



**Verslag van de marktconsultatie t.b.v. de
Raamovereenkomst Kennisinkoop Circulaire
Economie in de Grond-, Weg-, en Waterbouw
(CE in de GWW)**

Colofon

Uitgegeven door Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat
Rijkswaterstaat Water, Verkeer en Leefomgeving

Auteur(s) W.Middel & M.Poortinga
Datum 25-02-2022
Status Definitief
Versienummer 01

Inhoud

1	Inhoud van de marktconsultatie	4
1.1	Inleiding	4
1.2	Doel van de marktconsultatie	4
1.3	Aanpak van de marktconsultatie	4
2	Vragen en reacties	5
2.1	Reacties en vragen n.a.v. de presentatie van het Programma CE in de GWW, de concept-vraagspecificatie en het concept-Programma van Eisen	5
2.1.1	Selectie op kwaliteit	5
2.1.2	Looptijd contract i.r.t. langjarige samenwerking	5
2.1.3	Beschikbare budget	6
2.1.4	Organisatie opdrachtgeverzijde	6
2.2	Reacties op de vragen zoals per e-mail bekend gesteld met de uitnodiging voor deelname aan de marktconsultatie	6
2.2.1	Vorming van combinaties	6
2.2.2	Concept-Vraagspecificatie	9
2.2.3	Concept-Programma van Eisen	13
2.2.4	Wel of niet opsplitsen in percelen	15
2.2.5	Totstandkoming NOK's	17
2.2.6	Capaciteit opdrachtnemers	18
2.2.7	Gunningscriteria	18
2.2.8	Belemmeringen om in te schrijven?	20
2.2.9	Overige vragen en suggesties	21
3	Geïnteresseerde organisaties	22
4	Bijlage 1 van de concept-vraagspecificatie: met “werkende” links	23

1 Inhoud van de marktconsultatie

1.1 Inleiding

Voor u ligt het verslag van de marktconsultatie die Rijkswaterstaat (RWS) de Dienst Water, Verkeer en Leefomgeving (WVL) heeft gehouden ten behoeve van de Raamovereenkomst Kennisinkoop Circulaire Economie in de Grond-, Weg-, en Waterbouw (CE in de GWW) die WVL in de markt wil zetten.

Voor het specificeren van de aanbesteding heeft WVL meer informatie nodig. De marktconsultatie is gehouden in de vorm van een 'open marktconsultatie'. Dit document bevat op hoofdlijnen de verkregen inzichten van zowel de tijdens de marktconsultatie verkregen reacties alsmede de schriftelijke reacties. Commercieel vertrouwelijke informatie is buiten dit verslag gehouden.

1.2 Doel van de marktconsultatie

Omdat Circulair bouwen een relatief nieuw vakgebied is waarin voor en door RWS nog veel ontdekt en ontwikkeld moet worden, streven we ernaar om een meerjarige samenwerking aan te gaan met relevante kennispartijen, specialistische adviseurs, etc. die met kennis van onze organisatie ons in de transitie kunnen bijstaan. De marktconsultatie heeft als doel onder andere:

- Een beeld te krijgen in hoeverre de ideeën van RWS aansluiten op de wensen van de markt.
- Informatie te krijgen welke ontwikkelingen en ideeën er zijn die kunnen bijdragen om de raamovereenkomst beter aan de uitgangspunten en doelen van RWS te laten voldoen.

1.3 Aanpak van de marktconsultatie

Gekozen is voor een open marktconsultatie.

Op 5 Februari 2022 is de marktconsultatie op TenderNed gepubliceerd met het kenmerk 347068. Deze publicatie is ook bekend gesteld op Tenders Electronic Daily (TED).

Rijkswaterstaat WVL heeft een concept-Programma van Eisen en concept-Vraagspecificatie bekend gesteld.

In het concept-Programma van Eisen zijn eisen opgenomen over onder andere combinatievorming, perceelverdeling, aanbestedingsprocedure en gunningcriteria. In de vraagspecificatie is inzicht gegeven in de doelstelling van onder andere het Programma CE in de GWW, de Strategie Naar klimaatneutrale en circulaire rijksinfrastructuurprojecten (KCI) en Programma Duurzaam Aanleg en Onderhoud (PDAO), de scope van de opdracht en de kennisontwikkeling en –overdracht m.b.t circulariteit in de GWW.

De documenten zijn per e-mail aan alle belangstellenden beschikbaar gesteld. In dezelfde e-mail zijn ook vragen opgenomen die tijdens de marktconsultatie zijn behandeld.

Op 17 februari 2022 vond de marktconsultatie plaats in Utrecht. Deze kon ook online worden gevolgd. Tot en met 21 februari 2022 konden belangstellenden daarnaast schriftelijk reageren.

2 Vragen en reacties

In dit hoofdstuk zijn alle vragen en reacties opgenomen die ter sprake kwamen tijdens de bijeenkomst op 17 februari of in de schriftelijke reacties die tot en met 21 februari zijn gestuurd.

De reacties die RWS tijdens de bijeenkomst heeft gegeven zijn ook weergegeven. Niet alle vragen die schriftelijk zijn ingebracht zijn voorzien van een antwoord. Alle inbreng wordt door RWS meegenomen in de verdere uitwerking van de aanbestedingsstukken.

2.1 Reacties en vragen n.a.v. de presentatie van het Programma CE in de GWW, de concept-vraagspecificatie en het concept-Programma van Eisen

2.1.1 *Selectie op kwaliteit*

Vraag belangstellenden: Er wordt erg op kwaliteit geselecteerd, hoe gaan jullie gunnen op kwaliteit?

Reactie RWS: Vooralsnog denken we door te vragen om:

- een plan van aanpak op het gebied van samenwerking
- referentieprojecten
- duurzaamheid van bedrijfsvoering

2.1.2 *Looptijd contract i.r.t. langjarige samenwerking*

Vraag belangstellenden: Jullie streven naar een langdurige samenwerking. Waarom wordt er nu dan niet al aangegeven dat het een contract van vier jaar wordt?

Reactie RWS: De insteek is een raamovereenkomst van vier jaar. Jaarlijkse go/ no-go-momenten voor verlenging zijn opgenomen voor het geval de samenwerking toch niet goed blijkt te lopen. Daarnaast hebben we nog geen zekerheid over de financiering in de periode 2024-25.

Vraag & reacties belangstellenden: Kan de initiële opdracht in ieder geval tot en met 2023 lopen? Want in de eerste jaar heb je best hoge offertekosten (hangt ook samen met het aantal consortia dat wordt geselecteerd; meer consortia is minder omzet per consortium).

Reactie: De duur van de overeenkomst van 1 jaar met een jaarlijkse verlenging is echt te kort. Het biedt geen mogelijkheid om te ontwikkelen in de samenwerking, zeker niet in het eerste jaar maar ook niet in de jaren daarna waarin afgesproken verbeteringen tot hun recht moeten komen. 2 + 2 + 2 of zelfs 3 + 3 ligt voor deze trajecten meer voor de hand.

Reactie: Alternatieven om 'van partijen af te kunnen' c.q. 'een incentive voor een goede samenwerking op te nemen' zijn:

- a. De geleverde kwaliteit van de opdracht cq de kwaliteit van de samenwerking bij vorige NOK's meewegen als criterium voor het verstrekken / verdelen van deelopdrachten. Bv bij een prestatiemeting van het afgelopen project met een score op onderdeel xxx van minder dan xxx wordt de eerstvolgende deelopdracht niet uitgevraagd aan deze partij.
- b. de ingebrekestelling (bij onvolkomenheden in de kwaliteit), wat al standaard in de ARVODI en DNR zijn geregeld.

2.1.3 *Beschikbare budget*

Vraag belangstellenden: Waar is de budgetindicatie op gebaseerd?

Reactie RWS: Dat is gebaseerd op de budgetten die we tot onze beschikking hebben gekregen vanuit het Ministerie van IenW en op de opdrachten die we op hoofdlijnen hebben geformuleerd. Er wordt naar gestreefd elk half jaar een nadere specificatie van de te verwachten opdrachten te geven.

Vraag belangstellenden: Als je nu nieuwe inzichten krijgt en je moet bijvoorbeeld voor digitalisering veel dingen ontwikkelen hoe zit dat dan met het budgetplafond?

Reactie RWS: We moeten het doen met de budgetten die we hebben. Mocht deze situatie zich voordoen, dan moeten we wellicht andere voorziene deelopdrachten niet uitvoeren, of moeten we in gesprek met IenW of hier extra budget voor beschikbaar kan worden gesteld.

2.1.4 *Organisatie opdrachtgeverzijde*

Vraag belangstellenden: Zijn jullie ook degenen die de deelopdrachten begeleiden?

Reactie RWS: Ja, ten dele. We hebben een team van ca. 15 collega's die fulltime of parttime voor het Programma CE in de GWW werken. Zij zullen de deelprojecten inhoudelijk begeleiden. Daarnaast kunnen door collega's van strategie KCI en PDAO deelopdrachten worden begeleid. Vanuit opdrachtgeverszijde zal een contractmanager het algemene aanspreekpunt zijn voor de raamovereenkomst.

2.2 **Reacties op de vragen zoals per e-mail bekend gesteld met de uitnodiging voor deelname aan de marktconsultatie**

2.2.1 *Vorming van combinaties*

Vraag RWS: Hoe ziet u de combinaties en is het realistisch dat een combinatie alle gevraagde kennis en vaardigheden in huis heeft? M.a.w. bent u als marktpartijen in staat om een combinatie te vormen die alle gevraagde kennis en vaardigheden in zich verenigt? Als u hier belemmeringen ziet, welke zijn dat en hoe kunnen die opgelost worden?

Vraag RWS: Wat lijkt u de meest gewenste uitkomst aan het eind van de aanbestedingsprocedure? Bijvoorbeeld gunning aan één combinatie, aan meerdere combinaties of een andere vorm?

Tijdens de presentatie gaf RWS aan te denken aan max 3 consortia.

Verschillende reacties en suggesties van belangstellenden:

Hoe zit het als je als kleine partij niet in een consortium kunt plaatsnemen, val je dan buiten de boot? Dat zou wel jammer zijn, we moeten het samen gaan doen.

Hoe ga je ervoor zorgen dat je de juiste kennis op het juiste moment inbrengt? Als je meerdere consortia hebt, krijg je belemmeringen door concurrentie.

Tegengeluid: niet maar Jan en alleman laten inschrijven, want dan kost het iedereen heel veel geld.

Er zit een duidelijke spanning om het behapbaar te maken en ook voldoende partijen aan je te binden.

Je zou ook meer consortia kunnen selecteren, waarbij iedereen zijn kwaliteit opgeeft, en dan kun je op basis daarvan partijen selecteren die bij de nadere overeenkomsten (NOKs) een voordeel krijgen of dat je alleen hen vraagt om een aanbieding te doen.

De vraag is maar of het nu zo handig is om alle kennis bij elkaar te vragen: het wordt enorm log, je weet eigenlijk niet met wie je een consortium gaat vormen

Voor kleine partijen is het wel moeilijk om aan te haken aan de grote jongens; maar het is in principe wel fijn. Voor de kleine partijen is het gezamenlijk vormen van een consortium niet realistisch. Dit is te veel geregeld, wat teveel tijd en geld kost.

Kunt u het mogelijk maken dat kleine partijen kunnen inschrijven zonder afhankelijk te zijn van grotere? Dit zou ook bijdragen aan het gelijkheidsbeginsel.

Consortium heeft zeker voordelen; maar het kan ook nuttig zijn om het in tweeën te delen: technisch en beleidsanalyse; proces en implementatie.

Kun je de partijen een expertise matrix laten invullen en dan op basis daarvan per uitvraag de partijen die je uitvraag selecteren? Nadeel is eventueel dat je dan niet de samenwerking in de keten krijgt.

Misschien toch twee percelen maken; een voor technisch inhoudelijk en de ander voor proces en implementatie; daar lijkt wel een logische knip.

Je wilt toch niet dat de grotere bureaus gaan concurreren.

Er is ook geëxperimenteerd met communities, misschien kun je dat parallel doen om kennis te delen.

Gezien de enorme breedte aan kennis zal vrijwel zeker combinatievorming tussen partijen plaatsvinden. De consequentie daarvan is dat de partijen gedurende de looptijd van het contract (1+1+1+1) uitsluitend met elkaar samenwerken. Met de zich snel ontwikkelende kennis op het gebied van CE verschillende partijen, vinden wij dat een gemiste kans voor verdere kennisontwikkeling. Wij denken aan een andere contracteringsvorm, waarbij partijen individueel worden gecontracteerd, maar binnen het raamcontract de ruimte hebben om offerte-aanvragen samen met andere gecontracteerde partijen te beantwoorden. Zo kunnen er wisselende combinaties ontstaan tussen meer specialistische adviesbureaus op circulaire economie, ingenieursbureaus met technische kennis en bredere adviesbureaus op duurzaamheid. Deze manier van werken heeft meerdere voordelen:

- Het is mogelijk om per vraagstuk nieuwe combinaties te vormen, waarmee we kunnen komen tot de beste combinatie voor de specifieke vraag – die daarmee ook kan leiden tot het best mogelijke antwoord voor de opdrachtgever;
- In geval van beperkte capaciteit bij één van de specialistische bureaus is dit geen belemmering voor een andere partij om toch in te schrijven – wat lastiger wordt wanneer deze partijen gezamenlijk in een (vaste) combinatie zitten;
- Door afwisseling in samenwerkingspartners blijft het werk inhoudelijk uitdagender, leuker en verwachten wij meer vernieuwende en inhoudelijk betere advisering.

Wij zien wel waarde in de mogelijkheid om individueel te kunnen inschrijven, om zo de opties open te houden om afhankelijk van specifieke uitvragen, combinaties te kunnen vormen met andere bureaus welke toegelaten zouden zijn tot het raamcontract.

Wij zouden inzetten op maximaal 3 consortia / raamcontractanten, aangezien de opgave zo groot is dat diversiteit aan combinaties en kennis de realisatie van de opgave enkel kan versnellen. Daarbij is meer dan 3 raamcontractanten niet gewenst gezien de beschreven gewenste samenwerking (H4 vraagspecificatie) en het kunnen leren op programma niveau (PDCA) in plaats van projectniveau. Zet het doel voorop!

Een tussenoplossing kan zijn om twee combinaties over het geheel van de raamovereenkomst toe te laten en die aan te vullen met maximaal 2 of 3 partijen per thema. Eerder hebben jullie collega's bij IenW van de directie luchtvaart voor adviesdiensten een dergelijke raamovereenkomst in de markt gezet. Daarmee kom je tegemoet aan zowel de wens om brede consortia te vormen die zelfstandig kennis kunnen organiseren als de wens om specialistische partijen aan te kunnen trekken op specifieke thema's en vraagstukken. Mijn ervaring is namelijk ook dat het als kleine partij moeilijk is om als combinatie met andere kleine partijen deel te nemen. Veelal ben je dan toch aangewezen op aansluiting bij een grote consortiumtrekker en ben je vervolgens weer afhankelijk van de interne procedure binnen consortium wanneer je wel of niet wordt meegenomen in een uitvraag.

Voor een bureau als het onze is naar onze mening de beste manier van werken voor een opdrachtgever als RWS in een direct (onderhands) gegunde opdracht, afgebakend op ons kennisgebied. Het zou dan ook onze voorkeur hebben als in de structuur van de aankomende aanbesteding de mogelijkheid zou bestaan om als kleine kennis partner individueel in te schrijven op opdrachten binnen het eigen kennisgebied. De mogelijke synergie met andere uitvoerders (op andere kennisgebieden) zou naar ons idee het best door de opdrachtgever vooraf duidelijk gemaakt kunnen worden. Ook de vorm van samenwerking zou naar ons idee het best door de opdrachtgever vooraf bepaald kunnen worden.

We weten uit ervaring dat het kunnen vormen van de juiste combinaties (in de tenderfase) en de samenwerking in een combinatie (tijdens contractlooptijd) vraagt om duidelijke afspraken en voorspelbaarheid. Dit is iets waar RWS ons bij kan helpen door duidelijk en tijdig informatie te verstrekken in wat de verwachte werkzaamheden zijn, welke spreiding er is in gevraagde disciplines. Bijvoorbeeld door een indicatief overzicht van te verwachten opdrachten (al dan niet op basis van vorige jaren) met korte beschrijving van type producten of diensten, indicatie van raming. Dit maakt het voor ons mogelijk om in te schatten welke kennis nodig is en hoeveel fte er nodig is om de werkzaamheden uit te voeren. Op basis daarvan kunnen we beter inschatten hoeveel specialistische of juist integrale kennis we nodig hebben, en of daarvoor nodig is te combineren of eventueel vacatures open te stellen. We willen graag een duurzame en voorspelbare partner zijn voor onze combinanten en dat kunnen we als we zelf ook meer inzicht hebben. Daarnaast helpt het ons door tijdens de tender, maar ook bij verstrekken van deelopdrachten / nadere overeenkomsten en tijdens de looptijd gezamenlijk met u te kijken naar wat haalbare mijlpalen zijn. Er is schaarste in het menselijk kapitaal van zowel OG als markt, en daar moeten we efficiënt mee omgaan.

Het lijkt het meest wenselijk een raamovereenkomst aan te gaan met meerdere combinaties, aangezien de totale omvang erg groot aandeel is voor 1 partij en daarmee kwetsbaar is voor RWS, maar ook risico's introduceert voor de markt. Ook kennisverspreiding, -opbouw en kennisoverdracht / lerend vermogen over een 'jong' thema als CE is voor de sector gewenst. Dat wil je niet bij 1 partij beleggen.

Het is ook wenselijk dat er bij gunning al inzicht is in een omzetverwachting of bij voorkeur zelfs garantie zodat dit voorspelbaarheid vergroot en investeringen en vrijmaken van mensen kan worden opgestart.

Reacties RWS tijdens de marktconsultatie:

We willen de kennis wel zo direct mogelijk aan tafel, dus geen single inschrijver die voor alles nog een onderaannemer moet inschakelen.

De procedure om te komen tot een nadere overeenkomst zal zo eenvoudig mogelijk gemaakt worden.

In de presentatie is reeds aangegeven dat het idee is om bijvoorbeeld halfjaarlijks een kennisuitwisselingsmoment te (laten) organiseren, waarmee gezorgd wordt dat partijen die buiten de boot vallen van deze opdracht toch meegenomen worden in de kennisontwikkeling op het gebied van CE in de GWW.

Reactie belangstellenden: Kun je het niet juist groter maken? Ik zie vier transitiepaden. Waarom niet per transitiepad drie consortia?

Reactie RWS: We contracteren kennis die input is voor alle vier de transitiepaden. Vaak is het overkoepelende kennis, dus niet te verdelen in deze vier transitiepaden. Ter info: vooralsnog zijn vooral twee transitiepaden aan het werk met de ambitie op circulariteit: transitiepad kunstwerken en transitiepad wegverharding. De overige twee richten zich op dit moment vooral op klimaatneutraliteit.

Reactie belangstellenden: Wat doe je met voortschrijdend inzicht? Hoe ga je dan nieuwe partijen selecteren?

Reactie RWS: Er kunnen tijdens de looptijd van de opdracht geen nieuwe partijen aan de raamovereenkomst worden toegevoegd. Partijen dienen tijdig aan te geven dat bepaalde kennis niet aan boord is binnen de raamovereenkomst. Er wordt dan, eventueel in overleg, naar een oplossing gezocht. Partijen kunnen altijd nieuwe onderaannemers aan zich verbinden. Belangrijk is elke keer de einddoelen voor ogen te houden en hier op te reflecteren.

2.2.2

Concept-Vraagspecificatie

Vraag RWS: Wat vindt u van de concept-vraagspecificatie?

Vraag belangstellenden: Wat is de balans tussen theorie en praktijk? Stel: we hebben opslaglocaties nodig, zit dan het budget voor de realisatie erin? Als er software gerealiseerd moet worden, zit dat er dan ook in?

Reactie RWS: De daadwerkelijke implementatie valt erbuiten. De kennisontwikkeling wordt uitgevoerd voor de collega's die gaan implementeren. We dragen zelf ook wel bij aan de implementatie, maar dan bijvoorbeeld via de projectadviseurs. Wij zitten meer in de I in het IUP-proces (Innoveren – Uniformeren – Producteren). We zullen dit verduidelijken in de uitvraag.

Vraag belangstellenden: Kun je voorbeelden noemen van wat er onder de opdracht valt?

Reactie RWS: Bijvoorbeeld over het thema Materialen. Er is een Materialenstrategie ontwikkeld: hoe kunnen we ons materiaalgebruik circulair maken? Daar is een top 5 materialen uit gekomen waar we mee aan de slag willen. Daar zijn handelingsperspectieven uit gekomen en daar gaan we dan mee aan de slag. We willen bijvoorbeeld ook een carbonproof materialenbudget ontwikkelen. In de bijlage van de concept-vraagspecificatie is per thema een aantal rapporten opgenomen die laten zien wat er al is gedaan. De toekomstige deelopdrachten zullen vergelijkbaar zijn.

Reactie belangstellende: De links naar de rapporten werken niet.

Reactie RWS: Deze zijn opgenomen aan het eind van dit verslag.

Vraag belangstellenden: Als het eindresultaat van veel deelopdrachten een rapport is, wat gebeurt er met hetgeen in dat rapport staat?

Reactie RWS: Nagenoeg altijd volgen er vervolgstappen op zo'n rapport. Of er wordt een vervolgonderzoek uitgezet of de ontwikkelde kennis moet in de organisatie worden geïmplementeerd. Als bijvoorbeeld uit een rapport duidelijk wordt dat we in onze aanleg- en onderhoudprojecten bepaalde data moeten uitvragen, moet samen met collega's gezorgd worden dat deze eis in de contracten van de projecten komt te staan. Of ontwikkelde kennis moet onder de aandacht worden gebracht bij de projectteams, zodat zij die kunnen toepassen. Dat doen we door samenwerking met projectadviseurs van PDAO. Overigens komt er binnenkort ook een uitvraag op de markt op het gebied van projectadvies.

Vraag belangstellenden: Is een rapport altijd een eindproduct? Of kan een opdracht ook bijvoorbeeld begeleiding door een organisatieadviseur zijn?

Reactie RWS: Een rapport kan een eindproduct zijn. Begeleiding door een organisatieadviseur is waarschijnlijk geen deelopdracht, maar wel bijvoorbeeld het geven van een cursus/webinar.

Reactie belangstellenden: Het is vanuit deze documenten nu niet mogelijk om de verhouding tussen de percelen in te schatten, hoe groot dit aandeel zal zijn en of het meedoen dus loont.

Reactie RWS: Wij zullen hier bij de aanbesteding aandacht aan besteden

Vraag belangstellenden: In hoeverre is projectadvisering onderdeel van de vraagspecificatie? Op dit moment lijkt kennisontwikkeling het doel van de overeenkomst. De inhoudelijke advisering van projecten op basis van die kennis lijkt niet bij de omschreven werkzaamheden te staan. Wij denken dat hier veel meerwaarde kan zitten, omdat het op projectniveau in de praktijk moet worden gebracht. Hoe kijken jullie hier naar – en is het mogelijk dit op te nemen in de scope?

Vraag belangstellenden: Hoe verhoudt het beoogde raamwerkcontract zich tot de nog uit te zetten tender voor een raamwerkcontract met 'projectadviseurs', zoals genoemd tijdens de markconsultatie? Zijn dit overlappende of anders afgebakende werkzaamheden? Kan een partij op beide tenders inschrijven?

Reactie RWS: Omdat er al een tender op stapel staat voor projectadviseurs, zal dit niet in onderhavige raamovereenkomst worden opgenomen. Waar nodig zullen projectadviseurs via de raamovereenkomst "projectadviseurs" worden betrokken. Een partij kan op beide tenders inschrijven

Reacties & suggesties belangstellenden:

Inhoudelijk mist het onderdeel losmaakbaarheid in uw vraagspecificatie. Levensduur verlengend onderhoud en hergebruik zijn sterk gebaat bij losmaakbaar ontworpen elementen.

Wij vragen ons af of de beperkte aandacht aan het inkoopproces binnen de vraagspecificatie terecht is. U geeft aan dat de kwaliteit van de “Handreiking Klimaatneutraal en circulair inkopen” al hoog is. Wij kennen het belang van inkoop voor het succes van uw operatie. De transitie hier gaat verder dan de MKI als gunningscriterium opnemen. Er moet in onze ogen veel nadrukkelijker gekeken worden naar het verschil tussen het ‘inkopen van een circulair product of partij’ en ‘het daadwerkelijk circulair inkopen’ waarbij de principes van de circulaire economie leidend zijn in het hele traject van aanbesteden en contracteren.

De vraagspecificatie is op hoofdlijnen duidelijk, vooral ten aanzien van de beschreven context en scope van de raamovereenkomst (t/m hoofdstuk 3). Qua samenwerking en proces is nog ruimte voor aanscherping door meer richtinggevende doelen en bijbehorende mogelijke inrichting/benaderingswijze (aansturing, interactie en houding & gedrag) te omschrijven. Ook kennisdeling buiten de gecontracteerde raamcontractanten moet hier een thema zijn.

De inhoud is sterk gericht op bestaande methoden en visies. De gevraagde/geëiste kennis is gericht op bestaande methodes o.a. LCA, MKI etc. en kennis van o.a. CB'23 etc. Bij onze zoektocht naar de essentie van deze methodes bleek dat daadwerkelijke circulariteit daarmee niet meetbaar is en dat de methodes marchandeerbaar zijn. Bij inkooptrajecten is er kans op bezwaar (zie ook advies 472 van commissie van aanbestedingsexperts)

Ten gunste van het doel van de aanbesteding om tot meer circulariteit te komen binnen de gestelde periode zouden andere methodes het proces sterk kunnen versnellen en verbeteren.

De uitvraag zoals nu gesteld biedt m.i. geen ruimte voor andere methodes en is mogelijk (wederom) gericht op vervolgen van een ingeslagen weg vanwege o.a. draagvlak, ongeacht of die weg leidt naar het bereiken van het einddoel.

Is het mogelijk om in de uitvraag ruimte te maken voor andere methodes?

Ook als die methodes zouden kunnen leiden tot een andere weg dan de ingeslagen weg wanneer blijkt dat de methode werkt en meer tot circulariteit leidt dan de huidige ingeslagen weg.

Het bereiken van circulariteit en het borgen van het handhaven van de visie gedurende een traject blijkt telkens weer een forse uitdaging, ook (of juist) binnen een traject zoals hier uitgevraagd wordt.

Het zou daarom gunstig zijn om de circulaire visie/borging/meting etc. afzonderlijk te beschouwen. De uitvraag zou dan gaan om partijen die inhoud leveren voor mogelijk/potentieel circulaire oplossingen en partijen die steeds die inhoud toetsen aan de visie.

Niet elke circulair bedoelde oplossing draagt bij aan circulariteit. Met name de keten-circulariteit is volstrekt anders dan de circulariteit van de eindsituatie. Die keten is (meer/volledig) ondoorzichtig, maar bevat data en documenten die essentieel noodzakelijk zijn om circulariteit objectief te meten en de claims te verifiëren, terwijl de circulaire beloftes van de eindsituatie al hoopgevend zijn.

Het doorgronden van de keten en verifiëren van de circulaire claims vergt geheel andere kennis en heeft geheel andere belangen. De zeer breed gevraagde kennis in het PvE is hier geen garantie voor.

Het PvE moet daar dan op aangepast worden zodanig dat kennis van het doel uitgevraagd wordt i.p.v. kennis van een reeds gekozen methode.

Vragen & reacties belangstellenden

Klopt onze inschatting dat de raamovereenkomst en de ingeschatte jaar omzetten uit de aankondiging II.2.4 gaat over adviesdiensten bij inkoop- en contractvoorbereiding inzake CE of gaat de ROK (ook) over uitvoering van werken en leveringen?

Kennis over circulariteit in de GWW > betreft de scope ook de gebouwen van RWS? Is er specifieke kennis nodig over het opstellen van paspoorten en berekenen van de milieu impact van gebouwen?

Thema Materialen: Kunt u iets toelichten over de nieuwe ontwikkeling van Paris proof CO2- budgetten naar materiaalbudgetten? En wat voor soort hulp heeft u hier precies bij nodig?

Thema Meten & monitoren:

- In hoeverre wilt u aansluiten óf vooruitlopen op de ontwikkelingen en afspraken die volgen uit de CB'23 werkgroepen en leidraden?
- Sommige ontwikkelingen zijn voor ons nog onvoldoende specifiek welke rol u ziet voor de raamcontractant in deze ontwikkeling. Bijvoorbeeld 'een ontwikkeling die we voorzien is het opnemen van CE-indicatoren in de NMD'. Op welke manier zou een raamcontractant daarin ondersteunen? Bv Samen met de NMD optrekken om hier een generiek model voor te maken? Of in de categorie 3 productkaarten/LCA rapportages van RWS apart aandacht besteden aan CE indicatoren?

Thema Data & paspoorten:

Op dit moment is kennis en vaardigheden van datamanagement en dataontwikkeling een belangrijk onderdeel in de opgave van CE. Dit hebben wij deels in huis of hebben we al eerder samengewerkt met partijen die ons daarbij ondersteunen. Voor het inschatten van eventuele combinatievorming is het belangrijk om in te kunnen schatten hoe groot deze data/IT-component is. U spreekt onder andere over een "zoekmachine om beschikbare data makkelijk uit RWS systemen te halen".

- Verwacht RWS dat wij dit op kunnen bouwen (wellicht in samenwerking met het assetmanagement / IT afdeling van RWS?)
- Het lijkt erop dat kennis van assetmanagement, datasystemen, IT etc van cruciaal belang is, klopt dat?

Procesthema's: Een nieuw voornemen is het maken van een circulair afwegingskader dat tijdens het MIRT-, VenR en B&O proces gebruikt kan worden. Verwacht u dat de raamcontractant voor die processen ook kennis en ervaring inbrengen?

Kennisdelen tussen verschillende combinaties: Gezien de transitie die nodig is in onze hele sector lijkt het ons wenselijk dat er kennis wordt uitgewisseld. Wij zouden voorstellen om de bijeenkomsten zelfs nog breder / publiekelijk te doen, dan alleen

sessies tussen combinanten. Wat ons betreft kunnen partijen die geen raamcontractant zijn ook aansluiten bij de sessies en kennis opdoen. Wij zien hierin geen belemmeringen om opgedane kennis te delen en ook als raamcontractant samen met RWS een proactieve rol te spelen in de organisatie van de kennisdelingssessies.

RWS beschrijft in de concept vraagspecificatie de mogelijkheid om buiten het raamcontract om werkzaamheden aan te besteden. Hier staat in pagina 9: "Deelopdrachten waarvoor andere expertise nodig is dan in deze opdracht omschreven (zoals het maken en doorontwikkelen van een Programma Management Tool)." Waarom wil RWS niet weten of de combinaties deze werkzaamheden ook kunnen? Wij willen graag een zo integraal mogelijk onderdeel uitmaken van diensten op vlak van CE. Wellicht is het mogelijk om interessepeiling te doen bij de contractpartners als er diensten voorzien zijn die buiten de scope liggen.

2.2.3

Concept-Programma van Eisen

Vraag RWS: Wat vindt u van het concept Programma van Eisen (PvE), algemeen en specifiek van de eisen D3 (aanbieden op alle offerte-uitvragen) en KE6 (kennis is noodzakelijk van de RWS-systemen e.d.)?

Reacties belangstellenden:

Het PvE is een duidelijke vertaling van de vraagspecificatie. Wat ons betreft wijkt alleen KE4 biodiversiteit hier verrassend genoeg van af. Dit is daarmee direct voor ons één van de lastigste te beoordelen elementen van het PvE.

De eisen zijn te veel (uitsluitend?) gericht op grotere partijen die al dan niet een kleinere erbij vragen.

De eisen zijn volledig gesteld vanuit een reeds gekozen oplossingsrichting en laten (bijna) geen ruimte voor circulaire oplossingen anders dan de gekozen oplossingsrichting. Graag de eisen omvormen naar een vraag naar (voor RWS nog onbekende) oplossingen, zonder een oplossingsrichting alvast te bepalen.

Bij beperking van het aantal inschrijvers is het interessant hoe je de verschillende inhoudelijke expertise laat aantonen en gaat waarderen. Hoe ga je meetlatten maken?

Belangrijk is om ook te kijken en te beoordelen op de competentie om kennis te ontwikkelen en te verspreiden.

Het is voor ons belangrijk om tijdig inzicht te hebben in de minimale geschiktheidseisen anders dan de inhoudelijke bekwaamheid. Ik doel hiermee op financiële draagkracht en vergaande certificeringen. Deze zijn voor ons bepalend bij het selecteren van partners om eventueel gezamenlijk mee in te schrijven.

Wanneer de uitvraag en vooral de criteria niet waterdicht zijn en leiden tot de juiste winnaar die objectief het beste het doel zal kunnen realiseren, zal de markt dit afstraffen, zowel inhoudelijk als juridisch. Het is belangrijk om dit te erkennen. Alles valt of staat bij wat circulair feitelijk is, hoe je dat meet en vergelijkt en dat alle inspanning en geld leiden tot het bereiken van het doel: circulair in 2050.

Vraag belangstellenden: Wat betreft referentieprojecten: zijn die wel beschikbaar?

Reactie RWS: Wat betreft referentieprojecten denken we bijvoorbeeld aan de verwijzingen die in de bijlage van de concept-vraagspecificatie zijn opgenomen.

Vraag belangstellenden: Ervaring met CE in de GWW is beperkt. Dus wat is nu realistisch? Hebben jullie ook wensen? En kunnen de eisen in het PvE smart'er? De eisen kennen nu verschillende niveaus van invulling. Vooral op samenwerking en proces kan het PvE nog aangescherpt worden met richtinggevende doelen en de bijbehorende mogelijke inrichting/benaderingswijze (aansturing, interactie en houding & gedrag) verwacht. Hoe richt je de samenwerking echt in vanuit het PvE nu onduidelijk? Hoe voorkom je een transactionele samenwerking binnen de raamovereenkomst? Afwachten of marktpartijen met goede voorstellen komen in hun aanbiedingen maakt je te afhankelijk zonder kader. Overige onderwerpen zijn verder uitgewerkt maar kennen ook nog interpretatieruimte.

Reactie RWS: De wensen komen in een (EMVI-)BPKV-tabel. We denken aan selecteren op kwaliteit en ervaring aan de hand van referentieprojecten, een plan van aanpak over samenwerking en duurzaamheid van de bedrijfsvoering.

Vraag belangstellenden: Er staat in het PvE nog iets over spoedvragen?

Reactie RWS: dat is een foutje en wordt eruit gehaald.

Reactie belangstellenden: Maak duidelijk of onderaannemers in de arm genomen mogen worden.

Reactie RWS: Ja, dat mag. Dat mogen wij niet uitsluiten. Wij willen echter niet dat een partij wordt geselecteerd en dat vervolgens alle deelopdrachten door onderaannemers worden uitgevoerd.

Vraag belangstellenden: Waarom besteden jullie niet circulair aan, neem als voorbeeld de bouwteams?

Reactie RWS: Dat is waar we naar streven. Als jullie een goed voorstel hebben van hoe dan kan, graag per email reageren.

Reacties belangstellenden op eis D3 (aanbieden op alle offerte-uitvragen)

Geen goed idee. Dat voelt alsof je dan eigenlijk niet goed de aanbesteding hebt gedaan: je moet eigenlijk dan meer consortia hebben die kunnen aanbieden.

Dit is geen eis om de beoogde samenwerking te bewerkstelligen.

Het is voor ons als bureaus beter om de vrijheid te hebben niet in te schrijven als dat in onze ogen beter is voor de opdrachtgever.

Wij zijn ervan overtuigd dat er op het overgrote deel van de uitvragen een of meerdere passende inschrijvingen zullen volgen, vanuit de expertise van één van de partijen.

Wij denken dat deze eis de kwaliteit van de ingediende offertes niet ten goede komt en leidt tot (onnodige) werkdruk bij zowel de Opdrachtnemers waarvoor dit nét niet goed uitkomt en de Opdrachtgevers die deze offertes moeten beoordelen. Wij stellen voor om deze eis te laten vervallen, en – in plaats daarvan – partijen te vragen om beargumenteerd aan te geven waarom zij niet inschrijven wanneer zij ervoor kiezen om dit niet te doen.

Wij pleiten ervoor om het vertrouwen te geven aan Opdrachtnemers dat zij niet inschrijven, wanneer dat niet passend is.

In aansluiting op aanbeveling 3.3A van gids proportionaliteit wordt een omzetgarantie in relatie tot PVE eis D3 ook gezien als proportioneel.

Erg onwenselijk. Verzoek is om te werken met een interessepeiling. Niemand heeft belang bij een schijnprocedure of een opdracht die je niet kunt vanwege bijvoorbeeld ontbreken van capaciteit.

Reactie RWS: deze eis zullen wij niet opnemen.

Reacties belangstellenden op eis KE6 (kennis is noodzakelijk van de RWS-systemen e.d.)?

Wij denken dat dit niet voor alle partijen individueel haalbaar is – daarmee is combinatievorming vrijwel per definitie noodzakelijk. Wij vragen ons af of dit voor alle opdrachten relevant is, en daarom of dit een eis zou moeten zijn.

Inzicht in de hele lijst met gevraagde modellen, systemen en richtlijnen is nodig om überhaupt iets zinnigs te kunnen zeggen over meten/ monitoren/ paspoorten/ digitalisering in de circulaire bouwconomie. Daar kunt u dus wel vanuit gaan anders hebben partijen geen zogenaamde 'license to operate' en zullen ze niet geïnteresseerd zijn in deze uitvraag. Het noodzakelijk maken van kennis over de RWS systemen is in onze ogen ongepast. U gaat hierbij voorbij aan het vermogen van adviesbureaus om zich de wereld van hun opdrachtgever snel eigen te maken.

Eis KE6 is begrijpelijk.

Onduidelijk is in welk detailniveau deze kennis aanwezig moet zijn. Daarnaast lijkt het redelijk dat dit alleen geldt voor onze medewerkers waarvoor dit gezien de werkzaamheden relevant is (en dus niet voor ieder in te zetten medewerker). Daarnaast gaan wij er van uit dat RWS ook een rol voor zichzelf ziet in het samenwerken en faciliteren van de werkzaamheden.

Reactie belangstellende op eis S2: Dit is wenselijk, maar kan lastig in te vullen zijn. We krijgen afhankelijkheid van andere partij en de bereidheid van hen om kennis te delen. Het zou helpen als OG dit faciliteert door bv kennissessies te organiseren (zoals u ook aangeeft in de vraagspecificatie). Inspiratie zou je kunnen opdoen hoe deze kennisuitwisseling-'verplichting' een aantal jaar geleden is gedaan bij het raamcontract inhuur risicomanagement van RWS.

Reactie belangstellende op eis PO2: Dat is voor ons wel een lastig punt en kunnen we moeilijk garanderen. Uiteraard is het wenselijk om continuïteit te borgen van in te zetten medewerkers, maar het lijkt me redelijk om te werken met een vervangingsregeling. Medewerkers hebben een opzegtermijn van 1 maand. Dat is korter dan de doorlooptijd van de raamovereenkomst.

2.2.4 *Wel of niet opsplitsen in percelen*

Vraag RWS: Kunt u zich er in vinden dat de complete opdracht in 1 perceel wordt aanbesteed?

Reactie belangstellenden:

Men kan zich er tijdens de marktconsultatie in principe wel in vinden. Zie wel ook de andere geluiden onder par. 2.2.1.

Jazeker. In relatie tot de opgave en de gevraagde samenwerking is opknippen in percelen niet wenselijk en onwenselijk om deze raamovereenkomst een succesvol inkoopinstrument te laten zijn voor het programma. Het risico dat RWS hiermee mogelijk niet de 'beste specialisten zou contracteren' is beheersbaar.

Dat is in onze ogen de enige juiste beslissing. Wij zijn betrokken bij andere raamovereenkomsten bij grote publieke opdrachtgevers. Een is onderverdeeld in percelen en dit leidt juist aan opdrachtgeverskant tot problemen omdat de knip bij de aanbesteden tussen de percelen duidelijk leek, maar de daadwerkelijke opdrachten toch vaak moeilijk in één hokje te stoppen zijn. Het is beter om de kennis van de breedte van de (combinaties van) partijen te benutten door in 1 perceel uit te vragen.

Het splitsen in 2 percelen in "oplossingen" en "het borgen en toetsen van circulariteit" zou mijn voorkeur hebben om eea objectief te krijgen en te houden.

Vanwege de onduidelijke verhoudingen is ons advies nav deze stukken om de genoemde percelen uit de aanbesteding te halen en apart te gunnen. Hierbij komt de expertise, naast de inhoudelijke op het gebied van circulariteit, op het gebied van organisatieontwikkeling, participatie en samenwerking, het sturingsvraagstuk en de procesmanagement vaardigheden beter tot zijn recht.

Het is voor ons niet onoverkomelijk dat het in 1 perceel wordt aanbesteed. Echter, het lijkt ons wenselijk dat er meerdere percelen zijn, enerzijds om de grote omvang te spreiden, anderszijds de maatschappelijke verantwoordelijkheid om kennisopbouw en uitwisseling in het nieuwe vakgebied van CE op te bouwen in onze sector en geen partijen te onthouden van deze kennisopbouw. Alternatieven voor opdracht in 1 perceel is bijvoorbeeld:

- 1 perceel met de wat grotere, integrale opdrachten waar de integrale adviesbureaus (die op onderdelen een samenwerkingspartner of combinant hebben) beter aan kunnen voldoen. Wellicht dat dit een ROK kan zijn waar je werkt met bv 2 of 3 partijen. Dit maakt dat RWS een duurzame relatie kan opbouwen met een vast team, en dat het zekerheid geeft voor de marktpartijen dat er een bepaalde capaciteit zal worden ingezet
- 1 perceel met de repeterende of kleinere opdrachten waar je met 4 of 5 (eventueel kleinere) partijen een raamcontract sluit. Voor de repeterende opdrachten is het voordeel dat je deze wellicht in 1 opdracht kunt verstrekken met optie tot verlenen van een 2e opdracht. Daarnaast kunnen in dit perceel de meeste deelopdrachten / NOK's mogelijk 1:1 worden verdeeld zonder minicompentie, maar op basis van omzet gelijk verdeeld over partijen. (eventueel daarbij de voorwaarde van een minimale score op prestatie meting).

Overkoepelend kunnen aan beide percelen voorwaarden worden gesteld aan het delen van kennis tussen de percelen door gezamenlijke kennisbijeenkomsten.

2.2.5

Totstandkoming NOK's

Vraag RWS: Wat lijkt u de meest gewenste wijze van gunning van deelopdrachten na sluiting van de (raam-)overeenkomst? Bijvoorbeeld directe gunning aan één combinatie onder een bepaald bedrag en/of een mededingingsprocedure met onderhandeling, een minicompentie of een andere vorm?

Reactie belangstellenden: We maken veel te veel tenderkosten. Als we nu een aanbesteding doen, waarom moeten we dan nog weer geld gaan steken in minicompenties boven de €50k? Kan die grens van €50k niet omhoog? Je kunt ook op basis van omzet of kwaliteit opdrachten verdelen. Je kunt ook rouleren. Een consortium is niet statisch.

Reactie RWS: ROK is een kapstok: daarbinnen zijn we weer gehouden aan de regels die er zijn. De Gids proportionaliteit stelt dat we boven de €33k eigenlijk al weer een miniaanbesteding doen, dus de grens is al opgerekt. We houden de minicompentie beperkt. Een lichte competitievorm, die we verder ontwikkelen in de looptijd van de overeenkomst. En die we ook flexibel houden.

Reacties belangstellenden

Wij adviseren wel om in een regelmatig terugkerend gesprek met de partijen het verloop voortdurend te bespreken. Het is daarbij belangrijk dat het werk namelijk wel verdeeld blijft worden over alle deelnemers in de raamovereenkomst. Scheve gezichten in deze vorm van samenwerking kan heel nadelig zijn voor het succes van de raamovereenkomst.

Je moet voorkomen dat de tenderinspanningen zowel voor de ROK als de NOK te groot wordt. Dus het 1- op-1 gunnen van nadere opdrachten onder de €50k en hierboven middels een MMO lijkt daarin een passende oplossing. De MMO wordt bijvoorbeeld succesvol toegepast door NDW in haar ROK's.

In meerdere aanbestedingen gebruiken we een objectieve meting van circulariteit als KPI. Omdat je eerst t.o.v. een vaste circulariteit een resultaat kunt meten, kun je daarna het gevolg van de kennis/advies die ingekocht is ook meten en objectief zien of er een toename van circulair is. Dit proces kan niet met een relatieve meting zoals LCA MKI etc. (nog een reden om dit niet vooraf vast te stellen)

Een partij krijgt binnen de ROK een deelopdracht op basis van een voorstel/plan met een geclaimde/verwachte bijdrage aan circulariteit. Dit moet bij elke deelopdracht helder onderbouwd zijn. Tijdens de deelopdracht wordt dit gezamenlijk gemonitord en aan het eind van de deelopdracht wordt het gemeten. Indien de circulaire claim/verwachting wordt waargemaakt is een volgende opdracht mogelijk zonder tussenkomst van. Indien niet, wordt een volgende deelopdracht weer op basis van voorstellen/plannen. Hiermee is het inzetten van tijd en geld binnen het traject te allen tijde direct gekoppeld aan het behalen van het circulaire doel.

- Beperk de hoeveelheid minicompenties. Nu moet er volgens PA2 in het PVE bij iedere opdracht >50K een minicompentie plaatsvinden. Dit vinden wij onwenselijk. Gezien de huidige schaarste in menselijk kapitaal moeten we de beschikbare kennis aan zowel marktzijde als RWS-zijde efficiënt inzetten, dus niet besteden aan tenderen.
- Daarnaast is onze ervaring dat minicompenties naast capaciteit, vaak veel geld kosten en doorlooptijd.

- Minicompetities zorgen ervoor dat de planning / gevraagde inzet onvoorspelbaar wordt. Voor onze continuïteit hebben wij behoefte aan zekerheid over de hoeveelheid omzet die we op bepaalde werkzaamheden kunnen verwachten zodat we dit eventueel in vacatureruimte en offerte-afwegingen voor andere opdrachten kunnen meewegen.
- Binnen de aanbestedingswet zijn er voldoende mogelijkheden voor het verstrekken van nadere overeenkomsten bij raamovereenkomsten om de procedure anders in te richten. Hiervoor hebben we de volgende suggesties:
- Voor het uitvragen van NOK's wordt een interessepeiling gedaan bij de partijen die in aanmerking komen. In de overeenkomst kan worden opgenomen dat raamcontractanten binnen 1 week na interessepeiling moeten laten weten of ze in aanmerking willen komen voor uitnodiging op een NOK
- NOK's met een waarde onder bv 100K worden verdeeld op basis van omzet gelijk verdeeld over partijen, eventueel de voorwaarde van een minimale score op prestatiemeting
- als alternatief voor gelijke verdeling van omzet kan worden gekozen voor loting tussen partijen. Hier gaat onze voorkeur niet naar uit.
- Bij de genoemde suggesties is er nog steeds sprake van voldoen aan de aanbestedingsbeginselen transparantie, gelijkheid, proportionaliteit en niet discriminerend.

2.2.6

Capaciteit opdrachtnemers

Vraag RWS: Hoe zou u de capaciteit voor dit project waarborgen?

Reacties belangstellenden:

Heb aandacht voor voorspelbaarheid. Geef een halfjaarlijkse planning, maar liever ook op (middel)langere termijn. Mag grof. Geef redelijke termijnen voor inschrijven op NOK's en houdt daarbij bijvoorbeeld rekening met vakanties etc.

Geef ook meer zekerheid over de brok met omzet die te verwachten is, zodat geanticipeerd kan worden, bijvoorbeeld met vacatures.

Wij stellen een omzetverwachting per discipline ook zeer op prijs.

Het toetsen van circulariteit kan door 1 of 2 mensen gedaan worden en is gericht op kennisdelen zodat ook RWS het zelf kan/leert. Ook het implementeren, draagvlak creëren, trainen etc. is meer een kwestie van de juiste inhoud van capaciteits-omvang. Het richten op train-de-trainer maakt het mogelijk om te versnellen indien nodig. De ervaring leert dat een goede backing door beslissers in de organisatie voor de noodzakelijke disruptieve verschuivingen in mindset en oplossingen, van veel groter belang zijn, dan een emmer adviseurs opentrekken die met veel tijd en voor veel geld juist het disruptieve deel overslaan, wederom onder het mom van draagvlak.

2.2.7

Gunningscriteria

Vraag RWS: Welke gunningscriteria en gewichten leiden volgens u tot de beste inschrijving? Zou prijs een gunningscriterium moeten zijn of is het beter maxima te stellen aan junior/medior/seniortarieven, zoals in concept-eis PR2?

Reacties belangstellenden:

Gun alleen op kwaliteit en niet op prijs. Stel als opdrachtgever het budget vast. Werk inderdaad met de vaste tarieven. Gebruik wel een marktconform tarief.

De tarieven die in het concept-PvE staan zijn (veel) te laag. Neem daarin ook een tarief voor senior+ mee.

Mochten er tarieven gehanteerd worden, dan stellen wij voor om deze jaarlijks te laten indexeren op basis van het prijsindexcijfer.

We geven ter overweging mee om geen prijs-criterium in het gunningsmodel voor Europese aanbesteding van de ROK te hanteren, aangezien de maatschappelijke waarde die gecreëerd wordt via de ROK vele malen belangrijker is dan een focus op kosten. Door de maximalisering van tarieven kun je focussen op kwaliteit van de te selecteren raamcontractanten en kan via nadere offertes voor NOK's op basis op beoordeling van aanpak en ingeschatte inzet in uren een goede prijs-/kwaliteitsverhouding worden beoordeeld, bijvoorbeeld via de methode (adapted) value for money.

Je kunt ook gunnen op innovatief vermogen. Bijvoorbeeld door voorbeeldprojecten.

Vragen om een visie kan ook van toegevoegde waarde zijn.

Wanneer binnen de raamovereenkomst mini-competities worden uitgeschreven ligt het voor de hand prijs daar wel een beperkte rol in te laten spelen. Dan blijft er namelijk een prikkel inzitten voor de bureaus om wel efficiënt de gevraagde dienstverlening uit te voeren.

Wij adviseren om in de selectie voor het Raamcontract in te gaan op de volgende zaken:

- Visie op circulaire economie (en de rol van Rijkswaterstaat daar in)
- Eerdere ervaring op kennisontwikkeling op het gebied van circulaire economie (opgesplitst naar bijv. maximaal 5 / 13 kennisgebieden)
- Ervaringen / geleerde lessen uit eerdere projecten op het gebied van advisering rondom circulaire economie
- Borging van duurzaamheid / circulariteit in eigen organisatiebeleid

thema's

1. circulair maken van toegepaste Materialen (materialen toetsen op circulaire heeft geen waarde. Het gaat om het materiaal nadat het toegepast is)
2. Meten en monitoren van circulariteit
3. Data en paspoorten t.b.v. circulariteit
4. Circulaire aanleg en vervanging (MIRT & VenR)
5. Circulair beheer en onderhoud
6. Hoogwaardig hergebruik van lineaire oplossingen (hergebruik is alleen nodig indien circulair behoud van grondstoffen niet kan)
7. Behoud van circulaire oplossingen
8. Interne organisatieverandering die nodig zijn voor het bereiken van de circulaire doelstellingen.
9. Externe samenwerking die nodig is voor het bereiken van de circulaire doelstellingen.

Weging:

- 1 30 materialen zijn belangrijk, maar zijn te kiezen op basis van juiste beoordeling
- 2 90 dit is de beoordeling die alles bepaald.
- 3 20 dit is belangrijk maar ondersteunend.
- 4 30 dit is belangrijk maar afhankelijk van 2.
- 5 20 dit is een gevolg van 2, als daar juist beoordeeld is inclusief levensduur dan komt dit goed.
- 6 10 dit is 'to perfect something wrong ends us being perfectly wrong'. De focus moet op circulair niet het uitstellen van executie van lineair.
- 7 50 dit is belangrijk, ook al is bij 2 juist gekozen, is de weg en omgang daarna essentieel om te kunnen behouden.
- 8 40 dit is belangrijk voor het draagvlak, maar dan op basis van de juiste objectieve keuzes.
- 9 10 circulair is de toekomst. Partijen die niet willen/kunnen samenwerken missen de boot, dus dit laag wegen.

Reactie RWS: We zullen overwegen of en in hoeverre we tarieven zullen opnemen in de aanbesteding.

2.2.8

Belemmeringen om in te schrijven?

Vraag RWS: Bent u van plan zich in te schrijven op de aanbesteding ? En zo nee, wat zijn de belemmeringen en eventuele randvoorwaarden om tóch in te gaan schrijven?

Reactie belangstellenden:

Ja, van plan om in te schrijven.

Meerdere belangstellenden geven aan een sterke voorkeur te hebben om zelfstandig in te schrijven. Daarbij wel de mogelijkheid om binnen het raamcontract combinaties te vormen.

Reactie belangstellenden:

Bij de huidige eisen zijn wij niet in staat in te schrijven en een samenwerking vinden met een grotere partij die insteken op CB'23, LCA en MKI is nagenoeg onmogelijk omdat wij kunnen en willen aantonen dat je daarmee de doelen niet kunt en zult behalen en een oplossing hebben om het anders te doen waarbij die doelen wel behaald kunnen worden.

De belemmeringen heb ik meermaals al genoemd. De belangrijkste is dat er om een oplossing gevraagd wordt voor een bijzonder moeilijk en ingrijpend vraagstuk maar dat er eigenlijk geen interesse is in dé oplossing, omdat er al een oplossing(srichting) gekozen is. Dit staat zondermeer de beste oplossing (of überhaupt een oplossing) in de weg.

Voldoende beschikbaarheid van medewerkers op het gewenste moment.
Voorspelbaarheid van de spreiding van werkzaamheden is belangrijk (minimaal 6 weken voor gevraagde inzet) of invloed om de werkzaamheden in te plannen in een wat ruimer tijdspad.

2.2.9

Overige vragen en suggesties

Vraag RWS: Heeft u overige suggesties op het gebied van de aanbestedingsprocedure of anders die leiden tot een goede langjarige samenwerking?

Vraag belangstellenden: Je bent op zoek naar een samenwerkingspartners. Kunnen we meedenken met de uitvragen, de planning etc., en hoe/wat je gaat uitvragen?

Reactie RWS: We voorzien een halfjaarlijks reflectiemoment op de ROK met de geselecteerde partijen. Daarin zou dit meegenomen kunnen worden.

Vraag belangstellenden: RWS is niet de enige beheerder van publieke infrastructuur. Ook ProRail speelt daarbij landelijk een belangrijke rol. In hoeverre werken jullie samen met ProRail om de ontwikkelde kennis ook met hen te delen (of hun kennisvragen mee te kunnen nemen)?
Rijkswaterstaat werkt nauw samen met ProRail via verschillende transitiepaden van de Strategie KCI.

Reactie & suggesties belangstellenden: Het belangrijkste is open en transparant blijven communiceren met elkaar over het verloop van de samenwerking. De raamovereenkomst zelf is namelijk ook een project en niet alleen de opdrachten die onder die vlag worden uitgevoerd.

Het gaat om ingrijpende veranderingen waarbij de aantoonbare gevolgen verder weg liggen. In tegenstelling tot in de consultatie werd gezegd kan een ROK langer dan 4 jaar duren mits dit beargumenteerbaar is. ik zou gaan voor 6 jaar contract met in elk jaar een vastgestelde aantoonbare verbetering van circulariteit. Verlengen elk jaar op basis van die verbetering waardoor de kwaliteit hoog blijft (bij juiste monitoring etc.)

Voor de procedure op basis van hierboven voorgestelde criteria etc. zou ik gaan voor een standaard aanbesteding zonder verdere onderhandeling o.i.d. Dit omdat de criteria + weging op deze 9 thema's zoveel inzicht geven in het kunnen vs. beloven van een combi dat dit meer dan voldoende inzicht geeft. Bij een onderhandeling met zoveel informatie met mogelijk veel inschrijvers is het voor de aanbestedende dienst lastig alle info te blijven scheiden en objectief te blijven in gesprekken. Daarbij leiden gesprekken zonder uitzondering en onbedoeld tot persoonlijke voorkeuren die hoe dan ook invloed hebben op scoring.

- Wij prefereren menselijk contact in de raamcontractperiode. Communicatie via portals als Tenderdesk of VISI of Sharepoints slaat alle drang tot samenwerking dood.

- Houdt rekening met de planning van projecten. Opdrachtnemers worden vaak geacht alle vertraging van de kant van de OG maar te absorberen. Dat is niet realistisch.

3 Geïnteresseerde organisaties

BESIX nv
Tauw
KplusV
Circulair Support
PHI Factory
GBN
NIBE
Boskalis Nederland B.V.
Nebest B.V.
Arup
EIB
AT Osborne
Movares
Stichting Insert
CE Delft
Witteveen+Bos
Copper8
Aveco de bondt
Iv-Infra b.v.
Ingenieursbureau Walhout Civil BV
TwynstraGudde
DHM
Bureau 7TIEN
KplusV
Brink
Berenschot
Significant
SGS INTRON
Westenberg
Royal HaskoningDHV
Olaf Blaauw Consultancy
Arcadis Nederland B.V.
Van der Weerd Grafhorst
Buro Boot
Rebel Group
Rendemint B.V.
Alba Concepts
Metabolic
NIBE
Hakkers B.V.
Beaufort Transformations and Transactions
Onlanders
Plennid
Circularities
Sweco
Flux
Antea group

4 Bijlage 1 van de concept-vraagspecificatie: met “werkende” links

- Materialen:
 - o Materialenstrategie: Managementsamenvatting Materialenstrategie Rijkswaterstaat, december 2021, <http://publicaties.minienm.nl/documenten/managementsamenvatting-materialenstrategie-rijkswaterstaat>
 - o Handelingsperspectieven: Twijnstra Gudde, Rapportage Toepassing en Toetsing Circulaire Materialenstrategie: uitkomsten op basis van betrokkenheid van RWS-experts en externe experts, augustus 2021, https://puc.overheid.nl/rijkswaterstaat/doc/PUC_700881_31/1/
 - o Nibe, Rapportage Circulaire innovaties GWW, 2021, https://puc.overheid.nl/rijkswaterstaat/doc/PUC_642315_31/1/
- Meten & monitoren:
 - o CE Delft, Verkenning circulaire prestatie-indicatoren voor materiaalgebruik RWS, 2019, https://puc.overheid.nl/rijkswaterstaat/doc/PUC_166619_31/
 - o Platform CB'23, Leidraad_Meten_van_circulariteit_versie_2, 2020, https://platformcb23.nl/images/downloads/2020/meten-van-circulariteit/20200702_Platform_CB23_Leidraad_Meten_van_circulariteit_versie_2.pdf
 - o Primum, Data gap analyse CE: benodigde en beschikbare data voor circulaire economie indicatoren en Plan van Aanpak Data gap analyse CE, 2 november 2021, https://puc.overheid.nl/rijkswaterstaat/doc/PUC_700019_31/ en https://puc.overheid.nl/rijkswaterstaat/doc/PUC_700023_31/
- Data en paspoorten: ntb
- Circulair beheer & onderhoud: ntb
- Circulaire aanleg & vervanging:
 - o Royal HaskoningDHV, Circulaire objecten, februari 2020, https://puc.overheid.nl/rijkswaterstaat/doc/PUC_166614_31/
 - o Verdiepende handreiking CE in MIRT, <https://leerplatformmirt.nl/over-mirt/handreikingen/handreikingen-verduurzaming-mirt/>
- Hoogwaardig hergebruik:
 - o Nationale bruggenbank, <https://www.nationalebruggenbank.nl/>
 - o AmRoR, Handreiking hergebruik bruggen, januari 2021, <https://www.nationalebruggenbank.nl/wp-content/uploads/2021/03/20607-RWS-AMROR-handleiding-bruggen-16PS.pdf>
- Interne organisatieverandering
 - o Circulair durven en doen: Vijf jaar Impulsprogramma CE Rijkswaterstaat, 2022, https://puc.overheid.nl/rijkswaterstaat/doc/PUC_701445_31/2/
 - o Roadmap Programma CE in de GWW, 2021, https://puc.overheid.nl/rijkswaterstaat/doc/PUC_700735_31/

- o Kennisagenda (niet gepubliceerd, wordt bij de uitvraag verzonden)
- o Factsheets, <https://www.afvalcirculair.nl/onderwerpen/circulair-praktijk/circulaire-economie-gww/>
- o Week van de CE & klimaat, <https://www.rwsweekcek.nl/>
- o Kennisdossier Materialen, 2022, https://puc.overheid.nl/rijkswaterstaat/doc/PUC_701793_31/
- o Lerende aanpak
- Externe samenwerking
 - o www.circulairebouweconomie.nl.
 - o Platform CB'23, Leidraden, <https://platformcb23.nl/aan-de-slag/2020>
- Circulaire Kennisinkoop & contractering: Ntb