

Vragenlijst marktdag 1 april 2021 productielijn Stormvloedkeringen Rijkswaterstaat								
Thema: inkoopplanning over de productielijn stormvloedkeringen								
Nr	Vraag	Antwoord marktpartij 1	Antwoord marktpartij 2	Antwoord marktpartij 3	Antwoord marktpartij 4	Antwoord marktpartij 5	Antwoord marktpartij 6	Antwoord marktpartij 7
1	Ontbreekt er volgens u belangrijke informatie in de inkoopplanning die 1 x per kwartaal Rijkswaterstaat breed wordt gepresenteerd?	De mate waarin de zekerheid van betrouwbaarheid vergroot wordt. Op de website van Rijkswaterstaat worden er factsheets van een aantal toekomstige aanbestedingen gepubliceerd. Deze aanvullende informatie is voor ons erg waardevol. We willen graag gedetailleerde informatie over o.a. aanbestedingsprocedure, contractvorm, scope werk, verdeling disciplines in % en financiële omvang, planning aanbesteding, looptijd contracten, geschiktheidsisen, selectiecriteria, trechtering, BPKV-criteria, risico's, etc.	Betere scopeduiding om eventueel benodigde partners te kunnen zoeken. Bij aanpassing van de planning, de reden waarom dit gebeurt.	Datum start realisatie en looptijd + doorlooptijd aanbesteding i/v benodigde voorbereiding. Nieuwe toetreders hebben meer voorbereiding nodig dan partijen die al eerder hebben deelgenomen.	Nee, de inkoopplanning aangevuld met de factsheets geven voldoende informatie voor ons bedrijf.	Een toelichting op de planning (zoals de bedeling is op marktdagen) is voor ons van toegevoegde waarde.	Nee.	Mutaties tov de vorige planning zijn niet direct inzichtelijk. Verder zou het goed zijn om een korte scopebeschrijving te vermelden zodat gegadigden zich beter kunnen voorbereiden
2	De inkoopplanning vermeld projecten die waarschijnlijk in de komende 5 jaar worden aanbesteed. Hoeveel zou volgens u de inkoopplanning vooruit moeten kijken?	Wij hebben liever een redelijk nauwkeurige inkoopplanning van 5 jaar dan een onnauwkeurige planning van 10 jaar.	5 jaar is prima.	Tot 5 jaar is voor dit detailniveau goed. Voor langer zijn vooral de volumes interessant met deeltsegmentatie.	Een planning voor de komende 5 jaar is voor ons bedrijf voldoende. Betrouwbaarheid van de informatie is voor ons bedrijf belangrijker om te plannen dan een langere doorkijktermijn.	5 jaar is prima.	Dit is voor ons voldoende.	Een voortlopend programma, analoog aan het Hoogwaterbeschermingsprogramma is uitstekend. 5 jaar vooruit kijken, jaarlijks actualiseren en traceerbaar houden van de mutaties. Voor het eerste jaar apart een gedetailleerde planning
Thema: opbouwen kennis van de keten beheerder PPO markt								
Nr	Vraag	Antwoord						
1	Aan welke kennis over de keten op de stormvloedkeringen ontbreekt het uw bedrijf?	Wij hebben op dit moment kennis over de keten beheerder, PPO en markt van keringenteam 1. We hebben in meer of mindere mate kennis over de overige stormvloedkeringen, maar het ontbreekt ons over actief contact met de betreffende keringenteams inclusief beheerder en PPO.	In de contractstukken van de diverse contractstukken duidelijker aangeven welke werkzaamheden in welke nevencontracten zijn ondergebracht. Nu is de scope van het contract zelf vaak helder en met welke contracten je te maken krijgt. Maar niet exact wat die contracten inhouden.	Inhoudelijke asset-kennis en ervaring. Voor partijen die 1e keer meedingen op dit object betekend dit achterstand tov partijen die onderhoud hebben uitgevoerd of al eerder hebben deelgenomen aan de aanbesteding.	Civiel/betontechnische deel van de constructies. Golfkrachten en stromingsgedrag rondom de stormvloedkering. Toekomstige zeespiegelstijging en frequentie van stormen. Geologie en dijkbouw (enkel waar onze staalconstructies komen zijn voor ons bekend).	Integrale ingenieursbureaus hebben op veel vlakken kennis in huis, zoals over (hoogwater)veiligheidsbeoordelingen, bediening- en besturingsystemen en werktuigbouwkundige en elektrotechnische systemen. Bij de grote keringen zitten we minder in de uitvoerende activiteiten zelf, zoals: inspecties, uitvoering van beheer & onderhoud en het bedienproces. Daardoor hebben we beperkt zicht op de wijze waarop RWS op dit moment optimalisaties, innovaties en verduurzaming doorvoert (testen, implementeren en inbedrijfstellen).	Civiele, GWW en werktuigbouwkundige kennis	Omdat wij in alle fasen van projecten betrokken zijn, van conceptstudies tot VO, DO, uitvoering en prestatiecontracten, zijn wij in staat om alle relevante kennis te mobiliseren voor alle fasen van de levensduur van een stormvloedkering. Omdat we een ingenieursbureau zijn, hebben we minder affiniteit met specialistische uitvoeringsaspecten
2	Wat zou Rijkswaterstaat kunnen doen om die kennis te vergroten?	De keringenteams en markt bij elkaar brengen tijdens themasessies om elkaars belangen te leren kennen en te weten wat er speelt op de betreffende stormvloedkeringen.	Zie 1.	Verstrekken continue toegang tot BMS (en eventueel overige areaalgegevens). Niet enkel als informatie bij tenders.	Integrale interactieve kennisdeling sessies zoals de Bouwcampus. Online kennisbank over stormvloedkeringen voor aangesloten partijen.	(i) Niet te groot en niet te klein in de markt zetten. - Door enerzijds meer integrale uitvragen in de markt te zetten, ontstaat er meer kennisuitwisseling, kunnen projectspecifieke samenwerkingen worden aangegaan en ontstaat er een overall beeld in de keten. - Door anderzijds niet alle keringen te bundelen in één uitvraag, kunnen meer partijen kennis opbouwen. (ii) Projecten uitvoeren als alliantie/bouwteam vorm, waarbij RWS en partijen in een geïntegreerd team werken en van elkaar leren. (iii) Inrichten van een kennisplatform + toelichting op locatie om over de verschillende keringen kennis uit te wisselen. Bijvoorbeeld een jaarlijkse bijeenkomst bij een proefsluiting van de Maeslantkering voor betrokken leveranciers. Dat geeft een mooi beeld van de keten.	n.v.t.	Niet noodzakelijk. Partijen kunnen in verschillende fasen een nuttige rol vervullen voor RWS zonder "alles" te kunnen. Zou wel goed zijn om relevante operationele data beschikbaar te stellen om beter begrip te hebben van het functioneren van de stormvloedkeringen
3	Merk u dat het Rijkswaterstaat aan kennis over de markt ontbreekt? Zo ja, waar blijkt dat uit?	Binnen keringenteam 1 en de beheerder is voldoende kennis over de markt en de objecten aanwezig. Wel mag er meer kennis zijn op het gebied van optimalisering onderhoudsmanagement.	Ja, dat merken we. Dit blijkt uit het gemak waarmee plannings eenzijdig worden gewijzigd zonder de impact hiervan te overzien bij de inschrijvende bedrijven. Wij kunnen bijvoorbeeld als bedrijf, in verband met capaciteit, niet inschrijven als het resultaat van een andere tender nog niet bekend is.	Bedrijfsprocessen Opdrachtnemers. Blijkt uit (te) strakke mijlpalen in contracten, deadlines bij uitvragen VTW's en adhoc (meerwerk-)uitvragen vanuit RWS PPO. Veel impact bij Opdrachtnemers om hier continu invulling aan te kunnen geven.	Ja. Kent RWS de markt voldoende zodat RWS krijgt wat ze uitvraagt? De aanneemer/ingenieursbureau combinatie ontwerpt vanuit zijn ervaring. Dit kan leiden tot ontwerpen met verschillende doelen en inzichten. Geen uniformiteit over de gehele projecten met standaard details producten en/of uitgangspunten. Duidelijk over waar RWS het zwaartepunt legt is van belang om te communiceren met de markt.	Momenteel is de trend om projecten beperkt op locatie om over de verschillende keringen kennis uit te wisselen. Voor deze kritische infrastructuur is het cruciaal dat RWS zelf de regie houdt op complexe afwegingen / ontwerpkeuzes die van invloed zijn op beschikbaarheid, betrouwbaarheid en veiligheid van de keringen.	Kennis van raakvlak OT - IT. Dit is tot nu toe altijd een onderdeel van de multi-disciplinaire uitvraag geweest, terwijl dit een zeer specifiek kennisgebied is.	De marktconsultatie is de rol van ingenieursbureaus maar heel beperkt aan bod gekomen, zeker bij het beheer en onderhoud van de keringen. De focus op de uitvoerende kant doet vermoeden dat RWS onvoldoende oog heeft voor de rol van bureaus tijdens de gehele levenscyclus van de objecten
4	Op welke manier zouden we die kennis leemtes kunnen vullen?	De markt hierover mee te laten denken.	Communiceren over de reden, zodat er begrip ontstaat en openstaan dat andere aanbestedingen doorschuiven.	Meer uitwisselingstrajecten, bijvoorbeeld de 'Mei-matchmaand' jaarlijks.	RWS de markt eerder actief mee te laten draaien in de ontwerpfasen. Niet aan het eind het ontwerp toetsen of verder uitwerken.	Door pragmatisch te kijken naar de diverse opgaven en daarbij een contractvorm te kiezen die het beste past. Er is in onze ogen geen one size fits all aanpak mogelijk. Juist in aanbestedingen (zowel richting IB's als aannemers) ruimte inbouwen voor dialoog. Marktconsultaties zijn nu vaak te breed en vrijblijvend. Zie ook vraag 6 over projectoverstijgend kennis ontwikkelen.	Rijkswaterstaat zou er ons inziens goed aan doen om OT - IT apart aan te besteden aan een partner die haar van de benodigde kennis voorziet. Graag nodigen we u uit om een bezoek aan ons te bedrijf te brengen.	Beschouw de hele keten, van onderhoudsplan, via voorbereiding en inkoop van maatregelen naar de uitvoering ervan. Bepaal in deze keten welke rol door welke partijen zou kunnen worden vervuld. Werken aan systemen die beschikbare data en monitoringsdata ontsluit en beschikbaar stelt

5	Wat is volgens u nodig om de samenwerking in de keten te verbeteren?	Open, transparante en eerlijke communicatie. Begrip hebben voor elkaars belangen.	Bij alle samenwerkende partijen inhoudelijke kennis aan tafel zodat we elkaars problemen kunnen begrijpen.	Kennis nemen van elkaars belangen, begrip en respect voor elkaar, gezamenlijk doelstellingen formuleren, bijlezen communiceren. Meer dialoog op basis van gelijkwaardigheid tijdens realisatie periode. Nu wordt vrijwel uitsluitend contract = contract aangehouden. Daarnaast geen gehoor voor inefficiëntie, gevolgen grote/vele wijzigingen etc.	RWS moet een helder beeld geven wat ze exact willen. Anders zal de markt te breed zijn. Dan kan de markt gezamenlijk optrekken, niet alleen op aangenomen projecten leren, maar door het jaar heen de Nederlandse kennis op dit gebied blijven vergroten. Het gaat niet alleen om kennis van verschillende partijen, maar hoe Nederlandse bedrijven ambassadeurs zijn om onze kennis te delen met landen waar deze kennis minder aanwezig is.	Door integrale vragen in de markt te zetten. Meer alliantie/bouwteam achtige samenwerking waarbij RWS nadrukkelijk de regie houdt. Innovatie en verduurzaming buiten de concurrentie van aanbestedingen houden, maar gezamenlijk met partijen oppakken.	Domein OT-IT (industriële automatisering en cybersecurity binnen het object) separaat in de markt zetten. De beweging die Rijkswaterstaat momenteel maakt door aanbestedingen volgens 2-fasenaanpak uit te zetten zien wij als positief.	Meer kennisuitwisseling en aandacht voor ieders rol en belangen in de keten. Meer duidelijkheid over de pipeline zodat partijen tijdig de samenwerking kunnen zoeken
6	Op welke manier zou u willen samenwerken?	Meer verantwoordelijkheid bij de markt neerleggen door te sturen op prestaties in plaats van een contract wat bestaat uit preventief onderhoud waarbij alle storingen en kleine meerwerken verrekkenbaar zijn. Wanneer een partij voor een langere tijd verantwoordelijk is voor storingen of het verminderen van storingen kunnen we systemen op eigen hand vervangen en daardoor alsnog goedkoper uit zijn. We willen graag vooraf meedenken en een adviserende rol hebben. Ruimte geven binnen lopende contracten om gezamenlijk met PPO en beheerder invulling te geven aan innovatie/kansen op het betreffende object.	Zo open mogelijk, zodat we elkaars kracht kunnen benutten.	Conform opzet tweefasen contracten, waarin eerst samen risico's en doelen worden bepaald en daarna prijsvorming.	In specifieke ontwerpteam/partnerships samenwerking, met elkaar voor het grote goed werken, niet enkel voor een kunstwerk/project maar voor de kwaliteit van de kustbescherming van Nederland.	De markt is doorgaans goed in staat om de onderlinge samenwerking tussen marktpartijen voor projecten te organiseren. Het zou mooi zijn als OG en verschillende ON's projectoverstijgend kennis kunnen ontwikkelen en verduurzamen.	Object-overstijgend het domein OT-IT meerjarig beheren, in lijn met de i-Strategie van Rijkswaterstaat.	Bij voorkeur binnen concrete projecten waarin kennisontwikkeling en -uitwisseling dan een goede plaats dient te krijgen. Daarnaast ook aandacht voor projectoverstijgende innovaties om ons als sector maximaal voor te bereiden op de komende opgave
7	Wat is het belang van werken op de stormvloedkeringen voor uw organisatie?	We zijn trots om te werken aan zulke unieke objecten en een bijdrage te kunnen leveren aan de bescherming van het achterland.	Wij zijn een bedrijf gericht op de waterbouw, zowel constructief, bodembeheer als kust- en oeverwerk. De stormvloedkeringen bevatten al deze facetten.	Omzet, continuïteit, inzet kennis vanuit andere marktsegmenten (schepen en internationaal).	Het verkopen en vergroten van onze kennis en kunde op dit specifieke gebied. Daarnaast het verhogen van de kwaliteit van onze Nederlandse stormvloedkeringen om deze bestand te maken voor de toekomst. Ook het buitenland helpen om ook voorbereid te zijn op de gevolgen van klimaatverandering. We zijn in meerdere landen reeds actief op het gebied van waterkeringen.	Stormvloedkeringen zijn complexe, maatschappelijk relevante constructies. Onze medewerkers worden graag op inhoud uitgedaagd en we realiseren graag maatschappelijke toegevoegde waarde. Werken aan stormvloedkeringen draagt bij aan het realiseren van deze doelen.	Meerjarige samenwerking op meerdere objecten, waarbij we nieuwe ontwikkelingen, zoals Asset Monitoring, kunnen toepassen doordat er voldoende schaalgrootte is.	De meerwaarde boven andere projecten zit vooral in de uitdaging rond de beschikbaarheid en de naamsbekendheid van het werken aan bekende constructies. Als een wereldspeler op dit gebied, zijn wij ook een middel om de Nederlandse expertise op dit gebied te exporteren
8	Op welke wijze kan uw bedrijf van toegevoegde waarde zijn voor de productielijn stormvloedkeringen?	Assetmanagement, faalkosten terugbrengen, cybersecurity, Industriële automatisering, stimuleren innovatie en duurzaamheid, verbeteren proces- en productkwaliteit.	Gedegen expertise. Innovatiekracht.	Marine ingenuity. Bedenken en implementeren oplossingen die andere marktpartijen niet zien. Wij voeren asset management uit op onze vloot van ca. 100 schepen. Hierin zit veel soortgelijk werk. Denk aan staalwerk, conservering, hydrauliek systemen, cilinders, bediening en besturing. We zijn gewent om het onderhoud deels zelf uit te voeren maar deels ook met partners.	Ons bedrijf heeft ervaring in het veilig en duurzaam bouwen en onderhouden van stormvloedkeringen in West-Europa. Deze ervaring kan in het ontwerp leiden tot beter bouwbare en te onderhouden stormvloedkeringen. Realistische planning t.a.v. onderhoud en de te verwachten kosten hiervoor.	We zijn sterk in veiligheidsbeoordelingen (WBI), het realiseren van de duurzaamheidsdoelen van RWS, uitvoeren van systeem- en faalkansanalyses en het opstellen van beheer- en onderhoudsplannen. De vertaling van waterveiligheid naar een integraal beheer- en onderhoudsadvies met concrete maatregelen voor zowel civiel, WTB als E&IA onderdelen. Inclusief advies over de manier waarop sectorbrede ontwikkelingen (zoals (cyber)security, machineveiligheid en 3B bouwblokken) en duurzaamheid daarin een rol kunnen krijgen.	Het domein OT-IT beheren, inclusief Cybersecurity. Hiermee wordt geborgd dat op alle objecten de betrouwbaarheid geheel is en er voordeel door schaalgrootte wordt behaald.	Als ingenieursbureau dat wereldwijd actief is, hebben wij veel ervaring met stormvloedkeringen in allerlei situaties. De opgedane kennis kan gebruikt worden op binnenlandse projecten. Daarnaast hebben wij meerdere afstudeeronderzoeken begeleid op het gebied van stuwten en stormvloedkeringen
9	Over welke kennis, expertise en ervaring beschikt uw bedrijf?	CCTV, Toegangscontrole, Intercom, Klimaat, Hoogspanning, NEN3140, E-gerelateerd onderhoud/renovaties, cybersecurity, Technische Automatisering & Informatisering, integraal projectmanagement, predictive maintenance, assetmanagement, (Model based) system engineering kennis, Digitale Tweeling, kennis op gebied van VR en AR, werken o.b.v. KPI's.	Kennis van zowel multidisciplinaire aanlegcontracten met E, WTB en C componenten als multidisciplinaire onderhoudscontracten.	Ervaring met bouwen, onderhoud en renovatie waterbouwkundige kunstwerken, nieuwbouw en onderhoud schepen (EW), ontwerp en bouw van windparken	Het veilig en duurzaam ontwerpen, bouwen, installeren en onderhouden van stalen stormvloedkeringen, sluisen en bruggen.	Bij ons zijn verschillende disciplines aanwezig, zoals: waterveiligheid, hydrodynamica, morfologie, constructiemechanica, waterbouwkunde, geotechniek, scheepvaart, werktuigbouw, industriële automatisering (IA), elektrotechniek, digital twins, systeemintegratie, ecologie, planstudies, contracten, vergunningen en assetmanagement.	Specialist op het gebied van ontwerpen, ontwikkelen, realiseren en onderhouden van OT - IT - IA en cybersecurity.	Zie antwoord vraag 8 en in alle fasen van het project. Dit geldt zowel op het vlak van civiel als ook op het vlak van WTB, E&T, IA, RAMS etc
10	Ervaart u bepaalde beperkingen/belemmeringen om mee te kunnen doen aan aanbestedingen voor de productielijn stormvloedkeringen. Zo ja, welke beperkingen/belemmeringen?	Nee.	Nee, op basis van de huidige informatie niet.	Voor de multidisciplinaire werken is het zelfcriterium zeer belemmerend. We werken in grotere complexe werken, waarin we integraal verantwoordelijk zijn, en dus ook onderlinge disciplines afstemmen, maar niet alles zelf doen. Deze integrale aanpak beperkt inkoopkosten voor de overheid, verhoogt de doorlooptijd en verlaagd faalkosten. Door het zelfcriterium zijn grotere consortia nodig, die kostenverhogend werken.	Zolang we mee kunnen denken in het ontwerp en de uitwerking ervan zien wij geen belemmeringen. We zien als belemmering dat het ontwerp in een vergevorderd stadium is als men de markt gaat benaderen.	Nee	Wij onderscheiden ons door ons specialisme op het gebied van OT, IT en IA. Een integrale aanbesteding waar financieel gezien het grootste deel civiele en werktuigbouwkundige disciplines zal omvatten zullen wij niet op inschrijven. Gezien het specifieke domein van IT-OT lijkt het ons in uw voordeel dit separaat in de markt uit te zetten.	Nee, vooral het ontbreken van een heldere pipeline om tijdig voor te sorteren. Ook de rol van IB's aan de voorkant zou wat ons betreft iets groter kunnen
Thema: faalkosten								
Nr	Vraag	Antwoord						
1	Wat zijn de belangrijkste oorzaken van faalkosten voor uw organisatie bij het werken op de stormvloedkeringen?	Doordat het werk vooral geconcentreerd is in het zomerseizoen is het lastiger te plannen. Er zit veel inefficiëntie in het papierwerk, digitaliseren zou beter zijn.	Onverschillen van de inloop van alle procedures op de doorlooptijd van werkzaamheden.	Onredelijke / slechte risico verdeling, onbekendheid met object im zeer grote hoeveelheid data die in korte tijd verwerkt moet worden. + antwoord op vraag 3	In onze organisatie zitten de grootste faalkosten in verkeerde/onderschatte ontwerpcriteria vanuit de opdrachtgever. Er gaan veel engineeringen voorbij voordat men weer op het goede pad zit.	De objectgegevens zijn niet altijd up to date of beschikbaar.	Het ontbreken van informatie over (de staat van) het object.	Communicatie, gebrek aan (juiste) informatie en datauitwisseling tussen verschillende onderdelen van het ontwerpteam
2	Als uw organisatie niet eerder op de stormvloedkeringen gewerkt heeft, wat zijn daarvoor dan de belangrijkste oorzaken?	Onze organisatie heeft voldoende kennis en ervaring met het werken op stormvloedkeringen.	N.v.t.	Nu verbreding portfolio, bedrijfsdoelstellingen (asset management). Voorheen focus met name op andere segmenten in de markt en soms te gefragmenteerde contracten (bv alleen conservering).	NVT	-	Het aantal stormvloedkeringen in Nederland is niet zo groot; er zijn slechts enkele partijen die daar in het verleden mee te maken hebben gehad.	Nvt
3	Wat zijn volgens u de belangrijkste oorzaken van faalkosten bij Rijkswaterstaat?	De processen zijn veelal verouderd en omslachtig waardoor het werk inefficiënt verloopt.	Achterhouden relevante informatie op basis van de angst opdrachtnemers te sturen op basis van mogelijk 'foutieve' informatie. Onvoldoende kennis van eigen areaal.	Besluiteloosheid, interne discussies. Markt niet betrekken bij uitvragen. Weig technische kennis.	Nieuwe mensen binnen RWS met beperktere kennis. Niet praktisch genoeg ingesteld voor het vinden van oplossingen en bij het opstellen van specificaties. Open staan voor inbreng vanuit de markt. Als het getekend en berekend is, wil het nog niet zeggen dat het de juiste oplossing is.	Niet op orde van datamanagement.	Het ontbreken van informatie over (de staat van) het object. Er is te weinig focus geweest op het belang van de ontwikkeling van OT, IT en IA op de objecten; OT, IT en IA zijn te lang een 'ondergeschoven kindje' geweest.	De afgelopen jaren teveel ontwikkeld naar een "inkooporganisatie". Voor het effectief uitzetten van werk is het nuttig als de uitbestedende organisatie over eigen ervaring beschikt. Een ontwikkeling zoals "RWS Ontwerpt" juichen wij dan ook toe. Verder was de onevenredige verschuiving van risico's naar de markt een zorgelijke ontwikkeling. Met de tweefasen contracten en DOEN lijkt nu een kentering gaande, ook de schalen van sommige projecten introduceert extra risico's die tot faalkosten leiden

[illegible]

Nr	Vraag	Antwoord						
1	Als vervolg op deze eerste marktdag productielijn stormvloedkeringen, overweegt Rijkswaterstaat jaarlijks een marktdag te organiseren. Heeft u tips met betrekking tot het organiseren van een dergelijke marktdag?	Zoals jullie op de marktdag aangaven heeft het onze voorkeur voor een marktdag live op locatie van één van de stormvloedkeringen. Highlights geven over wat er gebeurd is en over de stormvloedkeringen en keringenteams heen. Rondleiding geven op de keringen.	Sessies in kleine gezelschappen werken beter dan grote plenaire sessies om informatie op te halen.	Meer interactie, belangen van de markt in laten brengen, welke condities zijn nodig om een goede elkaar versterkende samenwerking voor elkaar te krijgen, korte pitches met gesprekken in deelsessies. Kijk uit voor een overkill aan marktconsultaties. Als er alleen sprake is van kennis/info delen met de markt kan dit bijv. ook via tenderned	Zeker doen! Webinars, kennisdeling, netwerkborrels (ook als het na de corona weer mogelijk is). Een duidelijke vraagstelling presenteren zodat de markt concreet RWS kan bedienen. Meer ophalen middels mentimeter etc	Organiseer samen met de beheerder themadagen. Bijvoorbeeld het thema innovatie of duurzaamheid (materialen of energie) .	Daag en/of nodig de bedrijven uit zich ook op deze marktdag te presenteren.	Duidelijkere scheiding tussen de verschillende rollen in de keten. Dus ook beheerders uitnodigen en onderscheid maken tussen verschillende types marktpartijen. Daarnaast een concretere invulling van de pipeline en scope
2	Zijn voor u stormvloedkeringen wezenlijk anders dan andere objecten waaraan u werken uitvoert? Zo ja, waar zit dan volgens u het belangrijkste verschil in?	Een stormvloedkering is wezenlijk anders dan andere objecten, vanwege het unieke karakter en de betrouwbaarheid.	Qua object niet direct. Qua gevoerd regime wel. Dit is veel strenger, OG staat veel dichterbij.	Stormvloedkeringen moeten een zeer hoge betrouwbaarheid hebben, maar worden weinig gebruikt. Tevens zitten ze in een omgeving waarin corrosie- en morfologische processen zorgen voor een hoge dynamiek. Dat maakt dat monitoring en testen zeer nauw verweven moeten zijn met het benodigde onderhoud.	De objecten staan voornamelijk stil en zijn buiten het stormseizoen goed toegankelijk. Het is pas duidelijk of hij werkt zoals hij ontworpen is als er daadwerkelijk een hoogwater/storm/springtij situatie is. Dat is ook het moment dat hij niet mag falen. De functionaliteit en betrouwbaarheid zijn veel belangrijker dan het uiterlijk. Dit in relatie tot sluisen en beweegbare bruggen die relatief gezien veel meer bewegen dan 1x in de zoveel tijd.	Nee, we werken ook aan grote sluisen en stuwen.	De betrouwbaarheidseisen en de beschikbaarheid (niet werken tijdens stormseizoen) maakt de aanpak uniek.	Qua zichtbaarheid en profilering zeker. In technisch opzicht minder onderscheidend
3	Marktdagen kunnen gericht worden op specifieke onderdelen van de markt, bijvoorbeeld: vast onderhoud, B&B systemen, kennis. Heeft dat voor u toegevoegde waarde of heeft een algemene marktdag uw voorkeur?	Voor ons heeft het toegevoegde waarde dat de marktdagen gericht worden op specifieke onderdelen van de markt, stormvloedkeringen en keringenteams.	Specifieke dagen vergroot de kans om uit de algemeenheden te komen.	Vanwege het multidisciplinaire karakter heeft een algemene marktdag met deelsessies de voorkeur. Mogelijke onderwerpen: voorspelbaarheid in planning (aanbesteding en realisatie/doorlooptijd), type werkzaamheden, contractduur, EMVI criteria etc.	Als het doel is om diepgaande kennis te delen heeft dit zeker nut. Als het doel is algemene kennis te vergroten geeft dit juist geen verbredingsmogelijkheden zoals bij het kennis thema gevraagd. Duidelijkheid omtrent de uitvraag is geboden.	Het heeft voor ons toegevoegde waarde als het doel van een marktdag helder is. Thema gericht werken helpt daarbij om de juiste mensen bij elkaar te krijgen. Ook helderheid over het doel: bijvoorbeeld kennisuitwisseling.	Dit heeft zeker toegevoegde waarde voor ons.	Wij denken dat een combinatie van generieke marktdagen en kennisgerichte marktdagen meer waarde zou kunnen hebben. Dan ontstaat er kans op verschillende abstractieniveaus de kansen en mogelijkheden met elkaar te verkennen
4	Heeft u nog andere ideeën, suggesties of opmerkingen?	Indien gewenst willen we de antwoorden graag nader toelichten.	Nee.	Vanwege de specifieke kennis en om te borgen dat de goede mensen beschikbaar zijn, heeft een langlopend programmatisch contract met intensieve samenwerking met de beheerders onze voorkeur. Bij korte contracten is het risico op het wegvloeien van kennis bij de markt groot. Bij repeterende contracten kan veel meer opgebouwd worden en ingezet worden geborgd.	Portfolioaanpak met meerdere partijen, wat is de definitie van RWS over Productielijn Stormvloedkeringen?	Marktdagen zijn vaak sterk gericht op de aannemersbranche. Belangrijk is ook aandacht te hebben voor ingenieursdiensten en kennisinstellingen. Bijvoorbeeld over grote vragen voor de toekomstige functies, systeemvragen, klimaatscenario's en innovatie.	Het kan Rijkswaterstaat schaalvoordelen bieden door ook voor de stormvloedkeringen te kijken naar de ontwikkelingen op het gebied van standaard bouwstenen zoals nu ook al voor bruggen en tunnels gebeurt.	Wat meer inzoomen op de uitdagingen die u als asset owner en beheerder voorzie bij de stormvloedkeringen en wat de markt hieraan kan bijdragen
5	Wat is u opgevallen aan deze marktdag?	Wij vinden het organiseren van deze marktdag een goed initiatief van de productielijn stormvloedkeringen.	Dat met name de inkopers aan het woord waren en niet diegene die daadwerkelijk het object beheren en moeten samenwerk, innoveren, enz.	Voorzichtigheid, afstand tot de markt, denkend vanuit kader RWS, maar goede intenties.	Mag dynamischer/interactiever, sticker plak sessies en concretere vraagstellingen. SMART vragen i.c.m. Mentimeter	Prima eerste informatieve dag.	Wij waarderen uw openheid in uw zoektocht naar samenwerking met de markt. Het kan helpen nog meer de verbinding te vinden door de bedrijven zichzelf te laten presenteren op een marktdag.	Te veel gericht op inkoop. Weinig vertegenwoordiging vanuit andere bloedgroepen vanuit RWS
6	Welke vragen mist u die u wel had verwacht?	Geen.	Geen.	Er wordt aan de ene kant gesproken over tweefasen contracten en een integrale benadering en anderzijds over deelmarktstrategieën. Dit lijkt tegenstrijdig. Is dit voldoende doordacht en daarover voldoende de visie van de markt opgehaald? En welke criteria voor de aanbesteding gaan worden gehanteerd? Is er ruimte voor nieuwe toetreders en hoe wordt die ruimte mogelijk gemaakt? Let ook op voldoende beschikbare capaciteit in de markt in relatie tot de VenR-contracten.	Te algemeen om een richting te geven.	Volgens ons is het een volledige lijst.	n.v.t.	