

Openbaar Verslag

Marktconsultatie Zelfsluitende kering Steyl-Maashoek



1 Inleiding

Op 4 december 2019 heeft het Waterschap Limburg op TenderNed de aankondiging gepubliceerd voor een marktconsultatie voor een zelfsluitende waterkering aan de Maas ter hoogte van Steyl (Venlo).

Het doel van de marktverkenning is om:

1. Op hoofdlijnen vast te stellen welke mogelijkheden er zijn om bij Steyl-Maashoek een zelfsluitende kering te realiseren waarmee de belangen van ruimtelijke inpassing en beperking van de beheerlast kunnen worden gediend;
2. De noodzakelijke randvoorwaarden en uitgangspunten te verkennen die voor een zelfsluitende kering nodig zijn;
3. Een beeld te krijgen van de doorlooptijd die met de ontwikkeling en realisatie van een dergelijke zelfsluitende kering gemoeid is. De opgave bij Steyl-Maashoek is urgent. Er is maar beperkte tijd voor het ontwikkelen van een zelfsluitende kering, de voorkeur gaat daarom uit naar systemen die op kleinere schaal eerder zijn toegepast of op een andere manier zijn beproefd;
4. Vast te stellen wat een passende aanbestedings- en samenwerkingsvorm is voor doorlopen planfase, realisatie en onderhoud van een dergelijke zelfsluitende kering

Op 17 januari 2020 heeft een centrale bijeenkomst plaatsgevonden, waarin het Waterschap de opgave heeft toegelicht en haar ideeën bij een mogelijk aanbestedingsproces (innovatiepartnerschap) en partijen de mogelijkheid hebben gehad om de huidige kering te bezichtigen.

Vervolgens hebben 7 individuele gesprekken plaatsgevonden met (combinaties van) partijen. Vanuit het Waterschap zijn deze gesprekken steeds gevoerd door Jasper van de Hoef (Projectmanager en contractmanager), John Roubos (Manager techniek), Obbe Wassenaar (Adviseur aanbesteding en contract).

In dit verslag zijn de belangrijkste uitkomsten en conclusies van de marktconsultatie weergegeven

2 Technische mogelijkheden

2.1 Technische haalbaarheid.

De deelnemers aan de marktconsultatie beschouwen de realisatie van een zelfsluitende kering ambitieus, maar technisch haalbaar op basis van de in de markt beschikbare technische mogelijkheden.

Uitdagingen zitten met name in:

- Bepalen van de faalkans en de faalkansruimte;
- De kerende hoogte. De bestaande technieken zijn in vergelijkbare situaties praktisch toegepast tot een kerende hoogte tussen 80 en 120 cm;
- Integraliteit van het ontwerp in relatie tot de ruimtelijke inpassing;

- Overlast voor de omgeving gezien de beperkte ruimte die beschikbaar is.

Vanuit meerdere partijen is het advies gekomen om het proces zo in te richten dat ook tijdens de ontwikkeling nog ruimte kan worden ingebouwd om verschillende oplossingen mogelijk te maken.

2.2 Relatie met planproces

Verschiedende oplossingen zouden een verschillend ruimtebeslag kunnen hebben. Om deze reden zijn de partijen er een voorstander van om het planproces parallel aan het ontwikkelen van de oplossing uit te voeren. Hierbij is het belangrijk dat er een goede samenwerking tussen Waterschap en de marktpartijen bestaat, zodat de informatie vanuit de ontwerpen/ontwikkeling goed in het planproces kunnen worden meegenomen.

Over de inrichting van de samenwerking zijn verschillende scenario's de revue gepasseerd met de volgende variatie:

- Het opstellen van het Projectplan Waterwet is een typische verantwoordelijkheid voor het Waterschap. Dat weet beter aan welke eisen dit moet voldoen en kan dit beter bestuurlijk verdedigen. Overwogen kan worden om het ingenieursbureau dat de verkenning heeft uitgevoerd betrokken te houden bij de planuitwerking om kennis te behouden. Het ingenieursbureau van de marktpartij moet zich volledig inlezen en gaat mogelijk ook werk dubbel/over doen. Bovendien haal je mogelijk partijen met kennis van het project uit de samenwerking. Dat is zonde van de tijd en het geld. Laat het ingenieursbureau dat al bij het project betrokken is, doorgaan met het planproces en maak afspraken over wie wat doet en waarvoor verantwoordelijk/aansprakelijk is;
- De opdrachtnemer organiseert de integraliteit tussen ontwerp van de oplossing en het planproces en neemt daarvoor het eigen ingenieursbureau mee om de lijnen kort te houden.

2.3 Ruimtelijke kwaliteit

Ten aanzien van de inrichting van de ruimtelijke kwaliteit is geen duidelijke voorkeur, er zijn verschillende samenwerkingsvormen de revue gepasseerd:

- Beleggen bij de marktpartij, in verband met de relatie met het technische ontwerp;
- Beleggen bij het Waterschap in verband met de relatie tot de stakeholders en de omgeving;
- Ieder de eigen landschapsarchitect met ieder de hiervoor vermelde achtergrond, waarbij q-teams in samenwerking tot een goede oplossing moeten zien te komen. Meerwaarde van deze oplossing speelt met name als het waterschap in samenwerking met de omgeving al een vormgevingsvisie heeft, waarvan op deze manier de continuïteit en juiste implementatie wordt geborgd.

Los van de samenwerkingsvorm ten aanzien van ruimtelijke kwaliteit hebben de deelnemers de volgende aanbevelingen gedaan:

- Het ligt voor de hand om bij de start van de samenwerking architectonische randvoorwaarden te hebben. De bandbreedte waarbinnen de architect zijn werk mag doen moet duidelijk zijn. Het is daarbij niet nodig om deze heel specifiek te maken, mits de ruimte die wordt geboden er echt is;

- Neem daarom de eigen organisatie en de stakeholders zorgvuldig mee, zodat je je kan uitspreken over wat je echt niet wil;
- Probeer zoveel mogelijk oplossingsvrij te zijn;
- Je moet op voorhand de haalbaarheid van de ruimtelijke inpassing van een idee in kunnen schatten.

3 Noodzakelijke randvoorwaarden

3.1 Financiering

Algemene beeld van de deelnemers is dat de marktpotentie van de oplossing, die in het kader van het voorgestelde innovatiepartnerschap kan worden ontwikkeld, beperkt is. Terugkijkend is een dergelijke oplossing, zeker op de kerende hoogte die hier gevraagd wordt, zeer weinig toegepast. Je hebt het dan eigenlijk alleen over Spakenburg. Daarnaast zal er steeds sprake zijn van maatwerk op iedere locatie. Hoewel er potentiële locaties te bedenken zijn, waar een dergelijke kering zou kunnen worden toegepast, is het maar zeer de vraag of het ook daadwerkelijk gebeurt.

De vraag is daarmee ook of het zin heeft om, in het kader van een innovatiepartnerschap, marktontwikkeling te stimuleren. De verwachting is nu dat daarvoor onvoldoende vraagpotentieel is. Dit zou mogelijk anders kunnen zijn als je binnen het (landelijke) HWBP een treintje zou kunnen maken van projecten waar daadwerkelijk een zelfsluitende kering wordt toegepast. Schaalgrootte heeft wel effect op de kostprijs maar wordt niet als een doorslaggevende factor gezien. Een zelfsluitende kering blijft altijd duurder dan een vaste kering.

Door de geringe kans op herhaling is de bereidheid om te investeren in de zelfsluitende kering beperkt.

3.2 Intellectueel Eigendom en kennis delen

In het algemeen worden de in de presentatie opgenomen uitgangspunten ten aanzien van een regeling rondom intellectueel eigendom acceptabel beschouwd.

Partijen zien de meerwaarde om gezamenlijk op te trekken bij het verzamelen van de juiste informatie in het kader van de vooronderzoeken. De meeste partijen omarmen een proces waarbij het mogelijk is om aan het begin aan te geven welke informatie noodzakelijk is en het Waterschap vervolgens centraal de benodigde onderzoeken coördineert en de informatie aan alle partijen ter beschikking stelt.

Daarnaast zijn de meeste partijen bereid om kennis over de eigen oplossing te delen. Hierbij gelden in het algemeen wel de volgende aandachtspunten:

- Delen van de uitgangspunten van de oplossing is over het algemeen niet zo'n probleem, omdat deze toch in de markt bekend is. Afstemming over het detailniveau is wel noodzakelijk;
- Timing van de kennisdeling is van belang. Delen van informatie die het onderscheidend vermogen bepaalt in het kader van de aanbesteding, is niet mogelijk. Hierbij is uiteraard nog

wel een model denkbaar dat, zodra de oplossingsrichting door partijen niet meer kan worden gewijzigd, ten behoeve van omgevingsparticipatie kennisdeling plaats vindt, zoals ook bij A2-Maastricht is gebeurd;

- Denk goed na over het moment van kennis delen. Partijen buiten de aanbesteding zullen een mening vormen over de gewenste oplossing en zouden kunnen proberen de uitkomst van het proces te beïnvloeden.

4 Doorlooptijd

De meeste partijen achten de doorlooptijd die in de presentatie is geschetst uitdagend, maar haalbaar.

5 Aanbestedingsproces en contractering

5.1 Aanbesteding en gunningscriteria

Uitgangspunten en randvoorwaarden

Partijen benadrukken de noodzaak om vroeg in het proces helderheid te geven over de uitgangspunten en randvoorwaarden die in het kader van de aanbesteding en de verdere ontwikkeling van de oplossingen het speelveld bepalen. Hierbij moet worden gedacht aan de volgende elementen:

- Faalkans
 - o Faalkans met bandbreedte aangeven bij de start;
 - o Onafhankelijke expert of expertgroep meenemen in de ontwerpfase voor de objectieve en voor iedereen acceptabele uitwerking van de faalkans;
- In algemene zin heeft de markt behoefte aan ontwerp- en beoordelingsrichtlijnen voor flexibele keringen. Probeer hier snel overeenstemming over te krijgen (inzet HWBP / RWS-WVL/Deltares)

Aanbestedingsproces

Het merendeel van de partijen is kritisch over het innovatiepartnerschap als aanbestedingsvorm. De hiervoor vermelde beperkte (innovatie)vraag en onzekerheid rondom de toepasbaarheid van de ontwikkelde oplossing op andere locaties spelen hier een belangrijke rol bij. Een korte aanbesteding waarbij samenwerking en oplossingsconcept een belangrijke rol speelt in de gunning, wordt in het algemeen als een passender aanbestedingsvorm beschouwd. Het oplossingsconcept ziet op de verwachte prestatie van het concept op 3 niveaus:

- Mobiliseren van de kering;
- Keren en faalkans;
- Afwerking en ruimtelijke inpassing als de kering niet nodig is.

Partijen zijn het eens dat vroegtijdige dialoog over eisen en uitgangspunten belangrijk is. Hierop wordt hierna bij samenwerkingsvorm en gunningscriteria verder ingegaan.

Partijen dringen algemeen aan op een snellere trechtering dan waarin de gepresenteerde aanpak voorziet. Dit betekent in ieder geval dat één fase eerder getrechterd wordt naar één partij, zodat de,

relatief kostbare, prototypefase met één partij kan worden gedaan. Bij een aantal partijen bestaat de voorkeur om bij de start van de samenwerking meer flexibiliteit in te bouwen en om de uitwerking van het ontwerp met één partij vorm te geven.

Randvoorwaarden

Partijen onderstrepen het belang om voor alle deelnemers gelijke randvoorwaarden en minimumeisen te schetsen. Van belang is dat, ondanks verschillende oplossingsconcepten, het speelveld voor iedereen gelijk is.

Hierbij moet worden gedacht aan de volgende onderwerpen:

- Definitie van zelfsluitend, mag/moet daarbij sprake zijn van menselijke sturing/tussenkomst of systeemsturing;
- Faalkans, wijze van berekening en wijze van beoordeling (bijvoorbeeld door betrokkenheid van een onafhankelijke kennisinstelling);
- Met welke stootbelastingen moet worden gerekend, wat is de maaiveldbelasting achter de kade?
- Piping/kwelproblematiek;
- Gebruik van openbare ruimte in geopende positie;
- Kolommen toegestaan of niet;
- Maatvoering en kerende hoogte, sluitpeil, open keerpeil, maatgevende waterstanden
- Responstijd;
- Uitstraling van het vaste deel, eisen vanuit ruimtelijke inpassing of beschermd dorpsgezicht, zoals bijvoorbeeld de zichtbaarheid en materialisering van de borstwering;
- Mag een partij één of meerdere ideeën inbrengen?

Hierbij geldt wel een aandachtspunt. Als je de uitgangspunten en randvoorwaarden vroegtijdig in eisen vast zet ontstaat het juridische vraagstuk of eisen aangepast mogen worden (wezenlijke wijziging). Dat is eigenlijk niet de discussie die je binnen een ontwikkelingstraject met elkaar wil hebben.

Gunningscriteria

Tijdens de gesprekken zijn verschillende mogelijke gunningscriteria aan de orde gekomen. Daarbij is in een onderscheid gemaakt tussen criteria in de verschillende fasen.

Hieronder wordt een groslijst gegeven van de verschillende potentiële criteria die aan de orde zijn geweest. De eerder genoemde criteria in de lijst werden vaker genoemd ten aanzien van de eerste fasen van het proces en de later vermelde criteria voor later in het aanbestedingsproces:

Eerste fase

- Samenwerking: in hoeverre heb je de competentie om boven het eigen verdienmodel uit te stijgen en een oplossing te bereiken die best for project is;
- Projectidee en wijze van doorontwikkeling;
- Slimme procesaanpak om tot een geïmplementeerde oplossing te komen – hoe neem je het Waterschap mee in het proces – hoe kom je samen tot de juiste oplossing (hierbij is onder meer ook het Project Doen van Rijkswaterstaat vermeld);
- Betrouwbaarheid van de organisatie die erachter zit;

- Tweede fase (aanbestedingsproces)
- Werking van de technische oplossingen;
- Faalkansanalyse;
- Ruimtelijke kwaliteit en omgeving. Zorg dat je bij omgevingsbeoordeling zoveel mogelijk oneigenlijke beïnvloeding weet te voorkomen;
- Goede beheersmaatregelen voor projectrisico's;
- Hoe ga je transparant met de projectkosten om? Hoe ziet je overhead er uit? Tarieven van de mensen die in het bouwteam mee werken. Prijs voor de onderdelen van het werk, waarvan je weet dat in ieder geval moet worden gerealiseerd;
- Plan voor de bouwfase (realisatiefase).

5.2 Samenwerkingsvorm

Op zich kent het project een aantal aspecten die maken dat een keuze voor innovatiepartnerschap logisch lijkt:

- Duidelijk specifiek probleem;
- Er zijn een paar oplossingen geschikt, deze door ontwikkelen en full-scale afwegen;
- Je hebt een (schaal)model nodig om met zekerheid te zeggen of het haalbaar is en daarvoor een afwegingsproces in te richten.

Er zijn echter ook aandachtspunten die als belemmering zijn genoemd voor het Innovatiepartnerschap:

- De opgave vraagt doorontwikkeling. Daar heb je elkaar voor nodig. Bij innovatiepartnerschap blijven partijen langere tijd in concurrentie. Het is de vraag of je daarmee de randvoorwaarden creëert voor die gezamenlijke doorontwikkeling;
- In het innovatiepartnerschap wil je mogelijk te vroeg vaststellen wat een redelijke kostprijs is, met onnodige risico-opslagen tot gevolg;
- Geen uitzicht op repeterend werk. Het zwaartepunt voor de kosten van de ontwikkelfase ligt daardoor redelijkerwijs bij de OG;
- Bij innovatiepartnerschap kies je uiteindelijk voor één techniek. Op het moment dat blijkt dat dit toch niet de beste techniek was kan je lastig omschakelen
- het is de vraag of het interessant is om, gelet op de marktomstandigheden, twee partijen iets te laten ontwikkelen. Is dat redenerend vanuit het projectbelang ook noodzakelijk?
- In dit traject wil je alle relevante partijen kunnen betrekken bij het ontwerp. Het is de vraag of daarvoor bij een innovatiepartnerschap voldoende ruimte bestaat.

Om een of meer van de voorgaande redenen adviseren de meeste partijen om voor een vorm van tweefasen overeenkomst te kiezen (bijvoorbeeld in de vorm van alliantie, bouwteam, uav-gc), waarbij je in de mededingingsfase een dialoogvorm toe past.

De samenwerking behelst een transparante wijze waarop de prijs van het werk wordt bepaald. Veelal wordt voor de realisatiefase een UAV-GC overeenkomst genoemd als samenwerkingsvorm. Een en ander kan worden aangevuld met een Alliantie-regeling voor onder- en overschrijding van een streefbudget.

5.3 Onderhoud

De deelnemers onderschrijven de meerwaarde en noodzaak om bij het ontwerp van de oplossing beheer en onderhoud een plek te geven. Daarvoor is echter niet noodzakelijk om ook daadwerkelijk onderhoud in de scope van de overeenkomst mee te nemen. Overwegingen hierbij zijn:

- De beperkte omvang van de kering. Als gevolg daarvan is het waarschijnlijk niet mogelijk om onderhoud kostenefficiënt uit te voeren;
- De naar verwachting toe te passen onderdelen zullen, ook mede gelet op de technische eisen voor een waterkering en de bijbehorende faalkans, redelijk bekend en voorspelbaar zijn;
- Je wil eerder sturen op een onderhoudsarm ontwerp, dan het onderhoud overdragen.