



RWS Bedrijfsinformatie

Marktconsultatiedocument

Verslag van de marktconsultatie ten behoeve van het uitvoeren van
ingenieursdiensten t.b.v. Project Bediening en Besturing Maasobjecten MB 2.0
(ID MB2.0)



Colofon

Uitgegeven door Rijkswaterstaat Programma's, Projecten en
Onderhoud,
Projectteam Bediening en Besturing
Maasobjecten MB 2.0

Datum 5 februari 2021
Status Definitief
Versienummer 1.0

Inhoud

Marktconsultatiedocument	1
Colofon.....	2
Inhoud	3
1 Inleiding	4
1.1 Aanleiding en doel van de marktconsultatie	4
1.2 Aanpak van de marktconsultatie op hoofdlijnen.....	4
2 Samenvatting subgroepen	5
Thema 1 Wijze van marktbenadering	5
Thema 2: Ontwikkelingen	9
Thema 3: Samenwerking	12
Thema 4: Planning.....	15
Thema 5: Ten slotte.....	15
3 Vraag en antwoord.....	16
4 Analyse	18
5 Tenslotte	19
Bijlage 1 Deelnemende partijen marktconsultatie	20
Bijlage 2 Presentatie bijeenkomst.....	21

1 Inleiding

1.1 Aanleiding en doel van de marktconsultatie

Dit document is opgesteld door het projectteam Project Bediening en Besturing Maasobjecten (MB 2.0) naar aanleiding van de marktconsultatie 'Het uitvoeren van ingenieursdiensten t.b.v. Project Bediening en Besturing Maasobjecten MB 2.0' (ID MB2). Op vrijdag 15 januari 2021 heeft de marktconsultatie online plaatsgevonden.

Rijkswaterstaat heeft het voornemen om de bediening en besturing van de maasobjecten te vervangen of te renoveren. Het betreft een project met een hoge mate aan diversiteit en onzekerheden, waarvoor ingenieursdiensten benodigd zijn bij de planuitwerking, voorbereiding en aanbesteding en ontwerpondersteuning tijdens het eerste deel van de realisatie.

Rijkswaterstaat heeft ten behoeve van de opdracht ingenieursdiensten Bediening en Besturing Maasobjecten (ID MB 2.0) gekozen voor een nieuwe wijze van marktbenadering.

Voor het toetsen van de gekozen marktbenadering en ten behoeve van de voorbereiding van de aanbesteding van de opdracht heeft Rijkswaterstaat de marktconsultatie georganiseerd om marktpartijen input te vragen op de marktbenadering, beoogde intensieve samenwerking en diversiteit van de opdracht. Op deze manier wil Rijkswaterstaat komen tot een inkoopstrategie en opdracht waarin rekening wordt gehouden met de zienswijze van marktpartijen. Hiermee sluit het project aan bij de Marktvisie (<https://www.marktvisie.nl/>).

Dit verslag geeft een samenvatting van de input die tijdens de marktconsultatie van marktpartijen is verkregen. Verkregen inzichten uit de marktconsultatie gebruikt Rijkswaterstaat (waar relevant) in de voorbereiding van de aanbesteding en de aanbestedingsstukken.

Graag wil het projectteam benadrukken dat tijdens de aanbestedingsfase of elke andere fase van de opdracht geen rechten kunnen worden ontleend aan de beantwoording van de tijdens de bijeenkomst gestelde vragen noch aan de ter beschikking gestelde documenten en/of verstrekte informatie in welke vorm dan ook gedurende deze marktconsultatie.

1.2 Aanpak van de marktconsultatie op hoofdlijnen

Rijkswaterstaat heeft het marktconsultatiedocument uitvoeren van ingenieursdiensten t.b.v. Project Bediening en Besturing Maasobjecten MB 2.0 op 4 januari 2021 gepubliceerd op TenderNed onder kenmerk AT-2020-31.

Op 15 januari 2021 heeft een online bijeenkomst met de aangemelde partijen plaatsgevonden waarin de scope van het project, de inkoopafweging en bijbehorende thema's en vraagstukken zijn toegelicht. De presentatie die tijdens deze bijeenkomst is gegeven is als separate bijlage opgenomen bij dit document. Na de online bijeenkomst zijn de deelnemende partijen tot en met

21 januari 2021 in de gelegenheid gesteld schriftelijk aanvullende suggesties met Rijkswaterstaat te delen. Een overzicht van de deelnemende partijen aan de marktconsultatie is opgenomen in de bijlage.

De marktconsultatie bestond uit de volgende onderdelen:

1. Een bijeenkomst met een plenair deel waarin de opdracht en marktbenadering wordt toegelicht en een deel waarin op interactieve wijze in subgroepen gediscussieerd is over vijf thema's en vragen die opgenomen zijn in dit verslag;
2. De mogelijkheid voor deelnemende partijen aan de marktconsultatie om hun aanvullende suggesties, ideeën en visie na afloop van de marktconsultatie per e-mail te delen met het projectteam;
3. Dit verslag van de marktconsultatie bestaande uit de hoofdpunten van de marktconsultatie.

In het volgende hoofdstuk is een samenvatting opgenomen van de suggesties, vragen en antwoorden van de deelnemende partijen ten aanzien van het plenaire deel van de bijeenkomst, de gesprekken in de subgroepen en de schriftelijk aangeleverde aanvullende suggesties.

2 Samenvatting subgroepen

Thema 1 Wijze van marktbenadering

1. RWS is voornemens de ingenieursdiensten MB 2.0 te contracteren door middel van een 2-fasen opdracht met een prijselement dat bestaat uit circa 25% vast en 75% variabel bij aanbesteding om vervolgens in de eerste fase tot een vaste prijs voor fase 2 van de opdracht te komen. De veronderstelling hierbij is dat deze vorm van marktbenadering het voor de markt mogelijk maakt om meer inzicht te verkrijgen in de risico's en onzekerheden van de opdracht alvorens de markt voor het variabel deel van de opdracht een prijsaanbieding zal indienen.
- a. Heeft u nog suggesties ten aanzien van de 2-fasen aanpak, de vorming van het prijselement en/of teneinde nog meer duidelijkheid over risico's en onzekerheden te krijgen om deze wijze van marktbenadering beter te laten slagen?

De volgende reacties zijn ontvangen:

De meerderheid van de deelnemers geeft aan de wijze van marktbenadering te waarderen en vindt het een goede benadering. Hiervoor zijn de volgende argumenten aangedragen:

- o Meerdere partijen geven aan dit een mooie ontwikkeling te vinden en een slimme aanpak bij een opdracht waarvan een aanzienlijk deel van de scope onzeker is bij aanbesteding. Deze aanpak biedt ruimte om op een open manier om te gaan met de complexiteit en onzekerheden die inherent zijn aan dit project.
- o Meerdere partijen geven aan te waarderen dat er gezocht wordt naar een andere manier van samenwerken, waarbij wordt erkend dat nog niet alles bekend is. De aanpak draagt bij aan een goede samenwerking: de tegenstrijdige belangen worden vermindert en er is flexibiliteit in het contract.

- o Andere infraprojecten hebben laten zien dat een fixed price niet goed werkte bij een onzekere scope, het levert vaak grote overschrijdingen in budget en planning op.
- o Positief dat er veel disciplines meedenken.
- o De wijze van aanbesteding wordt herkend (2-fasen met een vast en variabel deel).
- o Een goede ontwikkeling dat RWS kiest voor meer aandacht voor risico's en onzekerheden in relatie tot het kunnen vaststellen van de precieze scope. Dit voorkomt frustraties, omdat anders de wederzijdse financiële belangen te groot worden.
- o De opzet van vast / variabel wordt herkend en heeft een goede verhouding.
- o Het geeft het gevoel dat er naar de markt geluisterd wordt.
- o Een integrale uitbesteding van diensten kan bijdragen aan minder verspilling en inefficiency.
- o Het is een logische knip tussen fase 1 en 2, waarbij tevens een mogelijkheid is om door middel van de opties langer bij de opdracht betrokken te zijn.
- o De samenwerking is heel belangrijk, op deze manier voorkom je dat separate bureaus aan het werk gaan en men de resultaten later pas probeert samen te voegen.

Tijdens de gesprekken blijkt dat er bij de deelnemers nog onduidelijkheid heerst op welke wijze invulling gegeven zal worden aan zowel fase 1 als fase 2. Met de input verkregen tijdens de marktconsultatie wil RWS vorm geven aan deze invulling. Geadviseerd wordt om fase 1 te gebruiken om de scope helder te krijgen, werkzaamheden te definiëren en processen in te richten, zodat vervolgens in fase 2 samen gewerkt wordt aan passende oplossingen en risico's en kansen besproken en gedeeld worden. Meerdere partijen geven aan dat een goede definitie van de 2 fasen in de opdracht opgenomen dient te worden. Het opstellen van criteria wanneer fase 1 geslaagd is moet aan de voorkant door RWS gebeuren. De criteria voor fase 2 zou mogelijk de ingenieursdienst kunnen formuleren tijdens fase 1. Hierbij is het logisch dat in fase 1 er nog steeds onduidelijkheden zullen zijn ten aanzien van fase 2. Het dient helder te zijn hoe met deze onzekerheden wordt omgegaan in zowel fase 1 als fase 2.

Aandacht wordt gevraagd voor de wijze waarop RWS omgaat met de in fase 1 gemaakte afspraken, deze bepaalt mede het verdere verloop van de opdracht. Enkele deelnemers uiten hun zorg dat RWS mogelijk hervalt in een starre houding. Het is nodig de ruimte voor flexibiliteit vast te houden na fase 1. Een ander element dat het succes van de aanpak meebepaalt is de doorlooptijd van de fasen 1 en 2. Het advies luidt om voldoende tijd te nemen om fase 1 te doorlopen, in deze fase wordt namelijk de basis gelegd voor het verdere verloop van de opdracht. Verder wordt voorgesteld om fase 1 de analyse fase te laten zijn en fase 2 de ontwerpfase.

Om risico's proactief te beheersen adviseert een partij om fase 1 te gebruiken voor gedetailleerde pre-planning van fase 2 van de dienstverlening. Hierbij werkt de geselecteerde dienstverlener zijn inschrijving (Plan van Aanpak) in nauwe interactie met het projectteam van RWS uit naar een integraal projectmanagementplan (PMP).

Geadviseerd wordt geen uitgebreide kaders met abstracte doelstellingen in de opdracht op te nemen, maar om te kiezen voor een beperkt aantal, concrete doelstellingen (3 à 4), welke een helder beeld geven van de behoeftes in dit specifieke project bij het realiseren van de uitgevraagde deliverables.

Een terugkerend onderwerp in de verschillende groepen is de behoefte aan duidelijkheid ten aanzien van:

- o de basisscope, het vast en variabel deel;

- o te behalen resultaten en doelen;
- o taken, rollen en verantwoordelijkheden;
- o de invulling van fase 1 en fase 2;
- o wat besloten wordt bij het Go/NoGo moment.

De verschillende reacties geven aan dat de wijze van gunning nadere beschouwing door het projectteam behoeft. Enkele partijen vrezen voor strategisch inschrijven en hiermee voor oneerlijke concurrentie, doordat de focus nog teveel op hoeveelheid uren en uurtarieven ligt. De werkzaamheden die voor fase 1 en 2 reeds zijn bedacht moeten dan scherp geformuleerd worden om eerlijke concurrentie te bedingen. Het vragen van uurtarieven bij aanbesteding zien meerdere partijen als een risico voor het verkrijgen van de gevraagde kwaliteit. Het toekennen van een zwaar gewicht aan het aspect prijs in de tenderfase beïnvloedt de wijze waarop het ingenieursbureau moet acteren in de uitvoering en daarmee de toekomstige samenwerking. Aan het aspect kwaliteit dient derhalve voldoende gewicht gegeven te worden om onderscheidend te zijn.

Over in welke mate de prijscomponent onderdeel van de gunning zou moeten zijn en hoe invulling aan de prijscomponent kan worden gegeven, verschillen partijen (gedeeltelijk) van mening en worden verschillende suggesties gegeven:

- o Maximaal op kwaliteit gunnen en de prijs niet meebepalend te laten zijn;
- o De prijsvorming voor het tweede deel van de opdracht uit de concurrentie te halen. Hierbij zou een BPKV-criterium passen die de verplichting bij de inschrijvers legt om te zorgen dat RWS aantoonbaar een eerlijke prijs krijgt voor goed werk;
- o Naast de prijs voor fase 1, alleen de zekere delen van de scope in fase 2 in de prijsvorming mee te nemen. Deze dienen dan als referentie voor eventuele bijstellingen tijdens fase 1;
- o Een prijsbepaling te laten doen op basis van een eenvoudige scope waarbij de inschrijver zelf de daarvoor benodigde activiteiten en tarieven bepaalt;
- o In de uitvraag uit te gaan van een eenvoudige, beknopte scope die bestaat uit de belangrijkste deliverables per fase. Geef hierbij een indicatie van wat (nog) niet in de scope zit en verduidelijk de scopeverdeling tussen OG-ON op basis van een Work Breakdown Structure (WBS). Laat de dienstverlener vervolgens zelf een passende aanbodsche, planning en prijs bepalen.
- o Het uitvragen van een resultaat dat door inschrijvers goed te ramen zou moeten zijn in plaats van uren x tarieven. Hiermee krijgt de markt de ruimte om zelf te bepalen op welke wijze het resultaat gerealiseerd kan worden. Hierbij ligt de focus meer op het inkopen van een resultaat (gekozen aanpak) en niet op de hoeveelheid aan uren.

Mogelijke BPKV-criteria die worden aangedragen in relatie tot de gekozen 2 fasen aanpak, zijn de wijze van samenwerken en de aanpak van fase 1, waarbij inschrijvers aangeven hoe ze het proces vormgeven om op een goede manier van fase 1 naar fase 2 te komen. Een veel gebruikte methode is om aan de hand van een plan van aanpak, risicodossier en kansendossier te beoordelen of de inschrijver in staat is om gevraagde deliverables en doelstellingen te realiseren.

Meerdere partijen dragen suggesties aan om gedurende de uitvoering van de opdracht te monitoren op het succes van de samenwerking en de voortgang van de opdracht. Er worden voorstellen gedaan ten aanzien van het toepassen van:

- o Het opnemen van evaluatiemomenten in de opdracht met eventueel de mogelijkheid om op een eenvoudige wijze tussentijds afscheid van elkaar te kunnen nemen indien de partijen tot de conclusie komen dat verdere voortzetting van de opdracht niet wenselijk is. Hierbij kunnen extra momenten ook motiverend werken, om een succes van het beslismoment te maken en geen reden te geven tot ontbinden;

- o Het gebruikmaken van scrum sessies. De scrum wijze verhoogt de effectiviteit van een team;
- o Het toepassen van performance management om optimaal gebruik te kunnen maken van de ontwikkelingen in het project. Dit biedt de mogelijkheid tijdens de realisatie ook nog kansen en ideeën van de opdrachtnemer te kunnen benutten.

Meerdere partijen geven aan om binnen RWS af te stemmen met andere projecten die een 2 fasen aanpak hanteren en ook te rade te gaan bij andere opdrachtgevers die reeds ervaring hiermee hebben. Waterschappen hanteren bijvoorbeeld ook een soort 2 fasen aanpak. Een 2 fasen aanpak wordt in andere sectoren wel vaker gebruikt.

De gepresenteerde benadering wordt als positief ervaren, echter worden er ook aandachtspunten meegegeven of zien partijen risico's. Op een enkel punt verschillen partijen van mening. De volgende aandachtspunten en risico's zijn gedeeld:

- o Van een traditionele manier naar een 2-fasen aanpak kan een zoektocht met zich meebrengen, er wordt aandacht gevraagd voor onwennigheid met deze aanpak.
- o Betreffende de hoge mate van onzekerheid in de scope: onzekerheden zijn een feit die flexibiliteit vereisen. Hierbij dienen contractwijzingen als realiteit te worden aanvaard (eerlijk werk voor eerlijk geld).
- o Een stabiele scope is belangrijk, het is van belang zo min mogelijk onzekerheden in de scope te hebben.
- o Er wordt een risico gezien in het beslismoment van fase 1 naar fase 2. Enerzijds: Kan RWS nog deelopdrachten aan andere partijen uitzetten en loopt RWS mogelijk een financieel risico als ze verder gaat met nummer 2. Anderzijds: Tarieven zijn lang vast en vormen daarmee een risico.
- o De opdracht neemt betreffende betrokkenheid van de dienstverlener in de tijd af. Voor de planuitwerking en contractvoorbereiding is de opdracht redelijk concreet. Naar de realisatiefase toe wordt het wat vager. Belangrijk dat de dienstverlener de werkzaamheden in de voorfase al doet met het eindresultaat van de realisatie in gedachte. Nu lijkt het wat vrijblijvend. Er is behoefte aan meer duidelijkheid omtrent de verantwoordelijkheid van de opdrachtnemer in deze latere fase van de opdracht.
- o Met een dialoog uitvraag heeft iedere partij de mogelijkheid om de dialoog te voeren tijdens de aanbesteding.
- o Er wordt een risico gezien dat de kennis van de GWW markt wordt gemist bij een intensieve samenwerking tussen het ingenieursbureau en RWS tijdens de planuitwerking en voorbereiding van de VenR opdracht, zodat interpretatieverschillen kunnen ontstaan. De voorkeur (van GWW partijen) gaat uit naar een bouwteam vorm, waarbij de GWW markt meteen samen met RWS en het ingenieursbureau optrekt.

Conclusie:

De meningen ten aanzien van de voorgestelde aanpak komen in grote lijnen overeen, men is positief over het in twee fasen gunnen van de opdracht. De aandacht voor de samenwerking en de scope- en prijsvorming voor en gedurende de opdracht wordt als positief ervaren. Desondanks zien marktpartijen nog ruimte voor verbetering. Met name de duidelijkheid over de invulling van de fasen, het toe te passen prijselement in de aanbesteding en het omgaan met het variabel deel in relatie tot onzekerheden zijn de punten waar Rijkswaterstaat zich op dient te focussen. Ten aanzien van (de weging van) het prijselement zijn verschillende suggesties gedaan die uiteen lopen van gedeeltelijk laten meewegen in de gunning tot de prijs in haar geheel geen onderdeel van de gunning te laten uitmaken. Het projectteam gaat de adviezen overwegen om al dan niet mee te nemen in de voorbereidingen van de aanbesteding.

Thema 2: Ontwikkelingen

2. Er is sprake van een uitdagende opdracht met een grote diversiteit in combinatie met diverse ontwikkelingen. Deze combinatie binnen één opdracht vraagt om een breed beeld aan kennis van de opdrachtnemer en het in staat zijn om de ontwikkelingen binnen de opdracht samen te brengen en hierin flexibiliteit en aanpassingsvermogen te tonen. De diverse ontwikkelingen zullen gevolgen hebben voor de uiteindelijke scope van het VenR project.

Voorbeelden van ontwikkelingen die van invloed kunnen zijn op de opdracht zijn:

- o De implementatie van de nieuwe bedienvisie van VWM: Corridorgerichte Bediening en Begeleiding;
 - o De implementatie van de richtlijn Machineveiligheid;
 - o Het mogelijk verder overzetten van de lokale bediening van objecten binnen het areaal naar centrale bediening vanuit een nautische verkeerscentrale;
 - o Invulling te geven aan Prestatiemanagement (risico gestuurd beheer en onderhoud).
- a. Wat is uw visie ten aanzien van de verschillende ontwikkelingen in combinatie met de grote diversiteit van de opdracht? Welke risico's en/of kansen ziet u?

De volgende reacties zijn ontvangen:

Meerdere marktpartijen geven aan dat ze in staat zijn om de opdracht uit te voeren, ondanks de vele ontwikkelingen en diversiteit van de opdracht. Echter geven dezelfde marktpartijen en andere partijen aan dat mogelijk een combinatievorming nodig is om de gehele opdracht uit te kunnen voeren. De diversiteit en integraliteit in de opdracht wordt als een kans gezien om de expertise van de markt volwaardig in te kunnen zetten. Enkele partijen (geen MKB-ondernemingen) geeft aan graag meer van dit soort uitvragen te willen zien.

De meerderheid van de aanwezige partijen is het erover eens dat de verschillende ontwikkelingen de opdracht interessant maken. Het lijkt een risico om veel ontwikkelingen mee te nemen, maar ervaring leert dat dit ook kansen biedt omdat de ontwikkelingen elkaar kunnen versterken. Dit behoeft wel een goede afstemming, creativiteit en een holistische manier van ontwerpen. Als aandachtspunt hierbij wordt meegegeven dat er ruime kennis vereist is van de ontwikkelingen, zowel bij de markt als bij RWS. Er dient aandacht te zijn voor ontwikkelingen binnen RWS in relatie tot integratie in de opdracht.

Door meerdere partijen wordt geadviseerd duidelijk te zijn in hoeverre de uitgangspunten van de ontwikkelingen vast staan en of de impact hiervan nog moeten worden onderzocht. Het daadwerkelijk implementeren van een aantal ontwikkelingen kan in fase 2 plaatsvinden.

De grote financiële risico's ten aanzien van de ontwikkelingen bevinden zich in fase 2, dus het is belangrijk om de twee fasen met elkaar te verbinden. Er wordt voorgesteld om de verbinding tussen de fasen door middel van Performance Management vorm te geven. De meningen hierover verschillen bij marktpartijen. Er wordt anderzijds aangegeven dat met het toepassen van Performance management men ervoor moet waken dat het niet onnodig ingewikkeld gemaakt wordt. Ervaring leert dat het goed is om performance management toe te passen, maar houd het eenvoudig en focus op continue verbetering. Zet prestatie management niet als contractueel middel in, maar om succes te monitoren en voor continue verbeteringen te zorgen. Welke vorm er ook gekozen wordt, het moet bijdragen aan de doelstelling van beide partijen.

Behalve ingenieursdiensten nemen ook enkele partijen, niet zijnde ingenieursdiensten, deel aan de marktconsultatie. Zij brengen hun specifieke kennis en ervaring in de gesprekken in. Een onderwerp dat in meerdere gesprekken besproken wordt, is de betrokkenheid van de GWW-sector ten aanzien van de (snelle) ontwikkelingen. Geadviseerd wordt de GWW-sector regelmatig bij de planuitwerking van de VenR opgave te betrekken om te klankborden en te raadplegen door middel van marktconsultaties. De markt kan meedenken om de uitvoerbaarheid te waarborgen. De GWW-sector beschikt over praktische kennis en de zorg is aanwezig dat vooraf gedefinieerde eisen door RWS en de ingenieursdienst tijdens de VenR realisatie niet goed uitgevoerd kunnen worden. De GWW sector wil graag haar praktische kennis inbrengen, maar zit met de exclusiviteit factor.

Ten aanzien van de Machinerichtlijn ligt een aanzienlijk stuk werk om dit aan de CE te laten voldoen. Dit thema speelt ook op andere plekken. De sector is hier kennis over aan het opbouwen. Het is duidelijk dat dit geen eenvoudig proces is, door middel van het nemen van kleine stapjes kan een lerend vermogen ontstaan.

En verder worden de volgende reacties gegeven:

- o Achter veel ontwikkelingen zitten stakeholders, het interne en externe KES proces is hierdoor belangrijk.
- o Er moeten na start snel keuzes gemaakt worden welke ontwikkelingen worden meegenomen, in fase 1 "kiezen" en in fase 2 "ontwikkelen".
- o Het optimaal meenemen van ontwikkelingen zou een prima EMVI-criterium kunnen zijn. Dit geldt ook voor duurzaamheid.
- o Standaardisatie toepassen kan een bijdrage leveren aan het werkbaar houden van de vele ontwikkelingen.
- o Het advies om gebruik te maken van de foutenboomanalyse.

Conclusie:

De meerderheid geeft aan de vele ontwikkelingen niet als een risico maar als een kans en een uitdaging te zien. Hierbij dient er aandacht te zijn voor het tussentijds toetsen van de ingeslagen richting door in gesprek te blijven met de (GWW-)markt om optimaal gebruik te kunnen maken van de expertise van de markt.

3. Rijkswaterstaat wil samen met de markt maatschappelijke ambities oppakken en de markt voldoende ruimte bieden om te komen tot duurzaamheid, circulariteit, klimaatrobuustheid en energiezuinigheid. De ontwikkelingen op het gebied van deze onderwerpen vinden op hoog tempo plaats. Dit heeft tot gevolg dat de ontwikkelingen continue gevolgd en in de opdracht geïmplementeerd dienen te worden. Op het moment van aanbesteden van de ingenieursopdracht is nog niet duidelijk op welke wijze duurzaamheid en met name circulariteit in de GWW opdracht VenR zal worden opgenomen. U wordt uitgedaagd om tot goede invullingen / oplossingen te komen waarin de genoemde onderwerpen naast alle andere ontwikkelingen zijn beschouwd. Daarnaast wil het projectteam ten aanzien van energie minimaal ambitieniveau 2 (energiezuinig) behalen met de VenR opgave. Het projectteam wil binnen de ingenieursopdracht verkennen wat er nodig is om deze ambitie te vergroten om in 2030 energieneutraal te zijn met betrekking tot deze VenR opgave.
- a. Hoe kunt u in samenwerking met Rijkswaterstaat ervoor zorgen dat de genoemde onderwerpen naar een hoger plan wordt getrokken? Welke rol ziet u hierin voor u zelf weggelegd en wat heeft u daarvoor van Rijkswaterstaat nodig? Hoe kunnen we hier onderscheidend in zijn?

De volgende reacties zijn ontvangen:

De ambities van RWS ten aanzien van duurzaamheid sluit aan bij de bedrijfsambities van marktpartijen. Er wordt waardering uitgesproken voor het feit dat RWS in de opdracht oog heeft om samen invulling aan duurzaamheid te kunnen geven. Het betreft vooral aandacht voor het optimaal prikkelen van de opdrachtnemer van het uitvoeringscontract. Circulariteit en duurzaamheid zullen met name in het uitvoeringscontract tot uiting komen. Om samen invulling te kunnen aan dit aspect van de opdracht zou het de markt helpen om een counterpart/sparringpartner aan RWS zijde te treffen in het team. Bijvoorbeeld een duurzaamheidsmanager of een vaste RWS-er in het team die helpt bij de afstemming in de organisatie, zodat de oplossingen op het gebied van duurzaamheid overeind blijven bij overgangen in het proces. Het grootste risico ligt bij de onderliggende stakeholders van RWS en overige overheden. Ervaring heeft geleerd dat voorstellen in een latere fase niet geaccepteerd worden door provincie, gemeente, Rijk, etc. Hiervoor is aan de voorkant goede afstemming nodig.

Behalve een goede afstemming met overheden en intern RWS geven meerdere partijen aan dat er een duidelijke relatie met de GWW sector is. Het is de uitdaging om de samenwerking te zoeken met de GWW marktpartij. De ingenieursdienst dient aan de voorkant de ambities te definiëren. In fase 1 kunnen gezamenlijk de duurzaamheid ambities bepaald worden, om in fase 2 hierop door te pakken. Neem hier de visie van de GWW sector in mee en zadel de GWW sector niet met onmogelijke ambities op.

Duurzaamheid en de daaraan gerelateerde onderwerpen als circulariteit, klimaatrobustheid en energiezuinigheid zouden in de gunning meegenomen kunnen worden. De EMVI kan een bepalende factor zijn in het bereiken van de gewenste duurzaamheid. Definieer duurzaamheid en formuleer een heldere doelstelling in de opdracht en daag de markt hierbij uit. Geef de markt de ruimte om hun expertise in te kunnen zetten om invulling te geven aan de doelstelling. Zorg hierbij voor helderheid: WAT wil men bereiken en wat zijn de doelstellingen en geef duidelijke randvoorwaarden mee. Beleg het HOE bij de markt. Kijk bij de beoordeling meer naar de resultaten die al gerealiseerd zijn en concrete oplossingen en focus minder op het proces.

Een advies van een partij is om feitelijke implementatie van ontwikkelingen en duurzaamheid zoveel mogelijk buiten de initiële scope te houden. Dit reduceert complexiteit en beperkt onzekerheden en risico's. Het in de toekomst op een beheerste wijze meenemen van ontwikkelingen en duurzaamheid kan wel een doelstelling zijn van de opdracht en het EMVI-plan van aanpak. Meerdere partijen adviseren om op basis van het EMVI-plan van aanpak, fase 1 te gebruiken om de aanpak ten aanzien van duurzaamheid te definiëren en te prioriteren en fase 2 te gebruiken voor de uitwerking van concrete maatregelen. Het is goed mogelijk om inschrijvers middels een BPKV-element de ambitie te laten concretiseren en aan te laten geven met welke maatregelen het behalen hiervan gerealiseerd gaat worden.

Verder worden er suggesties gedaan die op een enkel punt tegenstrijdig aan elkaar zijn:

- o Er is een spanning tussen CO2 en MKI. We dienen met elkaar keuzes te maken: wat willen we en wat vinden we belangrijk. Onderzoek gezamenlijk waar het meeste te halen is en wat het eerste aangepakt kan worden. Pak duurzaamheid meer centraal aan i.p.v. per project. Niet per object, maar bezie de gehele corridor en nog groter. Bepaal hierbij helder de ambities.
- o Bekijk welke mogelijkheden er zijn op het gebied van duurzaamheid specifiek per object.

- o Ten aanzien van energie neutraal: maak de objecten energie onafhankelijk. Zoek niet alleen naar centrale duurzaamheidsoplossingen (b.v. subsidiëren van zonnepaneel- of windmolenparken), maar zoek naar duurzaamheidsoplossingen in een object. Het is “en/en”. Zorg dat hetgeen je aan energie opwekt ook bij de objecten blijft en niet naar een centraal zonnepark gaat.
- o Een onderdeel waar winst behaald kan worden is met het duurzamer inrichten van het schutproces.
- o Advies om ook de aanpak in de richting van duurzaamheidsoplossingen bij de Krammersluizen te bekijken. Maak een duidelijke verschil tussen wat reeds bewezen is en wat ambitie is.

Conclusie:

Alle deelnemers zijn het erover eens dat de ontwikkelingen op het gebied van duurzaamheid, circulariteit, klimaatrobustheid en energiezuinigheid snel gaan, in de loop van de tijd zal dit niet stilstaan. Het is van belang dat RWS hierin duidelijke en realistische ambities in de opdracht formuleert. Geadviseerd wordt om ook de stakeholders en de GWW sector te betrekken tijdens de voorbereiding van de VenR opdracht. Er is ook veel kennis en ervaring te halen bij andere projecten binnen RWS of andere opdrachtgevers. Het zou bevorderlijk zijn als er een duurzaamheidsmanager of een RWS-teamlid wordt ingezet die specifiek over deze kennis beschikt. Het projectteam komt tot de conclusie dat de wijze waarop invulling wordt gegeven aan duurzaamheid in de opdracht en mogelijk de gunning nadere beschouwing behoeft.

Thema 3: Samenwerking

- 4. RWS zoekt voor deze opdracht niet alleen een opdrachtnemer, maar een samenwerkingspartner die samen met RWS een goed(e)e planuitwerking, contract en realisatie van het Project Bediening en Besturing Maasobjecten (MB 2.0) zal realiseren. Het is voor RWS belangrijk dat de continuïteit en kwaliteit van zowel het in te zetten personeel als van de te realiseren producten geborgd worden tijdens de looptijd van de opdracht. RWS heeft behoefte aan een continue inzet van senior specialisten ten behoeve van deze opdracht. Ten aanzien van deze intensieve, integrale en langdurige samenwerking:
 - a. Wat is uw mening betreffende de beoogde verregaande samenwerking tussen opdrachtnemer en opdrachtgever? Welke risico's en/of kansen ziet u hierbij?
 - b. Aan welke voorwaarden moet voldaan worden om met verschillende teams (intern/extern) goed (integraal) te kunnen samenwerken?
 - c. Wat betekent voor u de langere doorlooptijd van de opdracht voor de continuïteit van inzet van (senior) deskundigheid?

De volgende reacties zijn ontvangen:

De meerderheid ziet de beoogde samenwerking als een positieve benadering. De aandacht die aan samenwerking wordt gegeven wordt gewaardeerd.

Hieronder wordt per sub vraag ingegaan op de verkregen inzichten van de markt ten aanzien van samenwerking.

- a. Wat is uw mening betreffende de beoogde verregaande samenwerking tussen opdrachtnemer en opdrachtgever? Welke risico's en/of kansen ziet u hierbij?

Er is bij deze vraag met name aandacht voor de zachte kant van de samenwerking tussen opdrachtgever en opdrachtnemer. Bij een verregaande samenwerking zoals RWS voor deze opdracht wenst te bereiken, is het van belang dat mensen met elkaar matchen. Er wordt gediscussieerd of en op welke wijze de match tussen beide partijen onderdeel zou kunnen uitmaken van de gunning. Er kan een keuze gemaakt worden tussen samenwerking alleen op 'papier' door middel van een plan van aanpak in de BPKV, door middel van een assessment of een combinatie van beide als onderdeel van de BPKV. Om samenwerking en interactie tussen mensen goed te kunnen beoordelen heeft een interview (van sleutelfunctionarissen) of assessment toegevoegde waarde. Er moet een veilige ruimte gecreëerd worden waar discussies mogelijk zijn, met het oog gericht op het eindresultaat. Dit betreft de soft skills. Overigens moet ook de opdrachtgever dezelfde attitude tonen die ze bij opdrachtnemer willen zien.

Om een goede match tussen beide teams te kunnen bereiken, is het creëren van (meerdere) contactmomenten tijdens de aanbesteding met het RWS projectteam wenselijk. Het projectteam zou zich uitgebreid kunnen voorstellen tijdens de aanbesteding.

- b. Aan welke voorwaarden moet voldaan worden om met verschillende teams (intern/extern) goed (integraal) te kunnen samenwerken?

Het belangrijkste punt wat wordt aangehaald tijdens de verschillende gesprekken is het feit dat deze aanpak een enigszins nieuwe houding vereist aan beide zijden en dat hiervoor aanpassingen nodig zijn in de gebruikelijke denk- en werkwijze. Er dient afscheid genomen te worden van het oude aanbesteden, de nieuwe denkwijze moet meegenomen worden in het gehele project. Hierbij dient er voor gewaakt te worden dat beide niet terugvallen in oude patronen en is het nodig om elkaar hierbij te helpen. Er dient aandacht te zijn voor het groeien in deze nieuwe vorm van samenwerking.

De lange samenwerkingsperiode en nieuwe werkwijze is voor alle partijen een uitdaging, waarbij investeren in samenwerking noodzakelijk is. Iedereen in het nieuw te vormen team dient aangehaakt te zijn bij de beoogde vorm van samenwerking en dient open te staan voor verandering. Er zal een nieuwe organisatie voor het project neergezet moeten worden om invulling te kunnen geven aan de projectdoelstellingen. RWS is immers al enige tijd aan de gang als team. Het is van belang ervoor te zorgen dat de medewerkers van de ingenieursdienst zich kunnen verbinden met het reeds bestaande RWS team en er wordt dan ook een open opstelling van het RWS projectteam verwacht. Hiervoor is het noodzakelijk om in fase 1 reeds uitgebreid te investeren in de onderlinge relatie, samenwerking en teamvorming. Creëer ruimte voor teamvorming, neem de tijd om elkaar te leren kennen en te begrijpen. Het mogelijk digitaal samenwerken vanwege COVID-maatregelen kunnen ertoe leiden dat dit proces langer duurt dan wanneer teamvorming op locatie zou plaatsvinden.

Er is ook aandacht voor als het niet zo soepel verloopt gedurende de uitvoering van de opdracht. Geen enkele opdracht komt zonder meningsverschil of discussie tot stand. Dit kan zelfs bijdragen aan goede ontwikkelingen binnen de opdracht. Echter kan het ook tot conflicten leiden. Het project dient volgens enkele partijen zo ingericht te worden dat conflicten contractueel geen invloed op het werk hebben. Creëer hiervoor een contractuele schil om het operationele werk heen. Stel daarnaast gezamenlijk kernwaarden op en borg dat beide partijen zich hieraan houden. Mocht er sprake zijn van een echte mismatch, dan dienen beide partijen open te staan om hierover op een goede manier met elkaar in gesprek te gaan, samen te escaleren en eventueel afscheid

van elkaar te nemen. Het implementeren van evaluatiemomenten ten aanzien van de samenwerking kan hieraan bijdragen.

Een duidelijke boodschap die wordt meegegeven door meerdere partijen betreft het aandacht hebben voor elkaars belangen als je langdurig met elkaar wilt samenwerken: samenwerking versus eigen verantwoordelijkheden. Hierbij is het van belang een goede, duidelijke rolverdeling neer te zetten en elkaar hierop aan te kunnen spreken. Een transparante rolverdeling (rolopvatting en verwachting) tussen opdrachtgever en dienstverlener is een zeer bepalende succesfactor voor een professionele samenwerking. Het zorgt voor onderling vertrouwen en voorkomt misverstanden omtrent eigenaarschap.

- c. Wat betekent voor u de langere doorlooptijd van de opdracht voor de continuïteit van inzet van (senior) deskundigheid?

Ten behoeve van de uitvoering van de opdracht vraagt RWS om senioriteit van de markt. Het merendeel van de deelnemende partijen geeft aan senioriteit te moeten organiseren, omdat de markt op dit moment veel aanvragen kent waar senioriteit gevraagd wordt terwijl senior deskundigheid schaars is. Er zijn niet genoeg senioren in de markt om aan alle vraag te kunnen voldoen. Een voorstel dat door meerdere partijen wordt gedaan is om ruimte te creëren voor junior – senior constructies, waarbij naar gecombineerde kennis en ervaring wordt gekeken in plaats van individuele kennis en ervaring. Hiermee wordt een kans voor de markt gecreëerd, doordat er ruimte ontstaat om medewerkers op te leiden richting senioriteit. De nadruk ligt hierbij op ontwikkeling van medewerkers en het verrijken van elkaars kennis. Juist de lange doorlooptijd maakt dit project aantrekkelijk voor een opdrachtnemer om instroom te laten ontwikkelen en (toekomstige) schaarste van senioriteit te verminderen. Het advies aan RWS is om kwaliteit uit te vragen in plaats van senioriteit. Neem dit eventueel mee in de BPKV.

Op de door RWS gewenste continuïteit betreffende inzet van personeel tijdens de langdurige opdracht, geeft de markt aan dat het efficiënt is om mensen langdurig op projecten te laten werken, dat stimuleert en maakt het leuk voor de medewerkers. Ervaring leert dat het verloop bij opdrachtgever vaak groter is dan het verloop bij opdrachtnemer. Deze manier van werken vraagt meer inzet op lange termijn, het vasthouden van specialisten is een uitdaging. Oppassen dat het niet monotoon wordt omdat het veel dezelfde objecten zijn. Dit kan het vasthouden van specialisten bemoeilijken. Stel de 'mens centraal'.

Verder wordt aangegeven dat partijen voorstander zijn van een zo open mogelijke markt. Ze vragen hiervoor ruimte aan RWS om verantwoordelijkheden en keuzes om deze investering te doen bij de partijen zelf te laten.

Conclusie:

Alle partijen zien het voordeel van (verregaande) samenwerking. Vraag hierbij is wel hoe je dit in de aanbesteding meet. Na de gunning moet in de opstartfase veel aandacht besteed worden aan de vorming van één team. Tijdens de uitvoering dient actief in de samenwerking te worden geïnvesteerd en eventuele problemen vroegtijdig gesignaleerd en aangepakt te worden. Het contract moet deze werkwijze ondersteunen.

De meerderheid geeft aan dat de gewenste senioriteit beperkt beschikbaar is in de markt. De meeste partijen geven de voorkeur om kwaliteit boven senioriteit te vragen en aandacht te hebben voor ontwikkelmogelijkheden van medewerkers.

Thema 4: Planning

5. RWS heeft een aanbestedingsplanning opgesteld ten aanzien van de aanbesteding van de ingenieursopdracht.

- a. Is de aanbestedingsplanning haalbaar en logisch? Waar ziet u risico's en/of verbeteringen?

De volgende reacties zijn ontvangen:

Alle partijen die reageren op deze vraag geven aan de planning haalbaar te vinden in het kader van de aanpak. Desondanks blijkt er bij enkele partijen behoefte te zijn aan meer ruimte voor dialoog of meer dan één inlichtingenronde om ideeën uit de eerste sessie te kunnen spiegelen.

Er blijkt ook eensgezindheid bij de marktpartijen wat betreft de gunning van de opdracht eind juli. Aangegeven wordt dat RWS zich dient te realiseren dat er in de vakantieperiode niet opgestart kan worden. Het is een risico dat veel mensen in die periode op (bouwvak)vakantie zullen zijn. Het advies is de Project Start Up (PSU) na de bouwvakvakantie in te plannen. Tevens wordt geadviseerd om voldoende tijd te nemen voor fase 1, dit is het fundament voor de rest van de opdracht. Neem eventueel meer tijd voor fase 1 en lever tijd in bij fase 2.

Conclusie:

De meerderheid geeft aan de planning haalbaar te vinden. Echter wordt er aandacht gevraagd voor de gunning in juli, waardoor er niet direct na gunning gestart kan worden in verband met de vakantieperiode.

Thema 5: Ten slotte

6. Heeft u nog aanvullende opmerkingen of suggesties ten aanzien van de wijze van marktbenadering en/of de opdracht?

De volgende reacties zijn ontvangen:

- o Het belang van omgevings- en stakeholdermanagement wordt benadrukt. Er zijn veel stakeholders om mee af te stemmen. Hier is veel capaciteit en een strak plan voor nodig. Hier moet voldoende aandacht aan besteed worden, zowel in de uitvraag als in de teamvorming.
- o Sinds 2017 loopt de RWS pilot van de integrale uitbesteding van de dienstverlening voor de voorbereiding, aanbesteding en realisatie van Overnachtingshaven Spijk. De pilot is gemonitord door de TU Twente en heeft een aantal concrete leerpunten opgeleverd wat betreft het uitvragen / contracteren van de dienstverlener en de samenwerking, welke van waarde kunnen zijn voor dit project.

3 Vraag en antwoord

Tijdens het eerste, gezamenlijke deel van de bijeenkomst en in de subgroepen zijn vragen gesteld.

Vraag 1: Kan RWS nader toelichten wanneer het project een succes is?

Antwoord 1: Het project (ingenieursdiensten) is succesvol bij het bereiken van een positief oordeel m.b.t. de GATE Projectbeslissing en het CIO Oordeel (in één keer goed, binnen tijd en budget) v.w.b. de planfase. Voor de realisatiefase betreft dit de KAd's en GATE die moeten worden doorlopen.

Vraag 2: De werkzaamheden in deze ingenieursopdracht vinden plaats van 2021 - 2025, terwijl de uitvoering van de VenR opgave van 2024 - 2028 zal plaatsvinden. Is de Uitvoeringsfase aan de zijde van opdrachtgever ook onderdeel van de opdracht?

Antwoord 2: Ja, gedeeltelijk. De VenR opgave zal naar verwachting door middel van een 2 fasen aanpak aanbesteed worden. De eerste fase VenR is onderdeel van de ingenieursopdracht. De tweede fase VenR is (deels) opgenomen in de opties in de opdracht.

Vraag 3: Welke aandachtspunten zijn er m.b.t. gecombineerde vernieuwingen: 2 fasen + een portfolio van objecten + meerdere (duurzaamheid) thema's?

Antwoord 3: De aanpak op weg naar een vitale infrastructuur kent verschillende aandachtsgebieden. Voor MB 2.0 is vooral gekeken naar de inkoopstrategie als gevolg van in kaart gebrachte risico's i.r.t. de GWW opdracht, waarvoor een 2 fasen aanpak hierbij het beste zou passen.

Een portfolio aanpak ligt niet direct voor de hand daar deze opdracht meer dan 50 beweegbare objecten omvat (is al een bundeling).

De duurzaamheidthema's staan vooral in het teken van te bereiken doelstellingen die gelden voor de overheid (2030). Er zal gezien de verwachte looptijd van het GWW contract (8-10 jaar) moeten worden onderzocht welke maatregelen voor dit project daar een bijdrage aan kunnen leveren.

Vraag 4: Wat ziet RWS als de belangrijkste succescriteria voor de beoogde samenwerking met het ingenieursbureau en waar maakt RWS zich het meest zorgen over?

Antwoord 4: De aanpak fixed scope, fixed price die RWS in het verleden toepaste loslaten. Het samen vaststellen van de scope in fase 1 is essentieel voor het verder verloop / uitvoering van de opdracht. Meer aandacht op de inhoud, waardoor opdrachtnemer naar mening van opdrachtgever kan excelleren.

Vraag 5: Waarom is juist voor deze aanpak gekozen?

Antwoord 5: Wij zien het Ingenieursbureau als toevoeging/aanvulling op het projectteam. Fase 1 wordt enerzijds gebruikt om de samenwerking op gang te brengen, anderzijds wordt in deze fase gezamenlijk invulling gegeven aan de wijze van aanpak betreffende fase 2.

Vraag 6: Wat is de toegevoegde waarde om een fase 1 tussen te voegen?

Antwoord 6: Fase 1 wordt gebruikt om de samenwerking op gang te brengen en de verwachtingen ten aanzien van fase 2 op één lijn te brengen. Fase 1 biedt de opdrachtnemer de kans om eerst de opdracht goed te doorgronden en de risico's en onzekerheden met de opdrachtgever af te stemmen alvorens een definitieve prijs te bepalen voor de uitvoering van de opdracht (fase 2).

Vraag 7: In fase 1 worden gezamenlijk de risico's en beheersmaatregelen besproken. Daarbij wordt er nu vanuit gegaan dat deze risico's in fase 2 ongewijzigd blijven. Dat zal nooit werkelijkheid worden. Hoe wordt daarmee omgegaan?

Antwoord 7: Er wordt niet zondermeer vanuit gegaan dat risico's ongewijzigd blijven. Risico's en beheersmaatregelen worden in fase 1 besproken en in fase 2 beheerst. Indien risico's optreden, kunnen opdrachtnemer en opdrachtgever hier gericht opvolging aan geven.

Vraag 8: De 25% (vast) is op zich helder, maar hoe flexibel is de 75% (variabel) na fase 1?

Antwoord 8: In de uitwerking zoals RWS deze tijdens de marktconsultatie heeft gepresenteerd, wordt het 75% variabel deel voor het merendeel een vast deel. De marktconsultatie heeft echter inzichten opgeleverd, waardoor RWS zich nogmaals wenst te buigen over de uitwerking van het prijselement en de flexibiliteit hiervan gedurende de looptijd van de opdracht.

Vraag 9: Waarom is fase 1 niet variabel en fase 2 vast?

Antwoord 9: Bij aanbesteding zijn de producten die in fase 1 gerealiseerd moeten worden goed te ramen voor marktpartijen. In fase 2 is er sprake van meer onzekerheden en risico's, waardoor fase 2 lastiger te ramen is bij aanbesteding.

Vraag 10: Er zijn goede ervaringen met Best Value, waarom wordt er geen Best Value toegepast?

Antwoord 10: Een aanzienlijk deel van de scope bevat onzekerheden. Deze onzekerheid brengt dusdanige risico's met zich mee dat deze lastig bij aanbesteding voldoende beheersbaar in de inschrijving kunnen worden opgenomen. Daarnaast is het niet mogelijk om binnen het plafondbedrag de ruimte te kunnen bepalen voor eventuele kansen, omdat een deel van de prijsvorming na gunning plaatsvindt.

Vraag 11: Kan de opdrachtnemer van de ingenieursopdracht informatie ophalen bij de zittende aannemer zonder dat deze zittende aannemer te maken krijgt met uitsluiting voor de aanbesteding van MB 2.0? Geldt hiervoor de exclusiviteitsbepaling?

Antwoord 11: De gepresenteerde exclusiviteitsbepaling geldt voor de opdrachtnemer van de ingenieursopdracht, omdat deze opdrachtnemer bij alle aspecten van de voorbereiding van de VenR opdracht wordt betrokken en aan opdrachtgeverszijde deelneemt aan fase 1 van de VenR opdracht. De ingenieursopdracht kent een overlap met de VenR opdracht. In principe is er geen sprake van uitsluiting vanwege het ophalen van informatie bij een zittende aannemer. Mocht er toch sprake blijken te zijn van een (mogelijk) geval van belangenverstrengeling, dan wordt gehandeld conform de Nota Scheiding van Belang. Meestal volstaat een beschermingsplan in zulke gevallen.

Vraag 12: In de bijlage van het marktconsultatiedocument zijn BPKV-criteria vermeld. Staan deze criteria reeds vast?

Antwoord 12: Nee, dit is de richting waarin RWS de opdracht denkt te gunnen. De marktconsultatie heeft ten aanzien van dit onderwerp verschillende suggesties opgeleverd die het projectteam in overweging zal nemen om een definitieve invulling aan de BPKV-criteria te geven.

Vraag 13: Maken een voorlopig ontwerp (VO) en detailontwerp (DO) onderdeel uit van de ingenieursopdracht?

Antwoord 13: Op basis van de door opdrachtnemer op te stellen business case waarin twee varianten dienen te worden uitgewerkt, wordt een voorkeursvariant door opdrachtgever gekozen. De opdrachtnemer dient vervolgens een referentieontwerp op

basis van de voorkeursvariant te maken. Gedurende fase 1 VenR zal de GWW opdrachtnemer het DO uitwerken, gezamenlijk met de opdrachtgever die hierbij ondersteunt zal worden door de opdrachtnemer van de ingenieursdienst. In de opdracht is een optie opgenomen die erin voorziet om de ingenieursdienst ook te betrekken bij het toetsen van het uitvoeringsontwerp (UO) dat door de GWW opdrachtnemer in fase 2 VenR zal worden uitgewerkt.

Vraag 14: Is er een stakeholderanalyse?

Antwoord 14: Ja, een stakeholderanalyse is beschikbaar. In de opdracht is het herijken van de stakeholderanalyse opgenomen.

Vraag 15: Heeft RWS ook niet-technische ontwikkelingen in beeld?

Antwoord 15: Ja, naast technisch inhoudelijke werkpakketten heeft RWS ook de werkpakketten zoals stakeholdermanagement en raakvlakmanagement in beeld.

Vraag 16: Waar staat CBB voor?

Antwoord 16: Het RWS programma Corridorgerichte Bediening en Begeleiding (CBB) zorgt voor de nationale uitrol van corridormanagement. De dienstverlening verandert van lokaal gericht naar samenwerken over een heel traject.

Vraag 17: Welke verwachting heeft RWS bij de PSU?

Antwoord 17: De PSU vindt plaats bij start van fase 1 en wordt door opdrachtnemer en opdrachtgever grondig voorbereid, waarbij expliciet aandacht zal worden besteed aan samenwerking en teamvorming.

4 Analyse

Er is een analyse gemaakt van de aangeleverde input van de marktpartijen. Hieronder is op hoofdlijnen aangegeven welke aspecten in overweging worden genomen door het projectteam.

- o Verduidelijking van de opdracht, de 2 fasen en het beslismoment fase 1/fase 2;
- o Het (investeren in) samenwerken;
- o De vraag naar senioriteit;
- o Prijsselement in de aanbesteding;
- o BPKV-criteria;
- o Evaluatiemomenten gedurende de opdracht;
- o Extra inlichtingenbijeenkomst tijdens aanbesteding.

Bijzondere aandacht heeft het projectteam voor de suggesties ten aanzien van de gunningscriteria. Naast een juiste verhouding tussen prijs en kwaliteit, worden diverse mogelijke BPKV criteria / EMVI-methoden aangedragen:

- o zorgen dat RWS aantoonbaar een eerlijke prijs krijgt voor goed werk;
- o de wijze van samenwerken;
- o interviews of een assessment;
- o de wijze van aanpak van fase 1;
- o aan de hand van een plan van aanpak, risicodossier en kansendossier;
- o stakeholdermanagement vanwege de grote invloed op de scope en planning;
- o het op een beheerste wijze meenemen van ontwikkelingen en duurzaamheid;
- o Kwaliteit i.p.v. senioriteit ten aanzien van in te zetten personeel en het leveren van de gevraagde kwaliteit.

Het projectteam gaat de bovenstaande adviezen overwegen om al dan niet mee te nemen in de uitwerking van de gunningscriteria. Hierbij zal RWS keuzes moeten maken om voldoende onderscheidend vermogen tussen de inschrijvingen te borgen.

De gekozen aanpak door middel van het opdelen van de opdracht in twee fasen wordt door de aanwezige deelnemers gezien als een positieve ontwikkeling. De hierbij door opdrachtgever gewenste samenwerkingsaanpak sluit aan bij de behoefte van de markt.

Als gevolg van de input van de marktpartijen en de behoefte van het projectteam om bovengenoemde punten opnieuw te beschouwen en eventueel te heroverwegen, heeft het projectteam doen besluiten de publicatie van de opdracht uit te stellen naar 6 april 2021. Op deze manier is het mogelijk een goede invulling te geven aan de ontvangen input en de opdracht te verbeteren. Opdrachtverlening vindt hierdoor niet meer in de vakantieperiode plaats, waarmee dit aandachtspunt van de markt is ondervangen.

5 Tenslotte

De marktconsultatie heeft veel opgeleverd voor het projectteam en gezien de reacties neemt het projectteam aan dat ook de marktpartijen al een goede eerste mogelijkheid hebben gehad om een beeld te krijgen van het project.

In de komende periode gaat het projectteam aan de slag met de verdere uitwerking van het aanbestedingsdossier. Een terugkoppeling over wat het projectteam met de voorstellen van de markt heeft gedaan, zal vooralsnog worden teruggekoppeld in de beginfase van de aanbesteding. De vorm waarin deze terugkoppeling zal plaatsvinden is nog niet duidelijk, dit is afhankelijk van de wijze waarop de voorstellen verwerkt zullen worden. Ongeacht de vorm zal de terugkoppeling op TenderNed gepubliceerd worden na start van de aanbesteding, zodat deze voor iedereen inzichtelijk is ongeacht of men deelneemt aan de aanbesteding.

Tot slot willen wij alle deelnemers bedanken voor het leveren van een bijdrage aan de marktconsultatie. Dit heeft waardevolle informatie opgeleverd voor het projectteam. Wij zien dit ook als een goede eerste stap richting de toekomstige samenwerking.

Bijlage 1 Deelnemende partijen marktconsultatie

Aanwezige marktpartijen bij de online bijeenkomst op 15 januari 2021:

- Adviesbureau Bouwconstructies Wagemaker B.V.
- Agens Infra Automation
- Arcadis Nederland B.V.
- CGI Nederland B.V.
- Dynniq Nederland B.V.
- HaskoningDHV Nederland B.V.
- Istimewa Elektrotechniek B.V.
- Innocy B.V.
- Intergo B.V.
- IV-Infra B.V.
- KienIA Industriële Automatisering B.V.
- Kodos B.V.
- Mourik Infra B.V.
- Movares Nederland B.V.
- SBE B.V.
- The Collective SI B.V.
- TriOpSys B.v.
- Witteveen+Bos Raadgevende ingenieurs B.V.

Bijlage 2 Presentatie bijeenkomst

De presentatie die is gegeven tijdens de plenaire bijeenkomst op 15 januari 2021 is als separate bijlage opgenomen bij dit document.