. de fasering. Hierbij wordt gezamenlijk gekeken naar de realisatie van de ambities. Ook zien we kansen om op programmaniveau de verschillende ambities uit te werken (dus ook met andere aannemers). We zien hierdoor een grote kans om te blijven leren en ook flexibiliteit te behouden. Het programmteam denkt momenteel nog na over hoe binnen dit scenario tot een goede prijsvorming te komen.

Scenario 3: mix

Het is niet per se of of maar het kan ook én én zijn. Een denkbaar scenario is bijvoorbeeld twee grote gebiedscontracten op de IJssel en de rest een mix van contractvormen.

3. Interactie met de markt

Gedurende het onderdeel interactie zijn er een aantal thema's behandeld, namelijk:

1. Contractvorm(en);
2. Prijsvorming;
3. Duurzaamheid;
4. Innovatie;
5. Risico's en kansen.

De verschillende thema's welke zijn behandeld gedurende de interactie zijn hieronder uitgewerkt. Voor ieder onderdeel worden de door de markt gegeven antwoorden opgesomd en is de interactie uitgewerkt. Een aantal vragen uit de chat zijn reeds behandeld (bijlage 1).

Aangegeven wordt dat indien er nog andere vragen zijn vanuit de markt, anders dan de door het programmteam behandelde onderwerpen, hier voldoende tijd voor is.

3.1. Contractvorm

Gevraagd wordt welke contractvorm de voorkeur heeft.

Het merendeel van de deelnemers geeft aan voorkeur te hebben voor het gebiedscontract en/of een mix van contractvorm.



Gevraagd wordt waarom deze contractvorm de voorkeur heeft.

Op basis van de reactie van de markt is te zien dat er drie terugkerende antwoorden zijn, namelijk:

1. Grote contracten;
2. Kwaliteit;
3. MKB.

Aangegeven wordt dat middels een mix van contracten het MKB de kans krijgt om bij te dragen aan het programma. De contractvorm 'mix' is de lijnargumentatie voor het betrekken van het MKB. Het programma wordt tekortgedaan indien er alleen maar grote of hele kleine contracten gevormd worden. Ook wordt aangegeven dat de opgave enkel tot een goed einde gebracht kan worden indien de keten opgeleid wordt middels grote contracten, het MKB te betrekken en kwaliteit toe te passen.

Aansluitend geeft de markt aan dat een mix van contracten benodigd is om maatwerk te kunnen leveren per locatie. Aandachtspunt hierbij is dat er niet te veel versnipperd wordt. De markt geeft aan dat indien er slechts twee hele grote contracten worden toegepast, er te veel partijen worden uitgesloten. De markt benadrukt dat door gebruik te maken van MKB, er ook gebruik wordt gemaakt van de lokale kennis. Een duurzame samenwerking vindt de markt heel erg belangrijk. Echter geeft

de markt aan dat het door de grote omvang van het project lastig is om één contractvorm aan te wijzen.



De overige antwoorden op vraag 1 hebben o.a. betrekking op;

- Maatwerk;
- Eerlijke prijzen;
- Haalbaar;
- Draagvlak;
- Capaciteit;
- Uitdagingen;
- Inbreng kennis aannemer;
- Omvang van de opgave;
- Optimale risicoverdeling;
- Synergie;
- Werk met werk;
- Uitwisseling;
- Omgeving goed betrekken;
- Stakeholdermanagement;
- Openheid;
- Samenwerken;
- Maximaal budget.

Aanvullend wordt gevraagd welke contractvorm absoluut niet toegepast dient te worden binnen het programma. De markt geeft aan dat voorkomen moet worden dat het prijsvechten wordt. Dit wordt deels weggelaten doordat Rijkswaterstaat zelf de ontwerpwerkzaamheden verricht. Echter is de vraag die hierdoor ontstaat hoe de creativiteit van de markt hier ruimte in krijgt. Er bestaat een spanningsveld tussen de flexibiliteit t.a.v. het ontwerpen versus het implementeren van de creativiteit van de markt.

Vraag vanuit het programmateam: Zijn er ook beelden en/of ideeën bij de markt hoe gekeken wordt naar realiseren van eerlijk geld voor eerlijk werk? De planstudie voor KRW Oost-Nederland is gestart vanuit een DOEN! project. De filosofie van DOEN! is werken vanuit de bedoeling, optimale samenwerking, maximale klantwaarde en eerlijk werk voor eerlijk geld.

De markt geeft aan dat gunning o.b.v. de laagste prijs niet wenselijk is en dat kwaliteitgedreven werk meer kansen biedt voor creativiteit.

Gevraagd wordt of er ruimte is voor een pilot binnen de contracten.

Het programmateam geeft aan dat het toepassen van pilot mogelijk is. Zeker indien er gekozen wordt voor een gebiedsbenadering. Middels een pilot is het mogelijk om te blijven leren en verbeteringen door te voeren. Het nadeel van pilots is dat deze door meerdere partijen uitgevoerd dienen te worden waardoor dit een tijdrovend en kostbaar traject is voor zowel de markt als de opdrachtgever.

3.2. Prijszekerheid

Hoe voldoende prijszekerheid verkrijgen in de aanbesteding als prijs geen (volledig) onderdeel is van de aanbesteding?

Onderstaande antwoorden zijn gegeven door de markt:

- Plafondbedrag meegeven;
- Taakstellend budget;
- Open begroting + afstemming van hoeveelheden;
- Externe prijsstoetser inzetten om tot consensus te komen;
- SSK of open boekhouding (auditen);
- Prijsdialoog voor realisatie;
- Basiseenhedenlijst afprijzen;
- Middels vooraf gemaakte afspraken over tarieven en andere kostendragers;
- Duidelijk doel;
- Vertrouwen in de markt;
- EMVI uitvraag onderdeel financieel plan;
- Totale transparantie;
- VONAssessments met team;
- Goede en eerlijke EMVI-paragraaf;
- Voldoende bewezen ervaring met werkzaamheden;
- Totale transparantie.

Aanvullend wordt meegegeven dat bij een twee fasen contract vaak een financieel plan wordt uitgevraagd als onderdeel van de EMVI.

3.3. Duurzaamheid

Hoe kan het aspect duurzaamheid het beste worden opgenomen in de aanbesteding/ het contract?

Onderstaande antwoorden zijn gegeven door de markt:

- EMVI;
- MKI/LCA;
- Heldere open vragen stellen m.b.t. duurzaamheid. Bijv.: Wat kunt u waarmaken?
- Circulariteit als basisvoorwaarde opnemen;
- Ambities en doelen voorafgaand scherp formuleren;
- Duidelijk de behoefte schetsen voor de opdracht. Incentives per contract op basis van vrijgave aan de markt. Dan over de contracten heen cherrypicken voor de grootste winst. Voorkom sub optimalisaties;
- Prijs-kwaliteit verhouding op het gebied van duurzaamheid groter maken om duurzaamheid ook financieel te stimuleren;
- Ruimte bieden voor pilots met duurzaam materieel;
- Minimale cpi definiëren en score daarboven waarderen in korting;
- Voldoende ruimte houden in de technische eisen.

Als tip wordt meegegeven dat de mate van ontwerpvrijheid ook invloed heeft op het invullen van de duurzaamheidsdoelstellingen door de markt.

Gevraagd wordt hoe het programmateam MKI meer onderscheidend kan maken?

Onderstaande antwoorden zijn gegeven door de markt:

MKI en DuboCalc zijn prachtige tools voor een gedeelte van de vraag. Echter indien MKI wordt toegepast dient de hele MKI-keten meegenomen te worden. Hiermee wordt bedoeld dat de complete levenscyclus meegenomen moet worden om te komen tot duurzamere oplossingen. De opdrachtgever dient de wens(en) goed kenbaar te maken aan de markt om te voorkomen dat er geen loze duurzaamheidsbeloftes worden gedaan welke geen meerwaarde bieden. Leer over de contracten heen en stap over je eigen incentives heen. Dit vraagt een stukje openheid en transparantie. Doel is om een duurzame relatie en uitvoering te hebben.

3.4. Innovatie

Hoe kan het aspect innovatie het beste worden opgenomen in de aanbesteding/het contract?

Onderstaande antwoorden zijn gegeven door de markt:

- Pilots toestaan;
- EMVI;
- Innovatie moet geen doel opzich zijn maar juist een middel om binnen een langlopend contract voordeel te behalen;
- Stel een budget dat je meegeeft om een aantal innovaties uit te werken. Dit creëert momentum en vrijheid om ermee aan de slag te gaan;
- Innovatiebudget vaststellen met doelen/ gezamenlijk innoveren;
- Innovaties na opdrachtverlening samen bepalen;
- Potje voor gezamenlijk innoveren;
- Voldoende ruimte laten in de technische eisen;
- Goed nadenken over de eisen en de beperkingen die deze met zich mee kunnen brengen;
- De hoofdvergunning belemmert mogelijk productinnovatie;
- Duurzaamheid en innovatie samen ontdekken als OG en ON. Bonus, Malus.

Aangegeven wordt dat het aandragen van innovaties geen negatieve beoordeling tijdens de aanbesteding dient op te leveren doordat de innovaties mogelijk nieuwe risico's met zich meebrengen. Ook wordt aangegeven dat een innovatie slaagt als deze niet als verrassing komt. Hierdoor dient het contract óf een lange doorlooptijd te hebben óf de aanbesteding dient een dialoog te hebben zodat de markt de innovatie kan presenteren en toelichten zodat deze niet als verrassing komt.

Technische eisen en wensen belemmeren wel eens de innovaties. Dan is een MKI ook niet wenselijk want het is dan al dicht gezet waardoor er geen onderscheidend vermogen meer is. Er moet goed nagedacht worden of duurzaamheid en innovatie echt gewenst is. Daarnaast wordt vermeld dat het combineren van werken een nadelig effect kan hebben op de MKI doordat er mogelijk grotere afstanden afgelegd moeten worden.

Een nauwere samenwerking met de markt levert schijnbaar voordelen op op het gebied van duurzaamheid en innovatie, werk met werk, planning etc. Welke concrete voordelen levert een nauwere samenwerking op indien de ontwerpwerkzaamheden samen met de markt uitgevoerd worden?

Aangegeven wordt dat opdrachtgevers vaak twee fasen contracten aangaan i.v.m. hinder en overlast. Dit zijn elementen waarbij de markt goed kan bijdragen.

3.5. Risico's en kansen

Welke belangrijke risico's en/of kansen missen bij onze afwegingen om te komen tot de scenario's?

Onderstaande antwoorden zijn gegeven door de markt:

- Grondstoffen niet in overmaat in te krappe tijd op de markt brengen;

- Vergunning gereed ontwerp verkleint de risico's maar ook de mogelijkheden
- Wie knipt moet plakken – interfacemanagement en transactiekosten nemen toe naarmate de knipper kleiner zijn;
- Concurrentiegericht dialogo niet benoemd;
- Dialoogronde/toetsronde in aanbestedingsfase; in openheid kansen bespreken;
- Circulariteit extra belonen;
- Medewerking huidige eigenaren?;
- CO2 reductie en stikstof zijn de grote vraagstukken van de bouw. Kan binnen de KRW bijgedragen worden aan deze vraagstukken door bijvoorbeeld vastleggen van stikstof en/of CO2?;
- Geef duidelijk de ruimte aan in het ontwerp (wat mag wel aangepast worden en wat moet minimaal blijven om kwalitatief de juiste invulling te geven aan KRW);
- Het klimaatvraagstuk/duurzaamheid lijkt nog steeds een extra te zijn (traditionele insteek) i.p.v. een keiharde must;
- Stikstof/co2 reductie stimuleren door na gunning meerwaarde te bieden. Grote investeringen voor alleen de aannemer kunnen voor Rijkswaterstaat wel het gewenste resultaat leveren;
- Koppeling IRM?;
- Verdeling van de projecten; Over welk bedrag hebben we het? Is het 200 mio expliciet voor separate KRW-projecten? Of vallen budgetten onder andere projecten?;
- Hoe voorkom je bedrijf specifiek ontwerpen en hoe dit te meten/waarderen;
- Planning 2027 is leidend in de opgave;
- Het tijdig beschikbaarheid zijn van percelen en borging van de kwalitatieve inspanningsverplichting t.a.v. chemische en ecologische effecten;
- Ambities op het gebied van klimaatdoelen lijken te missen;
- Soms kost duurzaamheid geld;
- Duurzaamheid als must opnemen i.p.v. kwaliteitsaspect/meerwaarde of opnemen als minimum en een hogere score extra waarderen. Het vraagt om een incentive om partijen hun best te laten doen op het gebied van duurzaamheid/circulariteit;
- Aspect droogteadaptatie lijkt als innovatief aspect ook nog te ontbreken bij de KRW-opgave. Zeker bij de Neder-Rijn en Lek is dit onderbelicht. Innovatie op het gebied van klimaatadaptie i.r.t. de afgelopen zomers.
- Advies is goed grond verwerf en rechten overnemen van agrariërs zodat er mooi gesaldeerd kan worden → omzetten in natuur en herinrichting plegen. Verzoek is om dit bij de grondverwerfers neer te leggen.

Antwoorden op de inbreng van de markt:

- Over 'Wie knipt moet plakken' denken wij erg veel na. We zijn hard aan het nadenken over de balans tussen de omvang van de contracten om het interessant te maken en of te houden.
- Een concurrentiegericht dialogo is erg verstandig en wenselijk om te doen.

Ziet de markt bijzondere kansen t.a.v. duurzaamheid of is het al helemaal geïncorporeerd in het werkproces en zijn er daardoor weinig kansen?

Op dit moment is het niet geïncorporeerd in het werk. Aangegeven wordt dat de markt voldoende onderscheidend vermogen ziet op het gebied van duurzaamheid binnen dit werk. Dit dient wel gewaardeerd te worden binnen de beoordeling/projecten. Het advies is om duurzaamheid op te nemen als minimum ambitie waar alle partijen aan moeten voldoen en een hogere beoordeling toegekend krijgen bij het overstijgen van de geformuleerde ambitie.

Wat betekent het vervallen van de gronden op het terrein van Staatsbosbeheer voor de markt?

Vraag is of dit om m2 of kubs gaat of bruikbaar en/of niet bruikbaar.

Het is momenteel onduidelijk hoeveel maatregelen dit betreft, de kwaliteit en/of hoeveelheden kubs.

De deelnemers wordt opnieuw gevraagd welke contractvorm de voorkeur heeft. De samenstelling van de respondenten is tussentijds gewijzigd i.v.m. het vroegtijdig verlaten of later aansluiten van deelnemers. Hiertoe is het mogelijk dat de resultaten een vertekend beeld geven.



4. Afsluiting

Hans Zwakenberg neemt het woord.

Hans bedankt de deelnemers voor hun bijdrage en licht het vervolgproces toe. Hans geeft aan dat niet de verwachting is dat er eind 2021 al realisatiecontracten gepubliceerd zijn. De wens is om de inkoopstrategie en planning na de zomer met de marktpartijen te delen. Het informatiekanaal via Tendered blijft open tot eind 2021. Via deze weg worden de updates verzonden aan de partijen. Ook kunnen de partijen de voortgang volgen via <https://www.samenwerkenaanriviernatuur.nl/>

De verwachting is dat in 2022 de eerste aanbestedingen worden opgestart. Dit wordt uiteraard allemaal gecommuniceerd via Tendered.

Bijlage 1: Vragen/antwoorden afkomstig uit de chat

Naam	Vraag
Iwan Reerink (K3)	Hoe gaan jullie met (private) meekoppel-kansen om? Antwoord: Als er kansen zijn sluiten we deze bij voorbaat niet uit. Er worden wel randvoorwaarden meegegeven waar meekoppel-kansen aan moeten voldoen. Het moet bijvoorbeeld binnen de kaders van de planning passen en aanbestedingsrechtelijk kloppen. Daarnaast worden meekoppel-kansen ook tijdens de voorbereiding meegewogen. Indien deze kansen zich pas voordoen gedurende de realisatiefase is het mogelijk te laat.
Martin Egas (Ploegam)	De overwegingen m.b.t. de contractvormen 2-fasen contract en gebiedscontract lijken heel erg op elkaar. Klopt dat? Antwoord: het klopt dat beide contractvormen voordelen kennen welke overeenkomen. Bijvoorbeeld op het gebied van samenwerking, kansen, risico's en planning. Echter zijn de voordelen bij de vorm gebiedscontract groter doordat er meerdere realisatiefasen doorlopen worden en dit een positief effect heeft op de verschillende elementen.
Max Moerke (KWS Infra Zwolle)	<i>Meegegeven wordt om een middenweg te vinden tussen hetgeen doelmatig is en past bij de capaciteit van RWS en SBB. Ook dient er een middenweg gevonden te worden door bijvoorbeeld een Mkb'er voor te schrijven als verplichte aannemer zodat ook het MKB een kans krijgt.</i> Antwoord; Bedankt voor de waardevolle tip. Het dilemma is goed gezien en het is zeker iets dat meegenomen wordt door het programmateam bij de aanbesteding(en).
Bob Hachimi (Van Oord)	Hoe zien jullie het "door jullie opgestelde ontwerp" in relatie tot de mogelijkheden om te optimaliseren op het gebied van duurzaamheid? Antwoord: Hier komen we later op terug (Mentimeter, hoofdstuk 3 Interactie).
Marc Daan (Van Oord)	Er wordt gekozen voor een vergunning gereed ontwerp, wordt hiermee niet al optimalisatie ruimte uit het project gehaald (bijv. op het gebied van duurzaamheid)? Antwoord: het vergunning gereed ontwerp is het uitgangspunt waar we nu mee werken. We hebben ook een aantal vragen aan jullie als marktpartijen. Waar zit de belemmering en waar zit specifiek de meerwaarde bij de partijen bij bijvoorbeeld het eerder betrekken van de markt.
Marloes Herms (Smals)	Ik heb een hele andere vraag, weet niet of dat zo nog mogelijk is, dus vandaar vast even op de chat: in 2027 moet e.e.a. gerealiseerd zijn: wanneer denken jullie het eerste werk op de markt te zetten en welk werk is dat dan (globaal)? Antwoord: we verwachten de eerste aanbestedingen op te starten in 2022. De inkoopstrategie en planning willen we na de zomer met de marktpartijen delen. Het informatiekanaal via tenderned blijft open tot eind 2021. Via deze weg worden de updates verzonden aan de partijen.