



Verslag Marktconsultatie

Ten behoeve van de voorgenomen aanbesteding

Validatie vogelradars

Rijkswaterstaat (RWS)

Colofon

Uitgegeven door
Informatie

Uitgevoerd door

Datum

Status

InkoopCentrum IV Rijkswaterstaat CIV

inkoopcentrum-iv@rws.nl

Jenny Hsu

28 juni 2021

Definitief

Inhoudsopgave

1.	Inleiding	3
1.1	Aanleiding	3
1.2	Doel van de Marktverkenning	3
1.3	Aanpak van de marktverkenning	3
2.	Het verslag van de marktverkenning	4

1. Inleiding

1.1 Aanleiding

Deze Marktconsultatie dient ter voorbereiding op de voorgenomen aanbesteding validatie vogelradars Rijkswaterstaat (hierna RWS) hecht grote waarde aan de mening van marktpartijen en wil hen vroegtijdig en actief betrekken voordat de voorgenomen aanbesteding van start gaat.

De Nederlandse overheid heeft een aantal doelstellingen geformuleerd op het gebied van hernieuwbare energie. Daaronder vallen ook een aantal doelstellingen voor windenergie op zee. In 2023 wordt een doel van ongeveer 4,5 GW na gestreefd, wat in 2030 met nog eens 7-9 GW uitgebreid dient te worden.

Het bouwen van windmolens op zee en de operationele werking van deze windmolenparken hebben een invloed op de directe omgeving. Er zijn invloeden op de bodem, in het water maar ook in de lucht. Deze effecten zijn merkbaar voor de aanwezige dieren. In de voorschriften voor de kavelbesluiten zijn mitigerende maatregelen meegenomen t.b.v. effecten op vogels. Onderdeel daarvan is een mitigatiemaatregel m.b.t. een standstilvoorziening op basis van een voorspellingsmodel. Een radar is onderdeel van het verkrijgen van data voor het voorspellingsmodel. RWS heeft daarom marktpartijen uitgenodigd om deel te nemen aan deze marktconsultatie.

1.2 Doel van de Marktverkenning

RWS heeft dit Marktconsultatiedocument gepubliceerd op TenderNed met als doel zoveel mogelijk marktpartijen te bereiken, te interesseren en te stimuleren tot meedenken. RWS beoogt met deze Marktconsultatie:

- a) inzicht te verkrijgen in de reële haalbaarheid van het project en in de randvoorwaarden waaronder het project kan worden uitgevoerd;
- b) input te vergaren voor de inkoop-/aanbestedingsstrategie en de aanbestedingsstukken (nieuwe ideeën opdoen, bestaande ideeën toetsen);
- c) de markt in een vroeg stadium bij het project te betrekken om de aanbestedingsstukken zo goed mogelijk te kunnen afstemmen op de marktsituatie.
- d) of de opdracht haalbaar en de gestelde randvoorwaarden realistisch zijn,
- e) of partijen interesse en mogelijkheden/capaciteit hebben om de opdracht uit te voeren,
- f) of de ideeën van RWS passen bij de toekomstige marktontwikkelingen, producten en partijen,
- g) of de gestelde behoefte zal leiden tot een optimale oplossing voor de eigen organisatie
- h) in welke mate er functioneel of technisch gespecificeerd moet worden en welke normen eventueel relevant zijn,
- i) of er alternatieve oplossingsrichtingen zijn,
- j) Of er voldoende gekwalificeerde opdrachtnemers/leveranciers in de markt zijn,
- k) of de markt kan voldoen aan de gestelde eisen.

RWS benadrukt dat deze Marktverkenning/consultatie geen onderdeel uitmaakt van de aanbesteding en er geen rechten aan kunnen worden ontleend.

1.3 Aanpak van de marktverkenning

De marktconsultatie is gestart met de publicatie van het marktverkenningdocument met daarin de vragen van RWS CIV op TenderNed.

Iedere geïnteresseerde marktpartij, die van mening was dat zij een bijdrage kan leveren aan de marktconsultatie, werd verzocht om de antwoorden op de vragen uit deze marktconsultatie schriftelijk in te dienen.

Op de marktconsultaties heeft 1 marktpartij gereageerd door de vragenlijst in te vullen. Er is geen gebruik gemaakt van individuele toelichtende gesprekken met partijen. RWS CIV dankt de marktpartij die deel heeft genomen aan deze marktconsultatie.

Dit verslag van de marktconsultatie, dat geheel geanonimiseerd is, wordt gepubliceerd op Tenderned. Aan de marktpartijen die deel hebben genomen aan de marktconsultatie wordt het marktverkenningverslag tevens digitaal verzonden.

2. Het verslag van de marktverkenning

Hieronder vindt u de vragen met daaronder de conclusie van de marktverkenning.

<i>Vragen over de interesse in de opdracht</i>	
A1	Wat zouden voor u redenen kunnen zijn om wel of niet deel te nemen aan de aanbestedingsprocedure?
	De markt geeft aan graag deel te nemen aan de aanbestedingsprocedure.
A2	Wat zijn uw contactgegevens bestaande uit tenminste contactpersoon en functie, mailadres en telefoonnummer?
	n.v.t.

<i>Vragen over de inhoud van de opdracht</i>	
B1	Hoe kan naar uw mening door een aanpassing in de gewenste dienstverlening een passende/betere aanbieding door u worden gedaan? Wat zijn de nadelen en risico's van de huidige beschrijving van de gewenste dienstverlening? En welke kansen ziet u?
	De markt geeft aan dat een flexibele houding en een gezamenlijke planning met alle stakeholders noodzakelijk is voor een goede dienstverlening.
B2	Heeft u aantoonbare ervaring met radars en radardata (bij voorkeur offshore), kennis van (zee)vogels. Zo ja, hoe kunt u dat aantonen?
	De markt geeft aan over de benodigde ervaring te beschikken en dit aan te kunnen tonen.
B3	Beschikt u bij de start van deze opdracht over inzetbare medewerkers in bezit zijnde van de volgende papieren/certificaten: 1. VCA-Vol (Veiligheid, gezondheid en milieu Checklijst Aannemers) 2. GWO certificatie (Global Wind Organisation) welke bestaat uit: • FA – First Aid • MH – Manual Handling • FA – Fire Awareness • WH – Working at Heights • SS – Sea Survival
	De markt geeft aan dat in te zetten medewerkers beschikken over de benodigde papieren/certificaten.
B4	Beschikt u over een NEN-EN-ISO 9001 certificering of over een eigen kwaliteitsmanagement?
	Licht u antwoord toe.
	De markt geeft aan over soortgelijke certificering te beschikken.
B5	Beschikt u over een eigen data opslagservice voor het opslaan van grote hoeveelheden data (maximaal 60 GB)?
	De markt geeft aan dit beschikbaar te kunnen hebben.
B6	Wat ziet u als risico's bij het werken op zee? In volgorde van kans van optreden en welke eventuele preventieve en correctieve beheersmaatregelen neemt u daarvoor?
	1. Lange tijd buiten in de kou/hitte 2. Gereedschap in zee laten vallen 3. Medewerkers blijven vast op het OHVS/windturbine 4. Tillen van zware gereedschappen

	5. <i>Ongeluk bij overstappen van boot naar platform/windturbine</i> 6. <i>Noodsituatie op boot/windturbine/platform</i> 7. <i>Radarstralingen</i> 8. <i>Elektrocutie op platform/windturbine</i>
B7	Kunt u werken met beschreven werkwijze (zie hoofdstuk scope), heeft u nog suggesties hierop of heeft u een hele andere werkwijze effectiever en kosten efficiënter? Voeg u suggestie toe en licht deze toe?
	De markt geeft aan dat een duidelijke opdrachtschrijving van belang is voor een effectievere werkwijze.
B8	Hoeveel marktpartijen denkt u (inclusief u zelf) dat er zullen inschrijven op deze aanbesteding?
	Uit de marktconsultatie komt naar voren dat 1 partij zal inschrijven op deze aanbesteding.

<i>Vragen over effectieve samenwerking</i>	
C1	Kunt u op basis van ervaring wat zeggen over het gedrag van de ideale opdrachtgever? Welke houding en gedrag heeft deze ideale opdrachtgever? Wat is in uw ogen goed opdrachtgeverschap en hoe is dat ingeregeld?
	De markt geeft aan dat de ideale opdrachtgever een faciliterende rol heeft. Hiervoor zijn persoonlijke contacten met de belangrijkste sleutelspelers van belang.

<i>Vragen over de aanbesteding/aanbestedingsstrategie/procedure</i>	
D1	Welke informatie heeft u van RWS nodig om een goede inschrijving te kunnen doen? En geef aan waarom u deze nodig heeft?
	De markt geeft aan een afgestemde planning van RWS nodig te hebben.
D2	RWS vindt het belangrijk dat er sprake is van het hanteren van voldoende onderscheidende gunningscriteria bij de voorgenomen aanbesteding. a. Welke kwaliteitscriteria acht u voldoende onderscheidend. Kunt u maximaal drie kwaliteitscriteria noemen en aangeven waarom? b. Welke weging van de kwaliteitscriteria in percentages zou u graag zien tussen respectievelijk prijs/kwaliteit? c. Welke verdeling tussen de drie kwaliteitscriteria (in percentages) zou u graag zien en waarom?
	De markt geeft heeft volgende aan: a. 1. Kennis en ervaring van de inschrijver 2. Heldere plannen voor de validatie 3. Datamanagement en analytisch vermogen b. weging 40/60 c. 50/30/20
D3	Bij RWS staat duurzaamheid en circulariteit hoog in het vandaal. Op welke manier kan de aanbestedende dienst volgens u duurzaamheid/circulariteit uitvragen in de aanbesteding. Licht uw antwoord toe?
	Door het gebruik van de CO ₂ -prestatieladder en een digitale dienstverlening (o.a. vergaderen en papierloos werken).
D4	Zijn er redenen waardoor u wel of niet deel zou nemen aan de aanbesteding. Licht uw antwoord toe.
	De markt geeft aan geen redenen te hebben om niet deel te nemen aan de aanbesteding.

<i>Tot slot</i>	
F1	Heeft u nog andere ideeën, suggesties of opmerkingen of ziet u nog risico's of uitdagingen voor RWS met betrekking tot de voorgenomen aanbesteding?
	De markt geeft aan dat een goed plan van aanpak over hoe de resultaten verwerkt zullen worden in de praktijk van belang is.

F2	Welke kansen en risico's ziet u voor u als marktpartij? Licht uw antwoord toe.
	Kansen: -De werking met vogelradars op verschillende offshore locaties biedt kansen in de ecologie om vogelbewegingen verspreid over de Noordzee beter te monitoren en te begrijpen. -De radars helpen ook op een volautomatische manier het vogelgedrag in relatie tot windparken beter te begrijpen. Risico's: -Het voorbereiden van offshore veldwerken kan veel tijd in beslag nemen. Als een velddag op het laatste moment afgezegd wordt door omstandigheden, dan gaat die voorbereidingstijd verloren, zonder dat het resultaten oplevert. Omdat in dergelijke offshore opdrachten met veel partijen en veel aspecten rekening gehouden moet worden, treden dergelijke omstandigheden relatief vaak op en kan dit op de uurbesteding van een project drukken. -De validaties moeten verricht worden aan een apparaat van een derde partij. Daardoor is de opdrachtnemer afhankelijk van de informatieverstrekking over de werking van de radar door de leverancier.