



Bijlage 1

Uitnodigingstekst Marktconsultatie

7 juli 2020



R W S
M A R K T
E N



Uitnodigingstekst

Nieuwe generatie raamovereenkomsten

Beste collega's van de Markt,

Hartelijk dank voor jullie aanmelding voor de marktconsultatie van 16 juli. Deze digitale sessie zal plaatsvinden in Zoom (tijd: 8.30-12.30). Voor het versturen van de link wil ik diegene van jullie die nog geen emailadres hebben doorgegeven vragen om dit alsnog via te doen (via het formulier op de volgende pagina).

Per bedrijf kunnen we maximaal 2 personen toelaten. Willen diegene die meer dan 2 personen hebben opgegeven ons laten weten welke twee collega's we kunnen uitnodigen?

Het programma zal bestaan uit twee delen.

1. Plenair deel waar we de definitieve keuze voor 2 raamovereenkomsten met bijbehorende perceelsindeling toelichten.
2. Een aantal onderwerpen waarover we graag het gesprek met jullie aangaan betreffende mogelijke oplossingsrichtingen. Dit zal in drie rondes gebeuren.
 - a. Ronde 1: Selectiecriteria en aantal contractanten
 - b. Ronde 2: Keuze onderwerp.
 - c. Ronde 3: Keuze onderwerp.

Voor de rondes 2 en 3 van het tweede deel willen we jullie vragen om per persoon uit de onderstaande lijst drie onderwerpen op te geven waarover je zou willen meepraten (graag in volgorde van belangrijkheid). We proberen zo veel mogelijk iedereen bij de eerste twee onderwerpen van keuze te plaatsen.

De deadline voor het doorgeven van de keuze is maandag 13 juli 12.00 uur.

De keuze onderwerpen zijn:

1. Betalingsopties
2. Hoe kom je tot de juiste opdrachtnemer
3. Samenwerking
4. Flexibiliteit
5. Duurzaamheid
6. Incentives

In de bijlage staat per onderwerp een korte omschrijving.

Met vriendelijke groet,

Project diensten 2020-2030

Bijlage 1: Aanmeldformulier breakouts

Bijlage 2: Omschrijving onderwerpen breakouts





Bijlage 1: Aanmeldformulier Breakouts

Graag vóór maandag 13 juli 12.00 het onderstaande formulier mailen aan diensten2020-2030@rws.nl

Aanmeldingen die geen of minder dan 3 keuzen opgegeven worden random aan een breakout toegevoegd.

Aanmeldformulier breakouts

Bedrijf:

Deelnemer 1 : [Voornaam] [Achternaam], [e-mailadres]

Onderwerpkeuze:

- 1.
- 2.
- 3.

Deelnemer 2 : [Voornaam] [Achternaam], [e-mailadres]

Onderwerpkeuze:

- 1.
- 2.
- 3.

Twee deelnemers per bedrijf is het maximum





Bijlage 2: Omschrijving onderwerpen breakouts

Beste collega's,

In de onderstaande bijlage vinden jullie een korte introductie van de onderwerpen die in breakout 2 en 3 van de marktconsultatie worden besproken. De input hiervoor is in veel gevallen verzameld tijdens de aanscherpsessie van 2 december 2019 en de sessies over de inkoopafwegingen die afgelopen juni hebben plaatsgevonden.

Tijdens deze marktconsultatie willen we de onderstaande ideeën toetsen en verrijken / aanvullen. De input van deze breakouts zal bijdragen aan de uiteindelijke uitwerking van ieder van deze onderwerpen, die we in september publiceren op TenderNed.

Bij het bespreken van de onderstaande onderwerpen willen we graag de gezamenlijk geformuleerde doelstellingen als leidend beschouwen. Dit is de meetlat waarlangs we een idee beoordelen. Hieronder een korte herhaling van de doelstellingen (deze staan ook in het verslag van 2 december en de variantennotitie die we eerder hebben verzonden):

1. Gezonde sector, met en voor toekomstperspectief

Met elkaar werken aan een kwalitatief hoogwaardige sector, met voldoende capaciteit om de opgave te realiseren. Wederzijdse voorspelbaarheid: reële prijs, continuïteit en leveringszekerheid. Ruimte voor flexibiliteit en innovaties. Goed proces van inkoop- en contractmanagement: korte doorlooptijd van aanbesteding, administratie in verhouding met uitvraag, duidelijk proces.

2. De goede, gezamenlijk doordachte opdracht

Gezamenlijke projectopgave: samen vroegtijdig de opgave definiëren en welke kennis en kunde hiervoor nodig is. Contract moet dienend zijn aan de opgave. Contract moet flexibel zijn om veranderingen op te vangen en ruimte te bieden voor innovatieve oplossingen.

3. Werkplezier voor iedereen

De juiste persoon op de juiste plek, een adviserende rol voor senior-experts i.p.v. een producerende. Ruimte voor ontwikkeling van medewerkers. Teamgevoel: iedereen is onderdeel van het team, we werken samen aan de opgave met ruimte voor eigen inbreng. Balans tussen integraliteit en inzet van specialistische kennis.

4. Verkrijgen van duurzame een relatie

Goede samenwerking (partnership) tussen opdrachtgever en opdrachtnemer in de hele keten, ook zonder project/contract. Samenwerken aan de opgave: gelijkwaardig werken, elkaar respecteren, wederzijds gelijkwaardig kennisniveau.

5. Kennis continuïteit en ontwikkeling

Voor projecten is continuïteit van kennis en mensen nodig. Sectorbreed kennis delen over de projecten heen. Met elkaar de sector opleiden: samen kennis en producten ontwikkelen.

6. In projecten bijdragen aan de duurzaamheidsopgave

Projecten moeten bijdragen aan de duurzaamheidsdoelstellingen van Nederland en RWS.



1.1

Onderwerp: Betalingsopties

Vanuit de markt is de vraag gesteld aan Rijkswaterstaat om nog eens kritisch te kijken naar de betalingsopties die zijn opgenomen in de raamovereenkomsten. Deze vraag is in eerdere marktconsultaties benoemd en door de Coronacrisis in een stroomversnelling gekomen.

Voor de nieuwe generatie willen de geleerde lessen meenemen en de betalingsritmes voor beide raamovereenkomsten uniformeren. Daarnaast willen we kijken hoe we de mate van voorfinanciering kunnen verkleinen.

In het volgende stuk staan de betalingsopties van de huidige raamovereenkomsten benoemd en opties voor een nieuwe invulling van de betalingsopties.

In de huidige Raamovereenkomsten zijn de volgende betalingsritmes mogelijk:

<i>Figuur 1</i>	1. Product	2. Deelproduct	3. planning (maandelijkse betaling)	4. Voortgang	KPI's
SO 3	x	x	x	X	
Projectbeheersing	x		x		x
Integrale veiligheid			x		
SCB			x		

Het overgrote deel van de Dienstaanbestedingen zijn kort lopend, waarbij maandelijkse betalingen op product goed vorm kan worden gegeven. Een klein aantal van de Dienstaanbestedingen zijn langlopend en te complex van aard om op te delen in maandelijkse producten welke maandelijks betaald kunnen worden. Bij deze projecten zouden onderstaande betalingsritmes kunnen worden toegepast: betalen op **product** of **planning** (maandelijkse betaling) of **voortgang** (product/deelproduct) of **doelen en ambities**.

Bij het betalen op **product** zal maandelijks de daadwerkelijke opgeleverde producten worden betaald. Deze betalingsmethode gaat voornamelijk op bij producten welke ook daadwerkelijk maandelijks kunnen worden opgeleverd. Dit geldt voor een groot deel van de Nadere Overeenkomsten

Bij het betalen op **planning** zal maandelijks aan de hand van de geactualiseerde planning 80%/90% van de termijn worden betaald, naar rato van voortgang. De laatste 10%/20% van de termijn wordt betaald na oplevering van het gehele Project en wanneer Opdrachtnemer aan al zijn verplichtingen conform de Nadere Overeenkomst heeft voldaan. Aan elke maandelijkse termijn dient de bijbehorende actuele voortgangsrapportage ten grondslag te liggen.

Bij het betalen op **voortgang** zal de Opdrachtnemer de kosten van het (deel)product declareren tegen de vaste prijzen als vermeld in de Inschrijving. Het bestedingslimiet voor het (deel)product is gesteld op het totaalbedrag als vermeld in de Inschrijving.

Bij het betalen op **doelen en ambities** zal de Opdrachtnemer de kosten van de (deel)producten zoals opgenomen in de Inschrijving declareren. Het is van belang dat in het Aanbestedingsdossier de gestelde doelen en ambities SMART worden omschreven zodat er doormiddel van KPI's op kan worden getoetst. Zodat er een rechtmatige en doelmatige betaling mogelijk is.

Ook is het mogelijk om vrij om een **factureringsvoorstel** toe te voegen bij Inschrijving. Dit factureringsvoorstel moet door het projectteam overwogen worden om de Inschrijver zo veel mogelijk te helpen in het 'gezond' houden van de liquide positie van de Inschrijver. Belangrijk hierbij is dat het geen voorwaardelijke inschrijvingen oplevert.





Breakout

In de breakout willen we de bovenstaande voorstellen bespreken. De kansen en risico's van hierboven besproken verbeteringen en eventueel opties om voorfinanciering te voorkomen en de betalingsritmes in te vullen.



1.2**Onderwerp: Hoe kom je tot de juiste opdracht?**

In de aanscherpsessie van 24 juni tussen markt en RWS is de werking van de interessepeiling en randomizer besproken met eventuele alternatieven. Uit dit gesprek kwam naar voren dat de bestaande tools niet slecht zijn, maar zeker verbeterd kunnen worden. Op basis daarvan werden de onderstaande voorstellen gedaan, die we graag in deze sessie bespreken.

Publicatie opdrachten onder de ROK

Publiceer ROK opdrachten breder dan alleen onder raamcontractanten. Hierdoor kunnen specialistische bedrijven contact zoeken met raamcontractanten om zich bij hen aan te sluiten wanneer een opdracht via het raamcontract wordt aangeboden waar hun expertise een meerwaarde biedt.

Voorafgaand aan interessepeiling

Voor opdrachten boven de €139.000 zal voorafgaand aan de interessepeiling een digitale dialoog plaatsvinden. Dit digitale gesprek houden we zo klein en kort mogelijk en kunnen alle geïnteresseerde partijen aanschuiven. Tijdens dit digitale bespreken we de scope, doelstellingen en risico's van de opdracht, zodat iedereen zich hier een zo goed mogelijk beeld van kan vormen.

Interessepeiling

De interessepeiling als tool behouden we, maar wel nadat de digitale dialoog heeft plaatsgevonden.

Een aantal extra/gewijzigde spelregels worden voorgesteld:

- Een oplegger/factsheet wordt ontwikkeld die bij ieder interessepeiling ingevuld meegestuurd dient te worden.
- De standaard reactietermijn wordt verlengd van 2 naar 3 werkdagen. Wanneer tussen de interessepeiling en de volgende stap van het inkoopproces onevenredig veel tijd verstreken is (>1 maand?), zal het project eerst een nieuwe interessepeiling houden, voordat het inkoopproces van de NOK een vervolg kan krijgen.

Randomizer en andere tools

Uit de 24 juni sessie bleek ook dat het behouden van de randomizer voor een snelle, eenvoudige en kostenbesparende selectieprocedure handig blijft. Echter, dit moet niet de enige selectieprocedure zijn voor de nieuwe sROK's; naast de randomizer zouden projecten moeten kunnen kiezen om gebruik te maken van de mogelijkheid voor een samenwerkingsgerichte dialoog (digitaal of fysiek) die vóór de start van de aanbesteding gehouden wordt (dit is geen concurrentiegericht dialoog).

Verder kunnen projecten voor meer specialistische en complexe uitvragen kiezen om een nadere selectie uit te voeren op basis van projectspecifieke geschiktheidseisen (kerncompetenties).

Aanvullend is de wens aangegeven om een mogelijkheid te creëren dat projecten 1 (bij een selectie van 3) of 2 (bij een selectie van 5) voorkeurspartijen kiezen die uitgenodigd worden voor inschrijving op de aanbesteding van de NOK. Als uit de juridische toets blijkt dat dit aanbestedingsrechtelijk mogelijk is, zal dat doorgevoerd worden voor de nieuwe sROK's.

Tot slot zal ieder half jaar een rapportage uitgebracht worden aan de gecontracteerden binnen de sROK's over het aantal randomizertrekkingen en de uitkomsten. Daarnaast zullen per trekking alle deelnemers geïnformeerd worden over de uitslag van de trekking (niet zoals nu alleen de ingelote deelnemers).





Voorstel grensbedragen:

Bedrag	S03	IV	PB	SCB
<33k	Buiten ROK	Buiten ROK	Buiten ROK	Buiten ROK
33k-139k	3 a 4 leveranciers middels interessepeiling en randomizer	3 leveranciers middels interessepeiling en randomizer	3 leveranciers middels interessepeiling en randomizer	3 leveranciers middels interessepeiling en randomizer
>139k	Alle leveranciers binnen perceel krijgen uitvraag	Alle leveranciers binnen perceel krijgen uitvraag	Alle leveranciers binnen perceel krijgen uitvraag	Alle leveranciers binnen perceel krijgen uitvraag
>5 mln	Buiten ROK	Buiten ROK	Buiten ROK	Buiten ROK

- Bij S03 meer leveranciers uitnodigen omdat het aanbod heterogener is.

Breakout

In de breakout willen we de bovenstaande voorstellen bespreken: kansen en risico's en eventuele aanvullingen.





1.3

Onderwerp: Samenwerking

In de sessie van 24 juni hebben we met de deelnemers gebrainstormd wat we nodig hebben om de samenwerking verder te ontwikkelen.

Als vertrek punt hebben we de drie hoofdthema's van de Marktvisie genomen:

1. Werken vanuit de gezamenlijke opgave
2. Vakmanschap en trots
3. Op een zakelijk en respectvolle manier

Vervolgens is op verschillende niveaus: persoonlijk, binnen de NOK's, binnen de sROK's en buiten de sROK's, bekeken wat je nodig zou hebben en zou kunnen doen.

Uit de opmerkingen en tips die naar voren zijn gekomen gaan, is duidelijk dat we voor een structurele ontwikkeling van de samenwerking op verschillende vlakken stappen moeten ondernemen. De voorgestelde maatregelen zien er als volgt uit:

1. Bewustwording en aanspreken

Belangrijk is dat we ons er als bedrijf, project en persoon bewust van zijn dat samenwerken belangrijk is en niet vanzelf gaat. Dat je met elkaar in gesprek moet gaan hoe dat eruit ziet en wat je van elkaar nodig hebt.

Voorgesteld wordt om

- a. op ROK niveau bedrijven de Marktvisie (of een sROK specifieke variant hiervan) te onderschrijven
- b. op NOK niveau iedere uitvraag te voorzien van een (gezamenlijk met de markt ontwikkelde?) paragraaf waarin wordt toegelicht op welke wijze het project de samenwerking wil ontwikkelen en op welke wijze bijgedragen wordt aan de doelen op ROK niveau
- c. op NOK niveau een gezamenlijke training te volgen en als OG (project) en ON de bedoeling van de opdracht en de samenwerkingsbeginselen te ondertekenen
- d. buiten de ROK binnen RWS niet langer te spreken van secundaire inkoop, waar het diensten betreft, teams samen te stellen op basis van competenties en niet alleen op basis van beschikbaarheid en bereid zijn te wisselen als dit nodig blijkt

2. Samen kennis opbouwen en leren

Samenwerking wordt ondersteund door het elkaar kennen en kennis te hebben van elkaars belangen. Daardoor ontstaat vertrouwen en kan er een omslag komen van controle naar vertrouwen. Het opzetten van gezamenlijke opleidingen en kennis communities kan hierin een goede rol spelen. Daarnaast kunnen ook informele bijeenkomsten hier een bijdrage aan leveren. Voorgesteld wordt om:

- a. op ROK niveau goed bereikbare een kenniscommunity te creëren, waaraan zowel digitaal (website, nieuwsbrief) als door middel van bijeenkomsten door ON's als OG's bijdrages geleverd worden
- b. op ROK niveau voorbeelden die goed gaan in het zonnetje zetten (award?), rode draden delen
- c. Op ROK niveau trainingen organiseren voor zowel OG als ON gericht op de samenwerking (flexibiliteit)competenties van de IPM rol houders aan beide kanten
- d. op NOK niveau projecten (opdrachten) te verplichten een bijdrage aan de kenniscommunity te leveren





- e. buiten de ROK te investeren in geautomatiseerde openbare diensten
Neerlands Diep open te stellen voor medewerkers van marktpartijen

3. Handelen en tools in de aanbesteding en het contract

Tijdens de aanbesteding wordt de samenwerking al vormgegeven, daar moet er dus ook al aandacht aan besteed worden. Ook kan de manier van uitvragen helpen het vakmanschap en de professionaliteit de ruimte te geven. Voorgesteld wordt om:

- a. op ROK niveau afspraken op het gebied van doelstellingen, leren en samenwerking vastleggen
- b. op NOK niveau bij iedere uitvraag een inlichtingen bijeenkomst verplicht te stellen (kan digitaal) en bij opdrachten van bijvoorbeeld boven €1M of grote complexiteit of onzekerheden een dialoog (light) verplicht te stellen
- c. op NOK niveau indien het meerwaarde heeft voor de opdracht of de opdrachtnemers hier om vragen toepassen van individuele inlichtingen of een samenwerkingsgerichte dialoog (digitaal of fysiek) die op vóór de start van de aanbesteding gehouden wordt (en dus niet te verwarren met de concurrentie gerichte dialoog).
- d. op NOK niveau bij opdrachten boven €1M uitvragen op doelstellingen verplicht te stellen, tenzij...
- e. op NOK niveau na te denken over de kosten structuur, waarbij procesmanagement niet langer als opslagpercentage over de producten wordt gezien maar als zelfstandige post
- f. op ROK niveau werken aan de betrouwbaarheid van de ROK inkoopplanning en het gezamenlijke commitment van de haalbaarheid ervan.
- g. Buiten de ROK inzichtelijk maken welke opdrachten boven €5M er zijn en periodiek inzichtelijk maken welke opdrachten onder €33.000 gegund zijn

Voorstel Vertaling naar de sROKs

Voorstel is om de opgehaalde informatie als volgt te vertalen naar de nieuwe Raamovereenkomsten:

Werken aan samenwerking op basis van commitment aan gelijke uitgangspunten

- In de Raamovereenkomst een artikel opnemen dat deelnemende partijen de marktvisie onderschrijven en de drie hoofdthema's benoemen als uitgangspunten voor de samenwerking (1a)
 - Werken vanuit de gezamenlijke opgave;
 - Vakmanschap en trots
 - Op een zakelijk en respectvolle manier
- Op ROK niveau afspraken op het gebied van doelstellingen, leren en samenwerking vastleggen (3a)
- In ROK/NOK opnemen. Voor opdrachten die langer dan één jaar duren en daarnaast OF een raming hebben >500.000 euro OF complex zijn, een teamcoach verplicht stellen (op kosten van OG). Invulling van de rol van de teamcoach is aan het project. De teamcoach helpt met het opzetten van een samenwerkingstraject (bijv. met gezamenlijke trainingen en sessies) (3a)
- In de NOK een standaard paragraaf opnemen over samenwerking, waarin op hoofdlijnen de afspraken uit de ROK staan en die projectteams verder project specifiek kunnen maken; (1b, 1c, 2c)
- Spreken over diensteninkoop en niet secundaire inkoop in de aanbestedingsstukken en communicatie (1d)

Elkaar informeren en meenemen

- Op ROK niveau een platform creëren waarin deelnemende partijen periodiek (ntb bijv. eens per maand) samen kunnen komen (ntb fysiek of digitaal) waarbij relevante informatie wordt





uitgewisseld (bijv. inkoopplanningen, ...). Vanuit NOK niveau wordt een inspanning gevraagd om kennis te delen (2a,2b,2d)

- Op ROK niveau werken aan de betrouwbaarheid van de ROK inkoopplanning en het gezamenlijke commitment van de haalbaarheid ervan. (3f)
- Inzichtelijke maken welke opdrachten buiten de ROK om worden aanbesteed die inhoudelijk wel zouden passen binnen de scope SO/IV/SCB/PB. (3g)

Bij iedere NOK uitvraag:

- Op NOK niveau bij iedere uitvraag:
 - Een inlichtingen bijeenkomst verplicht te stellen (kan digitaal) (3b-i)
 - Een verplichte dialoog (light) bij opdrachten van bijvoorbeeld boven €1M of grote complexiteit of onzekerheden (3b-iii, 3c)
 - Individuele inlichtingen of een dialoog light overwegen indien het meerwaarde heeft voor de opdracht of de opdrachtnemers vragen om de toepassing ervan (3c)
- Op NOK niveau bij opdrachten PB, SCB, IV (SROK) boven €1M uitvragen op doelstellingen verplicht te stellen, tenzij er goede redenen zijn om het niet te doen. (3d)
- Op NOK niveau kosten voor projectmanagement niet langer als opslagpercentage over de producten opnemen maar als zelfstandige post, zodat bij verrekening van de productprijzen OG en ON niet te weinig/veel betalen. (3e)

Breakout

In de Breakout willen graag over de volgende vragen verder praten:

De 24 juni opgehaalde informatie is hierboven in voorstellen geconcretiseerd.

1. Wat vinden jullie van de voorstellen?
2. Specifiek willen we ingaan op het kennisplatform samenwerking. Hoe kunnen we hier invulling aan geven
 - Agenda/onderwerpen (aan welke informatie is er behoefte)?
 - Praktische invulling: frequentie, digitaal/fysiek, aantal deelnemers,
 - Hoe wordt het aantrekkelijk, wie investeert wat?
 - Hoe bereikt informatie de projectteams?





1.4

Onderwerp: Flexibiliteit

Het is in de Nadere Overeenkomsten (NOK's) soms lastig om goed te kunnen anticiperen op onvoorziene omstandigheden, complexe situaties of om bij te sturen wanneer dat nodig is. Zowel voor RWS projecten als marktpartijen is flexibiliteit een belangrijk onderwerp, dat ook in onze gezamenlijke doelstellingen wordt benoemd.

Op 24 juni hebben we besproken dat flexibiliteit in een overeenkomst essentieel is. Niet alles kan immers vooraf voorzien worden. De flexibiliteit moet niet alleen komen uit opties, herzieningsclausules en stelposten, maar moet ingebakken zitten in de uitvraag en de scope.

Er zou daarom ruimte moeten zijn voor een gezamenlijk gesprek om scope, doelstellingen en risico's helder te krijgen. Dit kan al voorafgaand aan de offerte, maar de inspanning moet in verhouding staan tot de tenderkosten.

Mogelijkheden hiervoor zijn bijvoorbeeld gebruik te maken van de een samenwerkingsgerichte dialoog (digitaal of fysiek) die vóór de start van de aanbesteding gehouden wordt (en dus niet te verwarren met de concurrentie gerichte dialoog).

Ook is besproken of een 2 (of meer)-fasen aanpak zou kunnen helpen meer flexibiliteit te krijgen. Per fase kan dan een gesprek plaatsvinden tussen OG/ON om met elkaar de volgende fase in te richten aan de hand van de resultaten van de vorige fase.

Andere besproken mogelijkheden zijn werken met een deel vast en deel variabele scope en leren van best-practices. Ook het uitvragen op doelstellingen werd als mogelijkheid gezien om de flexibiliteit te vergroten.

Breakout

In deze breakout willen we verder praten over de bovenstaande voorstellen om meer flexibiliteit in de overeenkomsten te krijgen. Zien we kansen voor deze voorstellen? Zijn er nog andere mogelijkheden om meer flexibiliteit te krijgen die nog niet genoemd zijn? En zijn er duidelijke best-practices aan te wijzen die ideeën kunnen leveren voor deze ROK en die we mee kunnen geven aan de projecten bij het schrijven van een nieuwe NOK?



1.5

**Onderwerp: Duurzaamheid
Aanleiding/probleemstelling**

RWS werkt vanuit het Programma Duurzaamheid en Leefomgeving (DuLo) aan drie speerpunten: Duurzame Gebiedsontwikkeling, Energie & Klimaat en Circulair & Klimaatneutraal werken.

- **Duurzame gebiedsontwikkeling**
We kijken verder dan alleen het beheer en ontwikkelen van onze eigen netwerken. We beheren en ontwikkelen de netwerken vanuit de gebiedsopgaven: meervoudig en samen met anderen.
- **Energie en Klimaat**
In 2020 hebben we tenminste een reductie van 20% CO₂-uitstoot t.o.v. 2009 gerealiseerd. In 2030 functioneren Rijkswaterstaat en de netwerken die we beheren energieneutraal.
- **Circulair & klimaatneutraal werken**
Rijkswaterstaat gaat voor een klimaatneutrale en circulaire infrastructuur. Om dat te bereiken willen we in 2030 volledig circulair werken: met het aanleggen, vervangen, renoveren, onderhouden en beheren van onze infrastructuur willen we zo min mogelijk gebruik maken van primaire grondstoffen. Dit betekent dat we zoveel mogelijk grondstoffen gaan hergebruiken.

Ook met de diensten willen we bijdragen aan Duurzaamheid, daarom hebben RWS en Markt “In projecten bijdragen aan de duurzaamheidsopgave” benoemd tot doestelling voor de nieuwe generatie dienstencontracten. Aan ons nu de vraag hoe we dit gaan doen.

Breakout

In deze break-out willen we onderzoeken hoe we met de nieuwe raamovereenkomsten kunnen bijdragen aan de duurzaamheidsopgave van RWS.

Dit doen we aan de hand van de volgende vragen:

- Welke selectie-eisen omtrent duurzaamheid kunnen we toevoegen aan de nieuwe raamovereenkomsten? Bv. CO₂ ladder niveau of ISO 14001, plan/commitment CO₂ neutrale bedrijfsvoering in 2030. In de juni-sessies is door een aantal bedrijven aangegeven dat het geen meerwaarde heeft als iedereen gecertificeerd is. Aan de andere kant werd erkent dat je als opdrachtgever wel wilt dat alle partners een basis commitment aan duurzaamheid hebben, zowel op projectniveau als op hun eigen bedrijfsvoering. Daarom willen we graag de vraag opnieuw voorleggen. Wat zijn de basiseisen omtrent duurzaamheid die we voor onze partners kunnen vastleggen in de ROK om onze duurzaamheidsdoelen te halen?
- In de sessies in juni tussen RWS en markt is aangegeven dat duurzaamheid het beste gekoppeld kan worden aan de opgave op NOK niveau. Ook werd gesteld dat de markt is per definitie verder in duurzaamheid dan de overheid. Als overheid moet je dit dus niet willen sturen en in de hand houden, maar faciliteren en omarmen. De vraag is hoe kunnen we dat het beste doen?
- Is het zinvol om een kennisplatform voor diensten op te zetten voor duurzaamheid om voorbeelden van vaardigheden en producten elders opgedaan of toegepast (buitenland of pilot project) te delen en te bespreken hoe deze verder te brengen/ een kans te geven?





1.6

Onderwerp: Incentives

Wat kunnen we extra doen om de doelstellingen van de nieuwe raamcontracten mede te bereiken en verder te ontwikkelen?

Verbeteringen en ontwikkelingen kunnen we niet eisen maar we kunnen wel, door het inzetten van incentives, ruimte bieden aan de marktpartijen om verbeteringen en/of ontwikkelde innovatieve oplossingen aan te bieden die aantoonbaar bijdragen aan het verder ontwikkelen van deze doelstellingen.

In de huidige raamcontracten worden al incentives toegepast zoals bijvoorbeeld de halfjaarlijkse leveranciersgesprekken, prestatietieten, EMVI-BPKV als positieve stimulans maar ook het opschorten van betalingen en/of ontbindingsvoorwaarden als stok achter de deur voor het onvoldoende presteren.

RWS wil met deze marktconsultatie onderzoeken of het inzetten van incentives in de nieuwe raamovereenkomsten en/of nadere overeenkomsten effectief is voor het behalen en verder ontwikkelen van de doelstellingen en zo ja welke incentives zouden hiervoor in aanmerking kunnen komen.

Breakout

In de breakout willen we de volgende vragen over dit onderwerp bespreken:

1. Kunnen incentives de juiste impuls geven om de doelstellingen mede te bereiken en verder te ontwikkelen?
2. Hoe kunnen incentives een betere plek krijgen in het contract (ROK/NOK) waardoor deze echt geadopteerd worden door marktpartijen en Opdrachtgever?
3. Wat zijn volgens jullie voorbeelden van goed werkende incentives op ROK niveau en op NOK niveau?





Rijkswaterstaat
Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat



R W S
M A R K T
E N