

Overzicht ingediende vragen voor 2^e marktconsultatiemoment 8 april '22

Visie document selectiefase	Een objectieve beoordeling van het visiedocument is essentieel. Gevaar is nu dat RWS de visie als te vaag of te concreet beoordeelt. (Heijmans) Lessons Learned opgedaan bij Uiterwaarden en Concretisering van de verwachtingen. (Movares) De wijze van beoordelen van visiedocumenten met MARK matcht vaak niet goed waardoor het goed is om hier met elkaar over van gedachten te wisselen. (BAM) Wij hebben zorg over de uitvraag op hoofdlijnen (visie) en beoordeling op basis van de MARK-methodiek. Onzes inziens past MARK-methodiek hier alleen in als onderbouwing kan worden losgelaten. (Herik) De uitvraag verdient een goed visiedocument. De RWS Handleiding Trechteringproduct geeft hiervoor een aantal handvatten. Zonder een specifiek vertrekpunt (basisinformatie) ontvangt RWS in een visiedocument wel een visie en een beeld van een bedrijf, maar zal dit niet SMART worden. Dit lijkt op schieten met hagel. Wanneer RWS duidelijk specificeert op welke basisinformatie marktpartijen zich moeten baseren, zijn deze partijen ook in staat om specifiek te worden in het visiedocument en ontvangt RWS die maatregelen die hierop aansluiten. (VolkerRail) Wat is de visie van RWS op samenwerking? Hoe vind je je maatje, je samenwerkingspartner voor dit project? Hoe werken we aan groei van het projectteam en van het individu? Hoe gaan we daar mee om in de langdurige samenwerking? (VolkerRail) De geschiktheid van het toepassen van een visiedocument als Trechteringproduct willen we graag bespreken op haalbaarheid, en dan met name op de volgende aspecten. - o Het is onduidelijk welke doelstellingen RWS nastreeft met het BOC Nat op NZK, er wordt gesproken over "maximale klantwaarde" als criterium zonder te duiden welk doel daarmee wordt nagestreefd. Dit begrijpen wij niet - o Hanteren van de MARK-methodiek bij het opstellen van het visiedocument ervaren wij als ondoelmatig, immers deze methodiek is bedoeld om maatregelen te verwoorden en te onderbouwen inclusief de effectiviteit daarvan, dit past goed bij een EMVI-plan. Een visie beschouwen wij als vergezicht, niet als een EMVI-plan. (DuraVermeer) a) Wat is de gewenste omvang van het visiedocument voor ON en OG? b) Is MARK de juiste methodiek voor deze fase? c) Hoe moeten we dit contract zien in relatie tot de nieuwe inkoopstrategie? d) Moet een visiedocument überhaupt onderdeel zijn van de selectiefase? e) Moet selectie niet op basis van referenties en eventueel kerncompetenties gaan Plaatsvinden die gebaseerd zullen worden op de door OG gestelde eisen? f) Hoeveel partijen zouden er max. door moeten naar fase 2. Ook i.v.m. de investering die het van partijen vraagt. (Equans) Invulling assetmanagement vanuit opdrachtnemer: Op basis van de stukken is het nog onduidelijk welke rol opdrachtnemer inneemt op het gebied van assetmanagement in heel de keten. Is het alleen vergaren van stuurinformatie voor OG, of moet ON ook daadwerkelijk adviezen leveren. Zo ja, tot op welk niveau? (Doorn)
------------------------------------	---

Video Visiedocument Selectiefase	Het toelichten van het visiedocument met behulp van een video is met name het eenzijdig verstrekken van informatie, omdat Samenwerking een relevant onderdeel is van de aanbestedingsprocedure geven wij de voorkeur aan een meer interactieve wijze van toelichten. Graag praten wij hierover verder om alternatieven (bijv. assessment) te bespreken en de verdere invulling hiervan. (Croonwolterdros) (Hollandia) OG beoogt een langdurige samenwerking aan te gaan. De ervaring leert dat de personen die het werk gaan doen hierbij belangrijk zijn. Een toelichting met interactie tussen OG/ON vanuit deze personen is hierbij essentieel en zorgt voor een completere beoordeling. Voorstel: visiedocument en video zouden ondersteunend kunnen zijn aan het gunnen op interactie tussen OG-ON. (Heijmans) Wij zien in een video geen meerwaarde door eenrichtingscommunicatie waarbij wij voorstander zijn van een presentatie of vragen zodat er dialoog is. (Herik) Het toepassen van een video als middel om een visie te verduidelijken zien wij niet als middel wat het beste aansluit bij (ons beeld van) voorname visie-elementen. Graag bespreken wij alternatieve vormen. (Arcadis) Wij zouden graag willen door discussiëren over de aard van de Video, de doelstellingen die hiermee worden beoogd en de wijze van beoordeling van video en de uiteindelijke effectiviteit hiervan in relatie tot een alternatief zoals een assessment of een mondelingen toelichting van de overige trechtering producten. (DuraVermeer) Een video die zoals benoemd in Marktconsultatie 1 zal voor alle partijen een flinke inspanning vergen. Als deze ook alleen een nadere toelichting betreft is 20 min erg veel om 4 pagina's A4 toe te lichten. Onze voorkeur gaat uit naar een mondelinge toelichting en/of vraaggesprek. (Van Oord) De omvang van visiedocument en relatie met toelichtende video en/of Assessment. Wat zijn de voor- en nadelen van video en/of verrijken of vervangen door assessment? (Equans) Vraag-antwoordgesprek biedt meer inzicht dan een video. (Rebel)
Geschiktheidseisen selectiefase	De geschiktheidseisen zouden ook gekoppeld kunnen worden aan de doelstellingen van het contract, hierover valt nader te discussiëren. (BAM) Concept eisen gaven nu geen nieuwe richting (Compass) De beoogde geschiktheidseisen zijn erg technisch van aard. De uitvraag en de doelstellingen gaan veel meer over samenwerking, duurzaamheid en assetmanagement. Het zou goed zijn om juist op deze punten ervaring te vragen. (Herik) De geschiktheidseisen zijn op onderdelen heel specifiek en wijken sterk af van de geschiktheidseisen die zijn gebruikt bij recente vergelijkbare aanbestedingen zoals die van het natte onderhoud op de arealen Zee en Delta Noord en Zee en Delta Zuid. Wij ervaren dit als een trendbreuk. Daarnaast merken wij dat het BOC Noordzeekanaal een "light" versie gaat worden van de Natte Onderhoudsprestatie-contracten zoals die van Zee en Delta Noord en Zuid. Wij begrijpen in dat licht het gedetailleerde niveau van geschiktheidseisen dan ook niet in relatie tot het nieuwe BOC-contract. Een "light" versie van geschiktheidseisen ten opzichte van die van de natte arealen Zee en Delta Noord en Zuid lijkt meer gepast. Hierover zouden wij graag de discussie willen voeren. Tevens zien wij graag dat de houdbaarheid van verkregen referenties wordt verlengd, in lijn met de duur van de nieuwe contractvorm. Momenteel kan een referentie na vijf jaar niet meer worden gebruikt. Wij zien dit graag verlengd naar de duur van de nieuwe BOC-contractvorm. (DuraVermeer) Wat is de goede basis voor Geschiktheidseisen. - Eisen moeten betrekking hebben op vast OH niet op variabel tenzij in het werk ook variabel wordt ondergebracht. Bv. deurenwissel is doorgaans onderdeel van activiteit of schadeafhandeling. Maar ook de eis m.b.t. upgraden van civiele werken is interpretabel, gaat het om het kunstwerk of moet het werk van civiele aard zijn? - Meerdere referenties moeten inzetbaar zijn om het totaal aan eisen af te dekken. - ISO55001 wordt veel genoemd maar niet geëist in referentie. Deze eis is van generieke toepassing op zowel nat als droog de eis zal dus niet specifiek behoeven te zijn. (Equans)

Visiedocument dialoofase	Het Visiedocument toepassen in twee fases zien wij als risico. Een visie komt niet per definitie met een onderbouwing van ervaringen t.b.v. selectie. Daarnaast is het de vraag in hoeverre een visie kan worden bijgesteld in de 2e fase. (Arcadis) De zorg die wij hebben is dat er geen sprake van een gelijk speelveld is in de Dialoofase omdat iedere gegadigde verschillend rankt in de Fase 1: 1e selectie. Omdat een visie bedrijfseigen is kan de richting/ de uitwerking hiervan niet meer worden bijgesteld in de nadere uitwerking hiervan in Fase 2: Dialoofgrondes. Daarnaast conflicteert de MARK-systematiek (concrete, onderbouwde praktische maatregelen) met het opstellen van een visie (toekomstbeeld). Graag praten wij hierover door om met elkaar te komen tot de juiste invulling van het visiedocument. (Croonwolderdros) (Hollandia) In Marktconsultatie 1 werd een Assessment benoemd als mogelijke vorm van het toetsen van de samenwerking. Onzes inziens is dit geen geschikt middel omdat dit een zware druk legt op het team wat dit Assessment uitvoert en het onmogelijk is om een samenwerking goed te toetsen in het tijdsbestek van een dag(deel). De beoogde contractduur zorgt er daarbij voor dat er regelmatig personeelwisselingen zullen plaatsvinden en de deelnemers in het Assessment dus niet representatief zijn voor het gehele project. Onze voorkeur gaat hierin uit naar een fase waarin deze samenwerking langdurig wordt getest en gevalideerd, na voorlopige gunning, bijvoorbeeld tijdens Fase 3. (Van Oord) Een Assessment zegt weinig bij een contract van 10 jaar. (Rebel)
Prijs en prijsmechanisme Dialoofase	Wij hebben vragen omtrent het prijsmechanisme en hoe er gewerkt kan worden met een level playing field door de ervaringen van de zittende partijen. (Arcadis) De wijze waarop prijs nu onderdeel is van de aanbesteding vergt nog een nadere verdieping met de marktpartijen. (BAM) Na het 1e marktconsultatiemoment is het nog onduidelijk hoe dit ingevuld gaat worden, hiervoor is wel een aantal ideeën aangedragen. Graag praten wij hierover door om tot nadere invulling te komen. (Croonwolderdros) (Hollandia) Het is belangrijk te weten hoe de kwaliteitscriteria zich verhouden tot het prijs(mechanismemodel). (Heijmans) Deze uitvraag leent zich volgens ons, door de doelstellingen en problematiek op het werk, voor een hoger percentage gunnen op kwaliteit. Wat ons betreft zou dit zelfs volledig op kwaliteit kunnen zijn. In de dialoofase zien wij het als meerwaarde als er na indiening een contactmoment is als onderdeel van de gunning. Dit kan zijn door een presentatie of door bijvoorbeeld vragenmogelijkheid. Dit om eventuele onduidelijkheden of vragen bij OG weg te nemen. (Herik) Sommige onderdelen (bijv. een prijs voor de aanbiedings- en transitiefase) kunnen verkeerd gebruikt worden als de voorwaarden hierbij niet goed zijn. Zo kan een onrealistisch lage prijs ingediend worden met de gedachte dat deze tijdens de looptijd wel weer ingehaald kan worden. Er is voor OG veel meer voordeel te behalen als de prijscomponent ook kwalitatief wordt beoordeeld (bijv. een plan op prijs transparantie & marktconformiteit) en anders een financieel deel dat sterk afgekaderd wordt en minimaal meetelt in de totale BPKV. (Van Oord) Wat wil RWS bereiken en wat kan werken binnen een level playing field. a. Welke methodiek is daarin een werkbare oplossing? b. Wat is de juiste verhouding in de weging tussen prijs en kwaliteit? (Equans) Afprijzen bij 1^e fase kans op duikgedrag (Rebel)
Duurzaamheid	Duurzaamheid is toepasbaar op verschillende niveaus. Voor marktpartijen is het relevant om te weten of RWS een aanpak verwacht op objectniveau, contractniveau, op het niveau van een beheerder die zich bewust is van zijn maatschappelijke taak om te verduurzamen, tot aan de investering om het areaal CO2 neutraal te maken. Het is wenselijk om hier de visie van RWS op te ontvangen. (VolkerRail) Het onderwerp "Ontwikkeling Duurzaamheid" is verdwenen als onderwerp van het Visiedocument selectiefase. Wij vinden dat RWS zich daarmee tekortdoet. Immers de duurzaamheidsopgave is een belangrijke maatschappelijke opgave, ook voor RWS. Partijen kunnen zich daadwerkelijk onderscheiden en extra klantwaarde bieden door hier specifiek naar te vragen. (DuraVermeer) Ontwikkeling duurzaamheid wel of niet onderdeel laten zijn van visiedocument. Is duurzaamheid een onderscheidend criterium of voor allen van vergelijkbare (oplossings) inhoud? (Equans)

BOC en de Inkoopstrategie m.b.t. activiteiten	Het reduceren van aantal activiteiten in BOC en uitvoeren in separate contracten is onwenselijk gelet op raakvlakrisico's (techniek, veiligheid, contract, coördinatie), kosten in efficiency, uitbreiden van capaciteit bij RWS (uitbreiding team PPO), technische complexiteit van op elkaar in grijpende systemen e.d. (Spie) Wie, waar in de AM-piramide als we het hebben over tactisch-strategisch operationeel. Dit ook mede in relatie tot de nieuwe inkoopstrategie en contractvormen. (Equans) Graag een toelichting hoe de OG invulling geeft aan de extra stroom in-out scope discussies en alle extra raakvlakken die worden gecreëerd tussen opdrachtnemers onderling door het separaat in de markt zetten van de activiteiten. Voorbeeld: als er een sluisdeur wordt vervangen door een Raamcontract aannemer in het areaal van de MJO-aannemer en de bedieninstallatie werkt vervolgens niet meer terwijl de Raamcontract aannemer hier weinig aan heeft gedaan. Voor wie is dan de vervolgschade voor de MJO-aannemer of de Raamcontract aannemer? Neemt de ON het object dan wel of niet in beheer? (Doorn) Hoe verhoudt zich deze nieuwe inkoop strategie tot deze aanbesteding? (Doorn)
Afgeleide doelstellingen prestatie Assets, ISO55001, i.r.t. budgettering	Het niet doen van vereiste investeringen kan een negatief effect hebben op het blijven behalen van de opgestelde prestatie doelstellingen (beschikbaarheid & betrouwbaarheid) van de assets. Hoe wordt hiermee om gegaan. (SPIE) ISO55001 invulling: (Equans) a. Wie, waar in de AM piramide als we het hebben over tactisch-strategisch operationeel. Dit ook mede in relatie tot de nieuwe inkoopstrategie en contractvormen. b. Wat is het echte doel/droom van RWS wat zij bereiken wil tijdens dit contract?
Areaalinformatie en Richtlijnen data-gedreven onderhoud	Vooropgesteld dat de areaalinformatie niet geheel ABC is, is de persoonsgebonden kennis en de overdracht hiervan van groot belang. (Dyన్ని) Belemmeringen in het op orde brengen (ABC-areaalinformatie) (Movares) We zien nog vaak terughoudendheid vanuit de opdrachtgever over data gedreven onderhoud, dus is het van belang dat de opdrachtnemer weet hoeveel vrijheid ze krijgen en of er richtlijnen zijn voor het ontwikkelen van data gedreven onderhoud. (Dyన్ని)
Beschikbaarheidseisen (=functioneren) wel of niet bekend	Als deze eisen voor het netwerk of apart functioneren van het gemaal niet bekend zijn, dan is het onderbouwen waarom budget nodig is ook niet mogelijk. (Oxand) Deze eisen zijn in beperkte mate aanwezig maar moeten gedurende de looptijd van het contract verder uitgewerkt worden.
Gebruik van informatiesystemen RWS door ON, afspraken dataveiligheid	Mogen de opdrachtnemers straks in de informatiesystemen werken (evt. met synchronisatie door api's), of moet er altijd met im- en exportfiles gewerkt worden, waardoor er vertragingen in actualiteit ontstaat. (Oxand) RWS wil dat de ON zoveel mogelijk direct in de systemen van RWS (BMS) gaat werken
Werkplekken bij RWS voor ON	Gezien de nauwe samenwerking die nodig is, is het raadzaam ook fysiek samen te werken (enkele dagen per week). Hoe kijkt RWS hiernaar? (Oxand) Positief.

Agenda 2^e marktconsultatiemoment vr 08 april te Utrecht

- 08.00 – 08.15 Inloop met Koffie/thee, naam stickers opplakken
- 08.15 – 08.20 Welkom namens RWS
- 08.20 – 08.35 Terugblik resultaten 1^e marktconsultatie en toelichting samenwerking, geschiktheidseisen en prijs
- 08.35 – 08.50 Toelichting ontwikkeling assetmanagement, huidige situatie en BOC NAT Noordzeekanaal-IJ
- 08.50 – 09.00 Toelichting gesprekstafels en de onderwerpen
- 09.00 – 09.40 1^e discussie in groepjes
- 09.40 – 10.00 Pauze
- 10.00 – 10.40 2^e discussie in groepjes
- 10.40 – 11.00 Pauze
- 11.00 – 11.25 Terugkoppeling resultaten per onderwerp conclusies en reacties
- 11.25 – 11.30 Vervolgstap, Dankwoord en afsluiting
- 11.30 - 12.00 Lunch met broodjes en drinken voor alle deelnemers

Deelnemers aan 2^e marktconsultatiemoment op vr 08 april te Utrecht:

	Naam Bedrijf	Deelnemers
1	VolkerRail	Christiaan van Es, Jeffrie Berg
2	Van den Herik	Tim Pallandt, Stephen Stam
3	Oxand BV	Linda Docters van Leeuwen
4	Movares	Wolter Seinen
5	Heijmans Infra BV	Roel Lammers, Ralf Smits
6	Dynniq	Dave Rasink, Stefan Oosterom
7	Croonwolter&dros B.V.	Remmy Uffen, Jaap Teeuw
8	BAM Infra	Marcella van Soolingen, Peter Minnema
9	Arcadis Nederland B.V.	Chris Nijenhuis, Jonas Kramer
10	Compass	Gerald L'Amie, Marike Doedens
11	DuraVermeer	Cynthia Rol, Klaas Los
12	SPIE Nederland bv	Jaap Bongers, Danny Boer
13	Gebr. Van der Lee	B. Berends, C. van Breukelen
14	AEVO B.V.	Corné van Dravik, Jos van Dravik
15	Van Oord Nederland	Wessel Mak, Jelle Zwanenburg
16	Equans (Engie)	Jan Peter Stam, Ivan Grozdanov
17	Hollandia Services B.V.	Arjan Groenveld
18	Rebel Contracting BV	Jantien Buysse
19	Van Doorn Geldermalsen	Ed Puts, Wilhelm van Eeken
20	Van Hes Projectmanagement	Susan van Hes

Locatie: Kantoor RWS Westraven
 Griffioenlaan 2
 3526LA Utrecht
 Achterin de grote kantine op de begane grond

Onderwerpen tafel discussies op vr 08 april 2022

1. **Samenwerking WNN-PPO-ON**
graag uw suggesties, verbeterpunten en pijnpunten op het visiedocument en plan van aanpak;
2. **Ontwikkeling Assetmanagement**
graag uw suggesties, verbeterpunten en pijnpunten op het visiedocument en plan van aanpak;
3. **Prijs en prijsaanpassingsmechanisme en geschiktheidseisen**
graag uw suggesties, verbeterpunten en pijnpunten;